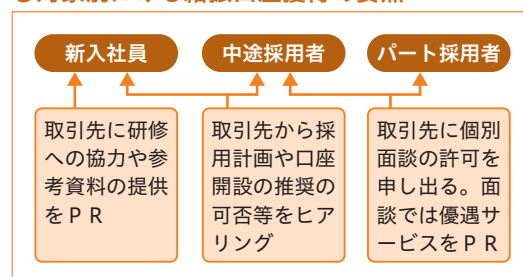


●対象別にみる給振口座獲得の要点



(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、資金目的によつ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つてはそれは難しくなつてきている。
面談相手の社員によつて、どのような資金について自店

一方、新入社員・転動してきた社員、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っていないう社員には、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

★
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つてくるが、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」というように質問していくとよいだろう。

に、給与振込口座の開設はどの金融機関を紹介するか、自店も推奨先に加えてもらえるかなどをヒアリングしておきたい。
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つたり、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れる。統計データは本部のFP部門が数多く保有しているため、入手は容易だ。
中途採用者・地方からの転勤社員・パート採用者などについては、定型的な研修の場が設定されないケースが多いため、ピンポイントでの面談を申し出ることになる。
その際に、預金口座の指定目的は前面に出さず、取引先

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

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、近時の預金獲得競争にあつ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、取引先の社員である。つまり、地域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誘だと理解され、スムーズに対応してもらへることは大きなアドバンテージだ。
ただ、自庫の預金利率が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。
では、すでに働いている社員からの預金口座獲得には、どういった切り口があるだろうか。一つの着眼点としては、資金管理を話題にしてみることである。

★
資金管理を話題にして
口座獲得につなげる



様々な目的の資金の出入りをすべて一つの預金口座で行つていくことは便利だろうが、かえつていろいろな要素が混然一体となつてしまい、整理がつけにくくなつてしま

1 職域での預金口座の獲得

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

