

融資先にこんな対応していませんか？

融資先に対して、つい行ってしまおうお願いセールスや気になる行動をマンガで紹介して、適切な対応法を解説します。



ケース1

担当する企業の商品を 融資先に強引にすすめる行為



解説

昨

年話題となったテレビドラマでは、経営に苦戦している足袋製造業者を担当する銀行員が、同社に対して、新商品の開発に資するような材料を取り扱っている企業を紹介する場面がありました。

このような事例を「ビジネスマッチング」といいますが、本ケースは、このドラマの場面とはまったく違った意味を持ち、次に挙げるような問題点が潜んでいます。

肩入れし過ぎる行為が問題

第1に、担当する企業の売上に貢献したいという金融機関の渉外担当者の気持ちは分かりませんが、それが行き過ぎてしまい、A社のことを考えずに商品を押してしまっていることが問題です。

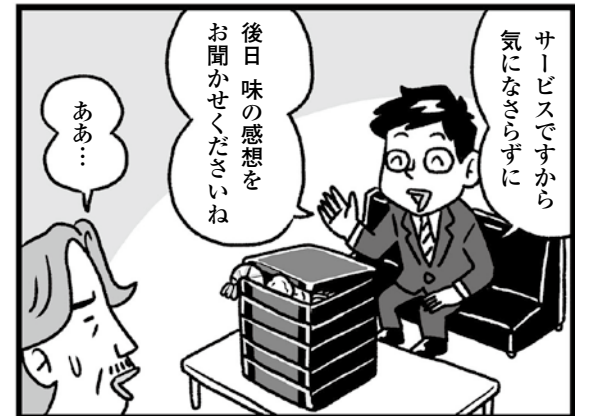
最初に無料で利用してもらい、気に入ってもらえば以後は

購入してもらおう——このようなセールスを渉外担当者が行うべきではありません。

A社としても、今後の金融取引に悪影響を及ぼすかもしれないと考え、渉外担当者の申し出を断れないでしょう。結果的に、A社は必要のない商品を購入することになり、大きなトラブルとなる可能性があります。

第2に、A社にとっては、消費しきれないほどの商品を金融機関の担当者から押しつけられた形となっています。それだけでなく商品の感想を聞くとともに、A社の希望がないにもかかわらず担当する企業との取引までも勧誘しています。この点にも問題があるといえるでしょう。

第3に、渉外担当者が特定の企業に肩入れし過ぎる行為は、他の企業に不信感を抱かせることになるといえる点も問題です。そのことが、もし同じ金融機関と取引しているライバル同業者



二ノズを踏まえて紹介を

総じて本ケースは、金融機関の優越的地位の濫用や社会的公益性からの逸脱行為が指摘されます。金融機関の担当者としての責任、責務、立場をいま一度よく考えて適切に対応するようになりましょう。

本ケースにおける正しい対応法としては、まずA社に打診してみ、許可を得てから商品を試してもらおうような形がよいでしょう。ただし、A社の業務にまったく関係のない商品ですすめるようでは問題があるといえます。

日頃から各企業の話に耳を傾けていく中で、お互いの利益が叶えられるような場合は、双方からの承諾を得てビジネスマッチングにつなげていくことが大切です。

(京野公平)