



したときの見直しの必要性についてである。

加入者の年齢が上がり、結婚出産などで家族構成が変化すると、カバーすべきリスクは質的にも量的にも変化する。そうなれば保障内容も変化させるのが自然である。また意図せず無駄な保険料を払っている、もしくは逆にカバーすべきリスクがカバーされていないことも少なくない。

こうした保険に関わる気付きを促すセミナーは需要が高いと思われる。

# こんなセミナーを開催して従業員取引を獲得しよう

戸田博之 オフィス エイ・エイチ

従業員向けセミナーを効果的に行うためのポイントや成果につながる工夫を解説する。

## 1 取引先の従業員に合わせたセミナー

### 従業員属性を踏まえて 関心の高いテーマで行い 情報提供に努める



**多** 数の従業員を一度に呼んで講演するセミナーは、職域営業では定番といえる手法だ。窓口となる企業担当者に聞いた年齢構成など従業員の情報を基に、より多くの従業員から反響が得られるテーマを設定したい。

以下ではこれまでの筆者の経験に基づき、職域営業でニーズが高いと思われるセミナーのテーマを解説する。

#### ① 住宅に関するセミナー

##### 新規購入だけでなく 借換えの相談にも期待

企業には30歳〜40歳代の従業員が多いと思うが、こうした世

代の課題は、教育資金と住宅資金である。中でもニーズが高いのが、住宅資金に関わるものである。住宅の新規購入に関する相談のほか、住宅ローンの返済（繰上げ返済や退職金などによる一括返済）や借換えに関する相談も少なくない。

住宅の新規購入に関するセミナーでは、不動産販売業者とのタイアップが考えられる。住宅価格やローン金利の動向といったマクロ情報のほか、住宅ローン商品の特徴、上手な利用方法などの説明が効果的であろう。住宅ローンの金利の仕組みや、実際に必要となる自己資金、借入れ可能額なども伝えたい。

#### ② 保険に関するセミナー

##### 保険料や保障の見直しに 潜在的なニーズあり

借換えや繰上げ返済については、具体的なメリットや、実行するかしないかの判断基準に対する関心が高い。退職金による一括返済については、借入金の返済による負担軽減と手元資金の減少によるリスクのバランスをどうとるか、判断基準を知りたい人が多い。

日本人の保険加入率は、諸外国と比べて極めて高い。ただし、慣例的に加入するような人が多く、ライフプラン上の様々なリスクを理解し、それらに対して無駄なく保障を得ようと契約しているお客様は多くない。そのためか、リスクと保障の状況を全体的に見直して、無駄な保険料を節約したいという潜在的なニーズは高い。

保険について特にセミナーで訴えたいのが、家族構成が変化

#### ③ 社会保険制度に関するセミナー

##### 退職間近の世代には 年金や健康保険が有効

年金や健康保険をはじめとして、社会保険制度は人生の様々なステージでセーフティネットの役割を担っている。

ただ、従業員は、各種の社会保険制度が実際にどのように自分に役立つのか、しっかりと自分の知識を持っていないのが一般的である。実際に自分に必要になったときに初めて知ろうとする傾向が強い。

社会保険制度の情報を提供する場合は、従業員の属性によって必要な説明は異なる。

中でも定番は、定年を控える従業員に向けた情報提供だ。退職前後で行うべき諸手続きを案内するのが基本となる。

例えば、退職に伴う健康保険の切替えに関わる情報、年金については定年後も働き続ける場

## 2 企業年金に関するセミナー

### 相談の入り口として 確定拠出年金を 活用するのも有効



合の在職老齢年金に関わる情報、雇用保険からのいわゆる失業手当（正式には「基本手当」）や再就職手当に関する情報などは喜ばれる話題である。不足する公的年金を補完する方法についても関心が高い。

また出産を控える女性従業員がいる場合、出産に関わる健康保険による給付や、休業期間中の年金保険料や健康保険料はどうなるのかについて関心がある。あるいは、自身が復職・退職した場合の社会保険からの給付についても強い関心が寄せられる。

#### こ

##### こまでは、取引先の従業員に合わせて、どんなセミナーが適しているのか紹介してきた。しかし、これは企業担当者が自社の従業員の属性情報などについて理解しており、渉外担当者がそのことを教えてもらえるケースに限られる。

一方で、実際に企業を訪れる

と、企業担当者が従業員のニーズを十分に認識していなかったり、そもそも従業員構成がバラバラでテーマが思い浮かばなかったりするケースも少なくないだろう。

このようとき、筆者が特に有効と考えているのが、確定拠出年金（DC）に関するセミナー