

<地域金融機関様へのご提案>

地域金融機関におけるイノベーション

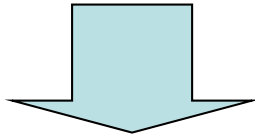
～個人取引強化のための年金推進～

原社会保険労務士事務所

ホームページ:<http://members2.jcom.home.ne.jp/hara-sr/>

新たなる渉外戦略

世間話・井戸端会議的話法



相手が欲している知的情報提供



相手に満足を与えて自分が利益を受ける

年金推進！

新たなる渉外戦略


- 地域の方々との“親しい間柄だけでのお願いスタイル”ではもはや通用しない。
- 真に感謝され“信頼される人間関係構築”の必要性
- 売り込みではなく顧客からの取引開始・拡大




取引の
メイン化




平残
アップ




基盤の
拡大



他行
奪取



渉外戦略の
効率化



顧客からの深い信頼と感謝の念

新たなる涉外戦略

キャッチフレーズの“地域のための地域金融機関”とはその金融機関のおごり？

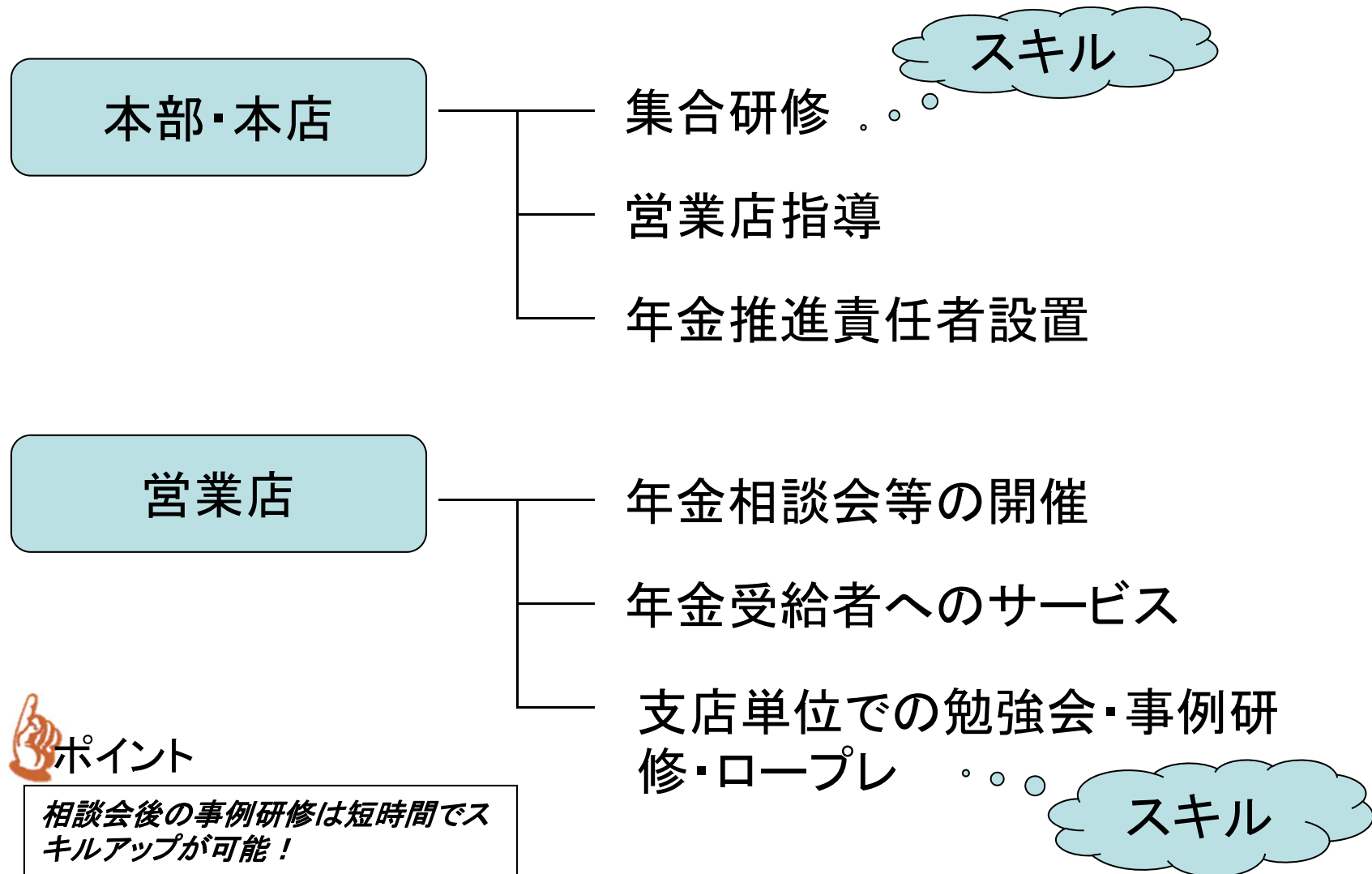
地域貢献活動は一定の金融機関だけが推進しているわけではなく、信用金庫や信用組合、農協、地方銀行や都市銀行(メガバンク)も組織力を使い地域住民の方へのサービスを目指している。特に郵貯銀行の参入は既成の金融機関には大きな脅威となることから地域の方への**真のサービス貢献**が必要。

それぞれの地域金融機関の独自の年金推進

社労士を使った専門的サポートを行い、涉外担当との連携でフットワークと、ご近所助け合い精神で更なる内容の濃い相談業務を行う。



新たなる組織戦略



年金相談会開催のメリット

- 顧客との信頼関係がより強固なものとなること
- 顧客が感じる感謝の念は極めて大きいものであり預金獲得などが容易になること
- 年金指定口座の獲得が容易であること
 - ①個人預金の平残アップ
 - ②公共料金等メイン化の促進
 - ③他行預金の奪取等
- 専門家を使うことにより企業ブランドのイメージアップ

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 職員が年金事務所などへの年金請求書の代行をしていいか??

