

貸金庫提案を切り口とした 効果的なアプローチ方法

手数料収入の増加と取引深耕を図る

谷口敬

書類や財産の盗難・散逸防止のために、高齢者や富裕層、企業で利用されている貸金庫。利用促進を図ることにより、手数料アップとさらなる取引深耕が期待できる。本稿では、貸金庫の基本的な特徴を押さえたうえで、活用のメリットと具体的なアプローチ方法を解説する。

東日本大震災以降

個人の利用が大きく普及

1. 貸金庫の利用目的

個人の財産を預かる業務の一つとして貸金庫の貸与がある。現在も、セーフティケースと貸金庫の両方を取り扱う金融機関が大半だが、事務効率化と人手不足から、一部の金融機関ではセーフティケースの貸与は中止し、貸金庫のみ

の貸与としているケースもある。

貸金庫はほとんどの支店に設置

されている。しかし、店舗の空き

スペースを利用した設置が大半で

あることから、その設置庫数には

差がある。本店や貸金庫の貸与ス

ペースが十分に確保できる店舗で

は、できるだけ多く設置するよう

にしているのが一般的だ。

貸金庫の利用目的は、以下の三

つのパターンが大半である。

①年配者が自己の財産の保管のた

めに利用する

②富裕層が盗難防止のために世帯

で利用する

③企業が自社株や債券を保管する

中でも一番多いのは、年配者が

通帳や証書、権利証、株券といっ

た個人のプライバシーに関する

品々を保管するケースである。

地震等の災害や火災により、自

宅をはじめ各種の所有権を確認す

契約をしたり、大きいサイズの箱

を契約したりする傾向もみられ

た。契約庫数の増加に伴う手数料

の増加が、金融機関の収益に寄与

することとなったのである。

効率的な管理が可能なら

低コストで高収益が得られる

2. コストと収益のバランス

一般的に顧客との取引深耕を図

る際、まずは新規で預金口座を開

設してもらい、その口座を給与振

込や公共料金・クレジット決済の

口座振替に利用してもらうこと

で、継続的な取引を図っていくこ

とになる。それに加えて、カード

ローンなどの利用提案も行う。

これにより、金融機関としては

口座が増えると同時に顧客の困

り込みが可能となり、各種取引に結

び付けやすいという狙いがある。

その一方で、これらのサービス

を維持するには相応のコストもか

かる。振込や引落しに支障が生じ

ると金融機関の信用問題にも関わ

ってくることから、日頃からのシ

ステムメンテナンスが求められる

。カードローンについても、延

滞や不払いが発生しないよう管理

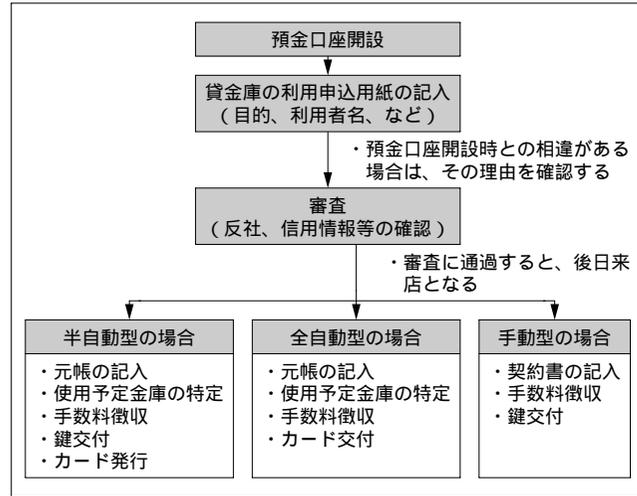
するためのコストがかかる。

こうした管理にかかる保守費用

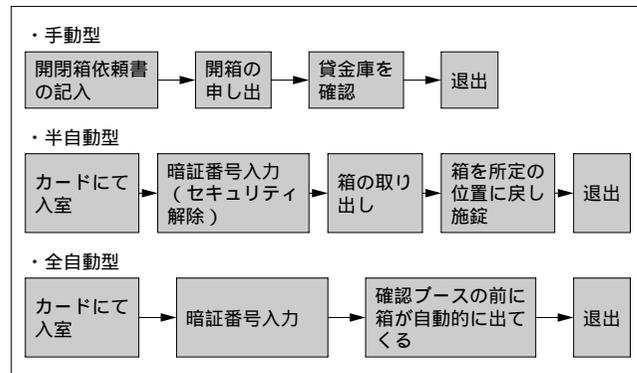
は軽視できない。仮にATMでト

ラブルが発生した場合は業者にメ

図表1 貸金庫契約の流れ



図表2 貸金庫の利用方法



図表3 サイズによる利用目的

大	企業や家族で1箱利用するケースが多い (利用内容は、「中」「小」と同じ)
中	夫婦で利用、あるいは会社代表者が利用 (通帳、権利証、株券、債券、定款、など)
小	個人が利用(通帳、権利証、印鑑、など)

その点、貸金庫はどつたらうか。貸金庫の場合、通常は貸金庫室という部屋があり、その部屋全体の管理と個々の貸金庫の管理を一つのモニターで行うことが可能であるため効率的だ。

貸金庫の開閉に必要な鍵(手動型・半自動型の場合)は契約者に、カード(半自動型・全自動型の場合)は届け出を受けた各利用者に交付するので、利用者が特定でき、セキュリティ面でのメリットも大きい。なお、交付した鍵やカードの管理責任は顧客側にあるため、万一紛失などの不測の事態が起こった場合は顧客から取替費用や再発行手数料を徴収すること

る手立てを失ったことがある人は少なくない。とりわけ東日本大震災後は、東北の金融機関で貸金庫の利用が増加し、個人の財産を貸金庫で保管することが大きく普及した。少々高額になったとしても、一人で一箱ではなく複数箱の

