

特集

経営者との個人取引はもっと進める！

法人・個人担当の連携ポイント&提案ノウハウ

預かり資産担当者にとって「経営者との個人取引」は大きな成果につながる、ぜひ獲得したい取引だ。本特集では、一般の会社員等と違いどのような点に注意すべきか、また法人担当者とのように連携すればよいか、推進ノウハウを解説する。

有望だけど安易な営業は禁物！

経営者との個人取引で留意したい3つのNGと改善ポイント

経営者との個人取引を推進する際、ありがちな3つのNG行為を挙げ、それぞれの対応策を解説する。

NG 1 会社の状況を無視した提案

1つ目に注意したいのは、会社の状況を無視した提案だ。多くの経営者の一番の関心事は、自社の経営で間違いないだ

預

かり資産の現場で経営者を対象とした営業が注目されている。この経営者とは、事業会社の社長をはじめ公共団体や医療機関などの理事長も含む、いわゆるオーナー経営者のこと。相応の個人資産を持っている可能性があり、大きな取引も期待できよう。

ただし、アプローチ対象が経営者だからこそ、預かり資産担当者（以下、個人担当者）は注意すべきことがある。経営者へのアプローチでみられる3つのNG行為と、それぞれの問題点や改善策をみていこう。

個人資産を経営に使う可能性を踏まえる

ろう。日々忙しく、個人資産の運用への関心は二の次であるはず。自社の業績や資金繰りに課題を抱えていれば、経営者がまず金融機関に求めるのは課題解決の支援だ。つまり経営者に個人取引のアプローチを行うには、そもそも経営する会社が好調であるか、自庫の支援により業績向上や資金繰り改善が図られていることが前提になる。

業況等に問題がない場合でも、経営者の状況や心情を踏まえた対応を心がけよう。

まず押さえるべきは、どのような会社・団体なのか。事業内容や取扱商品のほか、売上や利益など直近の大まかな業績は、個人担当者でも目を通してもらう。融資や本業支援の具体的な話題には法人担当者が対応する