## ●法定外福利厚生の例



福利厚生項目を採用している

まずは、どのような法定外

(出所) 筆者作成

系や退職金、 旨を伝えよう。 部署役職者に提供してほしい 業員向けの冊子や資料がある かを知ることが第一歩だ。従 窓口となる担当 厚生年金以外の 併せて給与体

## 着眼点

各保険等)以外に、どのよう な法定外福利厚生が採用され • 競合他社との優位性確保等 法定福利厚生 労災、 (健康、 厚生年金の 介

が考えられる。

福

業の目的は、

次 の 4

0

向上

利厚生を充実させる企

従業員の定着と会社の成果

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

利厚生業者にアウトソースす の各項目だろう。最近は、福 である。代表的なものは図表 ているかは企業によって様々 る企業も増えている。

求める、 になる。これをただ伝えるだ 運用商品、融資制度がメイン 提供できる商品は、預貯金や 職域セールスで金融機関が

り強く折衝してほしい。 取引先の反応を見ながら、 り伝えることが大切となる 度で、漏れなく書面などによ う。提供してほしいものを一 してもらえると役に立つ。

# 提示し交渉する企業側のメリットを

企業の従業員がこれらを学ぶ 思えるかもしれないが、

一般

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

他社での職域セー 経営者や役職者が

渉することが重要である。

たいという熱意を持って、

従業員の方々の発展に寄与し

企業や経営者・役職者、

従業員の待遇

ると、面倒だと思われてしま 年金規定についても情報提供 何度も追加で資料依頼をす

資運用の基礎知識など当然と 持ってもらいたいと考えてい などを共有しよう。 ては税制や社会保険制度、投 る。金融機関の担当者にとっ も最低限の金融リテラシーを 経営者や役職者は、社員に

スやセミナー開催の成功事例

を従業員へ共有する良い機会 識・税制や社会保険制度の知 貯金やローン、投資運用の知 識、ライフプランの知識など 機会はそうそうない。 取引先企業にとっても、 預

なのだ。 案・セミナーにするために詳 か」という姿勢で依頼しよ うえで、「これらに資する提 しく教えていただけません 取引先のニーズを踏まえた

## 職域セールス成功の要

加藤充也 株式会社リフレ

着眼点 1

従業員構成

域セールスの目的は、

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

行庫や担当者自身の認知度が から個別に相談したい、詳し は従業員の情報を直接聞ける く聞きたいとの連絡があれば 人成功。そうでなくても、 セミナー後に多くの従業員 の開催となる。個別相談で セミナーでは事前準備で あの人に相談してみ ては、 情報を収集したい。 外れになり、

補う必要がある。

従業員が中心なのかを把握で なる。大まかに、どのような 先方の手間や負担にも 功の線引きだろう。 ようと認知してもらうのが成

# 役職者から情報収集総務・経理担当の

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

を選ぶために、まずは図表の も同様である。最適なテーマ に多い企業に年金を選定して などのテーマを選定しても的 口座や給振口座キャンペーン 年配の方が多い企業に新規 若年層が圧倒的

従業員との個別相談やセミナ

そのための最初の接点が、

詳細かつ精緻な情報を求め

きればよい。

れば提供してもらおう。 または書面で必要項目を示 署としても従業員から感謝さ 従業員のためになり、担当部 当部署の人に会い、きちんと 任される総務担当や経理担当 伝えて協力を仰ぐのだ。メモ れる。このような旨を真摯に 円滑な進行が見込める。 理解を得ておけば、その後も の役職者に聞く方がよい。 し、記載されている資料があ セミナーや個別相談自体が 情報収集では経営者より できればセミナー運営を

## ●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