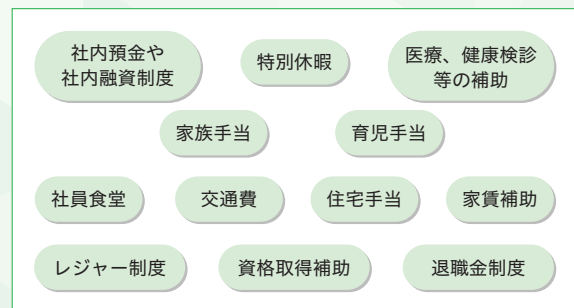


●法定外福利厚生例



(出所) 筆者作成

福 利厚生を充実させる企業の目的は、次の4つが考えられる。

- ・従業員の心身の健康維持
- ・従業員や家族の安定した生活の支え

着眼点 2

従業員の待遇

・従業員の定着と会社の成果向上

・競合他社との優位性確保等

法定福利厚生（健康、介護、雇用、労災、厚生年金の各保険等）以外に、どのような法定外福利厚生が採用されているかは企業によって様々である。代表的なものは図表の各項目だろう。最近では、福利厚生業者にアウトソースする企業も増えている。

まずは、どのような法定外福利厚生項目を採用しているかを知ることが第一歩だ。従業員向けの冊子や資料があるはずなので、窓口となる部署や部署役職者に提供してほしい旨を伝えよう。併せて給与体系や退職金、厚生年金以外の

・競合他社との優位性確保等

法定福利厚生（健康、介護、雇用、労災、厚生年金の各保険等）以外に、どのような法定外福利厚生が採用されているかは企業によって様々である。代表的なものは図表の各項目だろう。最近では、福利厚生業者にアウトソースする企業も増えている。

まずは、どのような法定外福利厚生項目を採用しているかを知ることが第一歩だ。従業員向けの冊子や資料があるはずなので、窓口となる部署や部署役職者に提供してほしい旨を伝えよう。併せて給与体系や退職金、厚生年金以外の

企業側のメリットを提示し交渉する

依頼の際に必要なのが、金融機関側の姿勢である。ただ「職域セールスをやりたい」「個人面談や商品・サービスのセミナーをしたい」「社長に了解を取っているので出してください」というだけでは、難色を示さざるを得ない。

職域セールスで金融機関が提供できる商品は、預貯金や運用商品、融資制度がメインになる。これをただ伝えるだけでなく、経営者や役職者が求める、他社での職域セー

職域セールス成功の要

事前準備ではここに
着目して情報収集しよう

加藤充也 株式会社リフレ

着眼点 1

従業員構成

職 域セールスの目的は、従業員個々人の生涯取引の獲得とその最大化だ。入社して給料受取口座を作り、ライフイベントへの蓄財、資産運用やローン利用、退職金運用や年金受取りに至るまで、全従業員の全取引を契約できればベストとなる。

そのための最初の接点で、従業員との個別相談やセミナーの開催となる。個別相談では従業員の情報を直接聞けるが、セミナーでは事前準備で補う必要がある。

セミナー後に多くの従業員から個別に相談したい、詳しく聞きたいとの連絡があれば大成功。そうでなくても、自庫や担当者自身の認知度が上がり、あの人に相談してみ

ようとして認知してもらおうのが成功の線引きだろう。

総務・経理担当の役職者から情報収集

何より、まずは多くの方に参加してもらう必要がある。最も大切なことは従業員の関心が高いテーマ選びだ。

年配の方が多く企業に新規口座や給振口座キャンペーンなどのテーマを選定しても的外れになり、若年層が圧倒的に多い企業に年金を選定しても同様である。最適なテーマを選ぶために、まずは図表の情報を収集したい。

詳細かつ精緻な情報を求めたい。先方の手間や負担にもなる。大まかに、どのような従業員が中心なのかを把握で

●職域セールスで収集したい情報

- ①従業員数・パート数
- ②年齢層別従業員数・パート数
- ③男女比
- ④既婚割合
- ⑤想定される参加者の年齢層
- ⑥就業時間、規則・希望曜日・時間
- ⑦望ましいテーマ（あれば）

(出所) 筆者作成

きればよい。

情報収集では経営者よりも、できればセミナー運営を任される総務担当や経理担当の役職者に聞く方がよい。担当部署の人に会い、きちんと理解を得ておけば、その後も円滑な進行が見込める。

セミナーや個別相談自体が従業員のためになり、担当部署としても従業員から感謝される。このような旨を真摯に伝えて協力を仰ぐのだ。メモまたは書面で必要項目を示し、記載されている資料があれば提供してもらおう。