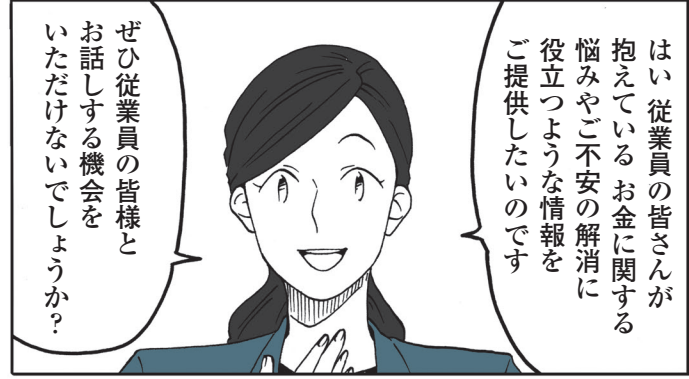


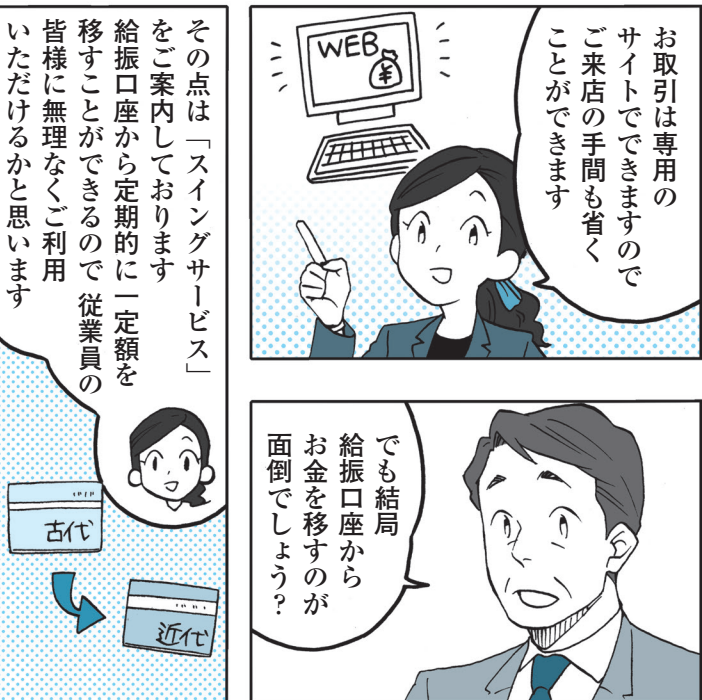
**POINT1**

職域営業の対象はメイン先に限らない。非メイン先でも臆せず従業員に情報提供をしたい旨を伝えてみよう。



**POINT2**

非メイン先に職域営業の許可をもらうには、自行庫と取引をすることで特に「従業員にどんなメリットが提供できるのか」を明確に伝えることが大切だ。職域専用の金利優遇ローンや職域サポート契約に基づく各種のサービス・特典などをアピールしたい。合わせて非メイン先では給振口座が取引の壁になりやすい。スイングサービスなどの対策も押さえておこう。



**マンガ 非メイン先にこんなアプローチをしてみよう**

画／階戸シナ

自行庫がメインでない取引先に職域営業を許可してもらうためのアプローチ方法を紹介します。

