



# ケース別

## こんなお客様には このようにクロスセルを 展開しよう

ここでは、クロスセルを展開したいお客様を想定し、ケースに応じた提案内容を紹介する。

### ケース1 転職先に言われ給与受取口座の 開設に来店した第二新卒のお客様



**金**

融機関に向き預金口座を開くのは、就職した企業に給与受取口座（給振口座）を届け出るタイミングが一般的だろう。

給振口座としてだけでなく、家賃引落し、公共料金支払い、クレジットカード決済など生活を送るうえで必要な費用を支払う生活口座としても利用されるので、長期にわたる利用が期待される。そのため、金融機関では給振口座は個人取引メイン化に不可欠と考えられている。

第二新卒のお客様は、すでに他行庫でメイン口座を保有していると考えられる。給振口座の開設目的での来店でも、口座の開設手続きだけでは

終わってはならない。

給与受取後に他行庫の生活口座に預金を移動されてしまうと、自行車の口座はただの通過口座になり、取引の発展性が見込めないからだ。

**POINT**  
一本化のメリットに訴求

そこで、給振口座の開設に来店した第二新卒のお客様には、既存の他行庫口座で利用している各種引落しについて尋ね、それらも自行車口座に移すようセールスしよう。

前述の資金の移動は面倒なうえ、不測の事態が発生した際は資金移動が遅れ、生活口座が一時的に残高不足になって振替不能になるリスクもある。自行車の給振口座に引落

しを集中すればリスクは回避

できるなど、預金取引の一本化はお客様にとってもメリットがあるので、遠慮なく提案する姿勢が必要である。

金融機関ごとに給振や年金、各種自動引落しの設定等機能取引や定期性預金残高、投資信託、保険など預金以外の取引状況に応じてポイントを付与し、手数料や金利の優遇を行っている。自行車の制度を説明し、この機会に給振以外にも取引を厚くするようなセールスをしよう。

### POINT

求められるまま給振口座の開設だけ行うのではなく、各種引落し等の一本化を提案しよう