A: 社労士法第27条違反の可能性があり避けるべきである。書き方や提出の際の必要書類などの相談程度にすべき。また、障害給付など間違いを犯し顧客に多大なる損害を与え金融機関に致命的なダメージを与えることも考えられる。但し社労士が行った相談での書類提出代行は何ら問題はない。

年金推進上の注意点 Q&A

社労士法第27条

社会保険労務士でない者は、他人の求めに応じ報酬を得て、第2条第1項第1号から第2号までに掲げる事務を業として行ってはならない。

「業として」とは、社会生活上の立場に基づいて事務を反覆・継続して行うことを言います。

「報酬を得て」とは、事務処理等の対価として利益を受けることを言います。

金融機関の職員の方々が代行する行為は最終的に預金獲得という金融機関としての利益に通ずる行為と見られる可能性はありつまらぬリスクは背負うべきではありません。

営業活動の中での助言程度にすべきでしょう。

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 相談会だけで年金推進はOKか？

A: 年金相談はその場で完了することはまずありません。当然、職員の方のフォローが必要です。相談会に年金手帳やねんきん定期便や特別便、年金事務所のデータ等を持って来ていただけると、よう顧客指導も必要です。またフォローのために
相談会終了後、事例研修や引き継ぎのための勉強会などを行うことで顧客管理をすることが必要です。

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 営業店レベルですることは何か？

A: まずは相談会告知のためのツールが必要です。
地域金融機関はネットワークがありますから手作りパンフレットなどは有効です。

“社会保険労務士による無料年金相談”という言葉はインパクトがあります。

店内に年金相談会は〇月〇〇日(月)などといった告知文を張るのも効果的です。

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 集客数を競う必要はあるか？

A: 営業活動の一環ですから年金推進上、相談会への集客は重要な事柄です。

しかし競争することばかりが前面に出て『来てください』的な集客になり年金とは無縁な世代の顧客を呼ぶことは逆効果です。

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 集客のターゲットの年齢は？

A: 地域の職業割合なども関係するので市場調査をして詳細は事前会議などで決定しましょう。

一般的には59歳を迎えた方からがベストです。

事前送付用の裁定請求書が届く前に集客することが必要です。(60歳3ヶ月前)

※支給開始年齢の引き上げに対応する必要あり

年金推進上の注意点 Q&A

Q:取引のない顧客の集客方法は？

A:個人情報保護法の見地から取引のない方の生年月日は調査できないと思われれます。

しかし現在は団塊の世代が占める割合はかなり高くパンフレットの投げ込みだけでも効果はあります。

問題はこのパンフレットの内容です。

“こんなことご存じですか”などという告知型のパンフレットは効果的です。

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 年金知識が少なく手作りパンフレットの作成方法がわからないが？

A: 当社会保険労務士事務所を使った年金相談は相談会のみならず、金融機関の組織作り、報告書や受付表、ツール作成などといった細かな点もご相談に応じますのでご心配はいりません。(コンサル着手時点でこういった資料は提供いたします)

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 住宅相談会やローン相談会などと一緒にやることは？

A: 一つのやり方としてよいのではないのでしょうか。

但し、相談のコーナーが多すぎて目的がぼやけてしまうことはせっかくの年金相談会の意味が薄れる可能性もあります。

(少なからず社会保険労務士への費用がかかることもあるからです)

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 日曜日や土曜日を開催することは可能か？

A: 可能です。平成21年度から“ねんきん定期便”の発送が始まっています。また、年金額のボリュームのある被用者年金（厚生年金や共済）を重点に考えればやり方としてよいのではないのでしょうか。この場合のターゲットはサラリーマンです。ウィークデーでも集客は可能ですが休みの日なら一層効果的です。

（休みの日以外でも年金についてはこの世代が一番知りたいニーズですので会社を休んでも来店されることは十分期待できます）

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 年金の研修で役に立つことはあるか？

A: 多大なる効果があります。

公的年金等の知識を深めることは社会問題になっていることへの話題作りだけでなく顧客自身の抱える問題でもあります。金融機関の人と話ただけで大きな利益が生まれたとしたらどれほど感謝されるでしょうか。また、金融機関職員は顧客から知的情報提供の最たる職種とされていることも事実です。

年金推進上の注意点 Q&A

Q:顧客にとっての利益とは？

A:年金は老齢を支給事由とした給付だけではありません。

遺族給付や障害給付といった年金もあります。また、老齢給付でも貰えるはずの年金が貰えなかったりすることもあります。

今は戦争中のもらい忘れ年金などはヒットしませんが企業年金の請求漏れなどは驚くほど多いのです。

さらに、ご自身の年金履歴に疑問のある方については国民年金の納付記録調査や厚生年金保険の被保険者加入期間調査を徹底して行い、結果、納得がいかない方は第三者委員会への申立についてもサポートします。

年金推進上の注意点 Q&A

Q: 具体的にどんなことを会話のツールとするのか？

A: 詳細は研修などでお話しますが企業年金については女性の結婚前の短期就業期間における基金歴は特に要チェックです。また、年金問題の高まりを受けて、自身の年金への不安は殆どの方が感じています。ねんきん定期便や特別便の確認も年金相談会の大きな告知内容です。

年金推進の導入

