

LIMRA Talent Solutions International (LIMRA人材ソリューション・インターナショナル)

Producer Development (募集人育成) シリーズ 顧客の総合的なニーズに応える 包括的ファイナンシャルプランニング – ステップ3

PDS は、21 世紀にふさわしい国別に特化した育成シリーズであり、募集人のキャリア開発における全ステップでより大きな成果を上げるために必要な知識、スキル、ツールを提供するように設計されています。

本シリーズは、専門職キャリア開発と段階的スキル開発を行う包括的コースを貴社の募集人に提供し、募集人がキャリアを前進していくに従ってセールスとマーケティングの専門知識を段階的に向上させられるように作られています。

業績向上プログラムである PDS は、重要スキル開発の 3 つのステップを通じて募集人を指導します。

- ステップ 1 — 就業 1 年目の募集人がビジネスで最初の 12 ヶ月に必要となる基礎的な知識とスキルを学びます。
- ~~ステップ 2 — 就業 2 年目または 3 年目の募集人がニーズに基づく販売を通して顧客ベースと売り上げを拡大する能力を伸ばします。~~
- ステップ 3 — 経験豊富な募集人がファイナンシャルプランニングにスムーズに移行するために必要な知識とスキルを習得します。

募集人は、経験を積むとともに、LIMRA の国際的に認められた 3 つの認定を取得する機会を得られます。

アソシエイト・ファイナンシャルアドバイザー (AFA)

プロフェッショナル・ファイナンシャルアドバイザー (PFA)

マスター・ファイナンシャルアドバイザー (MFA)

顧客の総合的なニーズに応える包括的なファイナンシャルプランニングは、Producer Development (募集人育成) シリーズにおける 3 つ目のステップです。総合的アドバイザーや経験豊かな募集人が富裕層市場においてニーズに基づく販売で成功するために必要な、基礎的な知識とスキルの習得に役立ちます。

PDSのステップ3を修了した受講者は、次のことが可能になります。

- ファイナンシャルプランニングの最も重要なスキルを習得する — 富裕層市場で成功を収めるために必要な総合的ファイナンシャルプランニングの定量的・定性的要素を習得し実践することができます。
- プロとしての業務を次のレベルに引き上げる — 総合的ファイナンシャルアドバイザーとして、業務上の優先事項を管理し持続可能な成長を生み出すための効果的なテクニックを身につけることができます。
- ビジネスオーナー市場で通用するスキルを高める — 売り上げにつながるビジネスオーナー向けソリューションを考案し提示する方法、さらに多くのビジネスにつながる継続的なサービスを提供すること、自己のビジネス管理の専門知識を磨くことを学びます。
- マスター・ファイナンシャルアドバイザー (MFA) 認定を取得する — PDSのステップ3の3コースすべてを修了後に提供されます。

対象者:

- 総合的ファイナンシャルアドバイザーとしてビジネスに参入する募集人に適しています。
- 従来型のエージェントからファイナンシャルアドバイザーへの転向を図っている経験豊富な募集人
- 事業保険市場に進出したいと考えている経験豊富な募集人
- 受講条件 — 募集人は、投資商品、保障商品共に取り扱うことができ、かつ両方を販売するために登録済みである必要があります。また、顧客のために総合的なファイナンシャルプランを立てられるように、多様なサービスを提供している必要があります。

受講形式:

- ファシリテーターが進行を務める教室形式の研修 — LIMRA認定ファシリテーターまたはLIMRA認定企業ファシリテーターが進行を務める3つのスキル開発コースです。
- コース301の所要日数は5日間です。レベル302と303の所要日数は各3日間です。

個人や小企業向けの包括的なファイナンシャルプランニングの提供に必要な、総合的なニーズに基づく販売と基礎知識を習得することによって、貴社の募集人は高いレベルで成功を収めつつ自分の業務を管理できるようになります。

詳細については、www.limra.com/mfaにアクセスしていただくか、talentsolutionsinternational@limra.comまでお問い合わせください。

カリキュラムの概要

コース 301 — ファイナンシャルアドバイザースキルトレーニング (FAST)

FASTでは、総合金融サービスの世界において顧客にアドバイスを与えることの基本について学びます。本コースでは、全体的なファイナンシャルプランニングのプロセスを詳細に分析し、富裕層市場における見込客の特定とアプローチ、顧客との詳細な事実確認面談の実施など、主要分野のスキルをアドバイザーに提供します。

募集人は、顧客のニーズと商品をぴったり一致させ、顧客に即時に行動をとる意欲を起こさせる方法を学びます。本コースでは、健全な継続的サービス、長期的な信頼関係の構築、倫理に則ったビジネスの実践と、あらゆる国において政府の規制を遵守することに重点を置いています。

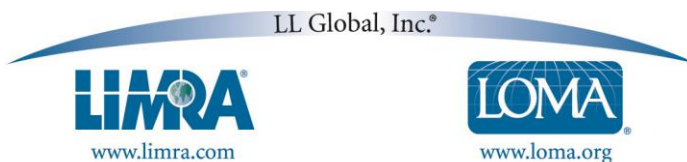
コース 302 — ファイナンシャルアドバイザーとしての有効性を向上させる

本コースのセッションは将来の発展に備えてアドバイザーをトレーニングするもので、FASTで学んだ基礎の範囲を超えて主要分野での募集人としての知識やスキルを広げ、自己評価プロセスを通じて有効性を向上させるべく指導します。受講者は、コミュニケーション能力を向上させ、富裕層市場における影響力を拡大し、ストレスを管理します。ビジネスの成長とともにスタッフを増員し他者に仕事を委譲するスキルを伸ばします。さらに、時間管理、顧客記録の維持、新しいテクノロジーの活用、専門家チームの構築など、成功するための主要な業務管理スキルを学びます。

コース 303 — ファイナンシャルアドバイザーのためのビジネスの成長

本コースのセッションは、300シリーズを締めくくるもので、ビジネスオーナー市場における高度なファイナンシャルアドバイザーとしての募集人スキルを伸ばします。アドバイザーにビジネスオーナーの環境とニーズに関する情報を提供し、法人顧客に働きかける態勢を整えます。受講者には、法人顧客専用の事実確認ツールが紹介されます。このツールで、主要情報を取得し、最善のニーズ分析を行うことができます。

アドバイザーは、売り上げにつながるビジネスオーナー向けのソリューションを考案し提示するスキルを身につけ、新たなビジネスを生み出す関係を強化するための継続的サービスの重要性について学びます。そして、ファイナンシャルセミナーの効果的な活用方法を学び、成果が上がるセミナーを実施する経験を積みます。コース303では、コース302で学んだスタッフへの委譲スキルをさらに発展させ、受講者がより有効なスタッフを育成できるようにトレーニングします。将来に備えて、自分自身のため、そしてビジネスオーナーである顧客のための、後継者育成という課題が導入されます。



©2018 LL Global, Inc. All rights reserved.