

## ◆教育研修制度

やりがいと誇りを持って挑戦し続けるために、住友生命では、一人ひとりがやりがいを持って働けるよう、職員の能力開発およびキャリア形

成に、積極的に取り組んでいます。ここでは、職種ごとに用意された、それらの研修制度をご紹介します。

【営業職員の教育・研修制度】
<p>個人の成長ステップに応じたきめ細かな研修、各種試験に対応した研修等の充実した教育システムにより、保険の社会的意義を理解し、生活設計・企業福祉・税務・相続・金融商品といった幅広い知識に加え、お客様の健康増進に寄与するための健康知識をマスターすることで、ひとりでも多くのお客様のご相談・ご要望にお応えしていきます。</p> <p>これらを通じて、“いつも、いつまでも続く”先進のコンサルティング&amp;サービスを提供できる豊富な知識と高いスキルを兼ね備えた人財の育成を目指していきます。とりわけ、国家資格であるFP技能資格については全社をあげて取得推進を実施しています。</p>

【一般職の教育・研修制度】
<p>お客様本位の仕事と組織貢献を目指して、担当職務の事務責任者として効率的な業務遂行・対人対応力をはじめ様々なスキルが求められます。その能力開発に対する支援をはじめ、OJTを補完する実務研修、キャリア開発という視点での研修を実施しています。</p> <p>＜更なるステップアップへ向けて＞ 自身のキャリアプランに合わせて、業務職・総合職へ職種変更し、マネジメント力を身に付けることも可能です。 職種変更後は、グループや所属の中核として仕事を円滑にしていくためのマネジメント研修を用意しています。</p>

【総合職の教育・研修制度】
<p>社内の変革を推進でき、高度な専門性とマネジメント力を備えたいいわゆる「プロフェッショナル人財」を早期にかつ多数育成するための教育制度を整備しています。また、職員の自律的な能力開発を支援するために、多様な能力開発プログラムを提示しています。入社後3年間は金融機関の職員に必要な基礎能力を習得する期間(＝初期育成期間)として重視しており、Off-JT(集合研修等)・OJT・自己啓発(FP知識習得等)を3本の柱とした育成を行っています。</p>

【総合営業職の教育・研修制度】
<p>入社後3年間は保険のコンサルティング営業に従事するため、より実践的なスキルが求められます。保険コンサルティングのプロとして真にお客様のご要望にお応えするために、OJTを中心に、金融知識・コミュニケーションスキル・人間力向上のための、きめ細やかな指導をおこなっています。4年目以降は、指導スキルやマネジメントスキルの向上、キャリア形成のための研修もおこないます。</p>