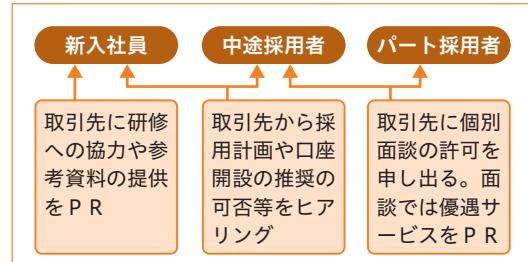


●対象別にみる給振口座獲得の要点



(出所) 解説を基に編集部で作成

うデメリットもある。その点を話題に出して、資金目的によっては自店で預金口座を持つことを勧めてみるのである。

従来であれば、取引のある金融機関に二つ目・三つ目の預金口座を開設できたであろうが、マネロン対策が必須の現状にあってはそれは難しくなってきている。

面談相手の社員によって、どのような資金について自店

★自店利用の利便性を理解してもらう

に開設する預金口座での別管理を検討するかは異なってくるが、ひとまずは前広にとらえてもらい、「他の資金と色々分けをしておくことで分かりやすくなる資金は何でしょうか」のように質問していくとよいだろう。

取引先によつては新入社員向けに「社会人の暮らしとマネー」といった研修を開催しているケースもあるだろう。金融機関の担当者がその講師を務めさせてもらったり、研修で使用する各種統計データなどの参考資料を提供させてもらつたりすることで、口座獲得に向けた足がかりがつくられる。統計データは本部のF P部門が数多く保有しているため、入手は容易だ。

一方、新入社員・転勤してきた社員、あるいはパートで入社した人など、まだ他行庫に給与振込口座を持つない社員には、積極的に給振口座の開設を勧誘したい。

特に新入社員や中途採用者については、あらかじめ取引先で採用計画をヒアリングしておくことが有効だ。

大半の会社においては、新入社員の研修期間が設定され、その中で給与等に関するガイダンスも行われる。

まずは取引先の総務担当者

推進の POINT

- 自店に開設する預金口座で資金を別管理することの利点を訴求する
- 新入社員や中途採用者などには積極的に給振口座開設を勧誘。事前に採用計画を確認しておく

アプローチ対象別

預金取引の増強はこう進めよう

①②木内清章 産業能率大学講師

③川居宗則

経営デザインコンサルティング
オフィス株式会社 代表取締役
中小企業診断士

新入社員等の給振口座獲得は採用計画を確認しアプローチ

1

職域での預金口座の獲得

預 金獲得のルートとして職域営業が有効であることは、従来から言われてきたことだが、近時の預金獲得にあって改めてその重要な競争にあって改めてその重要性が注目されている。

職域営業の対象は、取引先に居住する一般のお客様と比べると、一段階踏み込んだ属性がある。社員側ではこのことをそれほど意識しているわけではないだろうが、それでも昼休みなどに自社内を行き来している金融機関の担当者を見ると、自社と関わりがあればこそといった認識は持っているだろう。

そのため、社員から自社と取引のある金融機関からの勧説だと理解され、スマーズに応対してもらえることは大きなアドバンテージだ。

ただ、自行庫の預金利率が1%超など競争力が高ければ良いのだが、そうでない場合、会社との関係性だけで預金口座の獲得を推し進めていくことは難しい。

誰でも自分がハンドルしている資金には、様々な目的がある。例えば、日常生活での衣食住費、子どもに関わる支払費用、住宅ローンやクレジットカードの返済費用、さらには家族での旅行費、マイカー買替えに向けた資金、株式投資などの資金のように様々な要素が混然一体となってしまい、整理がつけにくくなってしまう。

