

経営者・従業員の メイン口座獲得に向けて 行いたい声かけ

取引先企業の経営者・従業員にアプローチして、メイン口座獲得につなげるポイントを紹介する。

声かけ①~④ **櫻沢 健**

このような声かけで 経営者・従業員にアプローチを

個 人のメイン口座を獲得するにあたり、自行車と取引がある企業の経営者および従業員も有力なターゲットとなる。自行車の融資先であれば、定期的に訪問しているだろうか、接点も作りやすい。

まず、企業を訪問すれば必ず経営者と接点があるはずだ。もちろん経営者は法人を代表して金融機関と接しているため、渉外担当者もまずは法人向け提案を優先させることになるが、一段落ついたときなどに「会社としての資金繰りなども大切ですが、社長ご自身の資産管理で困っていることはございませんか」といったように声をかけ、経営者個人のニーズを拾っていくようにしたい。

特に中小企業の経営者であれば、「会社のことで手一杯、自

分のお金の管理までは考えるヒマがない」という人も多い。手間をとらせず資金管理をサポートできることを強調して、取引深耕につなげていきたい。

**従業員に対しては
許可を得てからアプローチ**

従業員へのアプローチも大切だ。ただし、経営者や総務担当者などの責任者に許可をもらってからアプローチを行う。

許可を得る際には「御社の従業員さんの資産形成や住宅取得に有効となる情報をご案内したいと思います。そのような機会をいただけませんか」などと声をかけよう。役立つ情報を提供すると伝えることで、許可が得やすくなる。

できれば、企業のほうから従業員に声をかけてもらうように



したい。「許可するから勝手に従業員に声をかけていいよ」と言われても、なかなかアプローチできない。セミナー・相談会と称して企業を通して従業員を集めてもらったほうが、ハードルが低いはずだ。

以下では、経営者および従業員のメイン口座を獲得するための具体的な「声かけ」を見ていこう。経営者や従業員個人のメイン口座を獲得し、そこから人口座のメイン化を図るといいうアプローチもある。積極的に商品案内して、個人・法人両方の取引深耕を目指したい。

経営者に対して…

**会社のお金だけでなく
ご自身の資産も
きちんと管理されて
いますか**

声かけ 1

「経営者として資産形成や管理についてお悩みではないですか」と声をかけて、個人の資産管理は企業経営の礎になることを伝えると効果的だ。

経営者の希望が特に重要

ただし、経営者が所有する資産は、いざというときには経営に使用される可能性もある。この点も踏まえたくえで、商品提案を行わなければならないだろう。

過度に投資信託に資産を振り向けるのは良くないと思われる。相手が経営者である以上、こちらから無理な提案は行わず、経営者が預金を中心とした資産形成・管理を望むのならば、それに従うことが大切となるだろう。

なお、こうして蓄積した経営者の資産情報は、後で企業から融資を申し込まれたとき、審査に役立つということも理解しておきたい。

経営者に対して…

**経営者保険への加入など
ご自身のトラブルに
備えていらっしゃいますか**

声かけ 2

経 営者保険は、経営の安定性・リスク管理の観点から、非常に重要だ。前項でも説明したが、中小企業と経営者は表裏一体の存在だ。それだけに、こうした声かけを行い、そこから経営者および企業のメイン口座獲得につなげたい。

声かけの結果、「加入している」ということであれば、「きちんと経営のことを考えていらっしゃるのですね」と反応し、前項で見た経営者個人の資産形成の話がすばい。

一方、「自分は健康でそんな

ものは必要ない」という返答であれば、「健康であっても、事故はあり得る」「緊急に経営に携われない状況が発生する可能性もゼロではない」ということを伝える。事前に手を打っておくのが健全な経営の形であることを理解してもらおう。経営者が不在となったとき、意思決定ができない、販売・仕入先と取引ができないなど「仕方ない」では済まされない状況が起り得ることを伝えるのも有効だ。

税制面で優遇措置も

経営者保険は、多種多様にあり。しかも税制面で優遇措置が設けられていることが多い。したがって、企業の資産形成という側面では取り扱いやすい商品といえるので、積極的に紹介していくようにしたい。

必要に応じて、保険会社と相談しながら、経営者のニーズに適した商品を案内できるようにしておくとうい。

中 小企業との取引において、企業と経営者個人は一体として捉えるべきである。なぜなら、中小企業の経営は、経営者次第で大きく変わるからだ。

企業が儲かっているときには十分な報酬を受け取って個人資産を蓄積する一方で、業績が悪いつきには我慢する。経営者にはこういった対応が求められる。

この点を踏まえると、声かけは一定の業績をあげている企業の経営者に行うようにしたい。