

こんな工夫

職域セミナーから個別相談につなげよう

セミナーに参加した職域従業員から個別に相談を受けられるようにするための工夫やコツを解説する。

美山 薫

開 催の許可をもらって、職域従業員向けにセミナーを開催しても、参加した従業員からの個別相談、さらには個別相談から金融商品の成約につながるケースは多くない。そこで、セミナーに参加した従業員が個別相談に踏み出しやすくなる工夫、個別面談につながる確率を上げるためのコツなどを紹介しよう。

工夫①
セミナーの開催時期・日程を絞る

まずは、セミナーを開催する時期・日程の工夫だ。自店の方針として「職域セミナーは半期に2回実施する」などと目安が決まっていれば、前期末くらいには来期の日程を決めておくのが理想的である。セミナーの開催日程を考える際には、参加した従業員が相談のために金融機関に足を運びやすい時期を考慮することが大切だ。

現役世代が金融機関に来店するのは、基本的に仕事が休みの日である。働き方改革によって有休の取得促進が進んでいるが、お盆や年末年始などに休暇が集中する傾向に変わりはない。お盆前の7月や年末年始前の11月後半など、従業員が休暇に入る前の時期を狙ってセミナーを開催してみよう。

取引先の給与改定時期、健康保険の保険料改定など各種制度の見直し時期を考慮することも大切だ。「給与が増えて余裕ができた」「保険料が上がって家計の見直しが必要になった」など、従業員の相談ニーズが高まっている可能性がある。

工夫②
企業担当者や外部講師と事前に綿密な打合せを行う

セミナーに参加した従業員に「個別に相談したい」と思ってもらうには、「担当者の説明が

分かりやすかった」「自分に合った内容だった」など、セミナーの満足度を上げることが欠かせない。そこで経営者にセミナーの開催許可をもらった後、窓口となってくれる総務・人事などの企業担当者と綿密に打合せを行う。開催日程や時間帯、ホワイトボードやプロジェクターの利用の有無、金融機関側で用意する物などをきちんと伝えることはもちろん、企業担当者にセミナーの開催意義を伝えることが重要となる。

企業担当者が「社長から指示されたので、とりあえずセッティングした」というセミナーでは、従業員も「参加させられた」という意識になってしまいう。人生100年時代をどう生き抜くかが社会的に大きなテーマとなっていること、こうした時代背景から企業として従業員の資産形成を手助けすることが重要になっていること――など

を理解してもらったうえで協力を仰ぐ姿勢が必要だ。

参加者に合った内容を事前にすり合わせる

講師を外部に依頼するセミナー

ーもあるが、その際によく見られるのが、講師との打合せが十分なケースである。講師が、年金の仕組みやiDeCo・NISAなどの制度について「ただ説明するだけ」では、従業員

が「自分事」として捉えることは難しい。そこで、従業員同士がディスカッションをしたり作業をしたりする時間を設けるなど、セミナーのテーマをより身近に感じ

てもらおう工夫も必要だろう。例えば各自に、現状のお小遣いの額（毎月自由に使える金額）を書いてもらい、日頃何に使っているのか・何を減らすとどれくらい余力ができるのかを書き出してもらえば、「毎月〇万円を積み立てた場合：」といったシミュレーションへの関心も高まる。

シミュレーションの金額や使用する資料の内容、紹介する事例設定などを、参加した従業員の年齢層に合わせて変えることも検討したい。どうすれば従業員に「自分事」として捉えてもらえるのか、外部講師とも事前

工夫③
アンケートを活用する

セミナーの際には、従業員にアンケートを依頼するが、ここでも後日の個別相談に活かす工夫が必要だ。回収率を上げるた

●アンケートのサンプル

「資産形成セミナー」に関するアンケート

多忙の折、恐縮ですが 以下のアンケートへのご協力をお願いいたします。ご回答は、今後のセミナー開催の参考とさせていただきます。

【参加した理由について】 当てはまるものにチェックをつけ、また具体的な理由があればお書きください

☐ 将来のために貯蓄をしたいため
(☐ 老後の生活資金 ☐ 住宅取得資金 ☐ 子どもの教育資金 ☐ その他)

☐ 余裕資金を作りたいため
(☐ 生活費に余裕を持たせたい ☐ 趣味に使うお金を増やしたい ☐ その他)

☐ 関心のある制度を取り上げていたため
(☐ NISA・つみたてNISA ☐ iDeCo ☐ その他)

【セミナーの内容について】 当てはまるものにチェックをつけ、また具体的な理由があればお書きください

☐ 非常に良かった ☐ 普通 ☐ あまり良くなかった
☐ 良かった ☐ 良くなかった
(特に良かった点、良くなかった点など)

【セミナー受講後、ご自身でお感じになった点があればお書きください】
()

【資産形成以外に関心のあるテーマ】 当てはまるものにチェックをつけ、また具体的な希望があればお書きください

☐ 年金について ☐ 介護について ☐ 保険について ☐ 住宅ローンについて ☐ その他 ()

【今後セミナーを開催する場合、参加しやすい曜日があればお書きください】
☐ 月曜日 ☐ 火曜日 ☐ 水曜日 ☐ 木曜日 ☐ 金曜日 ☐ その他 ()

【その他、今回のセミナーのご感想などがあればご自由にお書きください】
()

ご協力いただき、誠にありがとうございました。本日ご紹介した内容は一般的なものであり、お客様の状況によって異なる場合がございます。また、お客様の年齢・家族構成・将来に対する考え方などに合わせた具体的な資産形成のご案内については、個別相談でご対応させていただきます。

【個別相談会】ご希望の日に○をご記入ください

日程	12月23日 (月)	12月24日 (火)	12月25日 (水)	12月26日 (木)
時間 11:00~13:00				

個別相談会への参加をご希望の場合には、日程や相談内容等についてご連絡を差し上げることがございますので、下記の記入もお願いいたします。

お名前	
お電話	
ご住所	
Eメールアドレス	