

社長、担当者と上手くいっていますか？

4月の人事異動により担当者が変わったというお客様も多いと思います。新年度になり2か月が経ちますが、新担当者の方との関係はいかがでしょうか。担当者も付き合いやすい社長の元へと足が向くものです。新担当者との信頼関係を深めることで、下記のようなメリットが得られます。

【得られるメリット】

- ① 有益な情報提供→ビジネスマッチングや有望な M&A、不動産売買など金融機関だからこそ知り得る地域情報や新しい金融商品の情報。
- ② 資金繰りを正しく理解できることで必要なタイミングで融資提案を受けることができます。
- ③ 融資の審査が通りやすくなる場合があります。(商流も含めて実際にどのような事業内容なのか、社長の人格も含め細かい部分まで稟議書に反映→支店長等の決裁権限者は担当者が会社・社長のことを正しく理解していることで、社長の思いを正確に伝えることができ、審査が通りやすくなる場合があります。)
では、足を運んでもらえる好印象の社長とは、いったいどんな社長なのでしょうか!?

■付き合いやすい社長

- ・聞いたことに答えてくれる
(細かいところまで情報開示してくれる)
- ・依頼した資料を、期日を守って出してくれる
(レスポンスが早い)
- ・無理難題を言わない
- ・自社の数字を最低限、理解している
(数字の根拠が説明できること等)
- ・柔和な人格

■付き合にくい社長

- ・聞いても何も答えない、会ってもくれない
- ・頼んだ資料が適当、出してくれない
- ・すぐにクレームや文句を言う
- ・自社の数字が全く分かっていない
- ・高圧的な態度をとる
- ・約束を守らない
- ・金利の引き下げばかりを要求する

「いつ融資がおきるんだ！」
「金利をもっと下げろ!!」



社長様にとっては、まず新担当者に自社のことを知ってもらうことが重要です。会社案内をお渡ししたり、実際に現場を見てもらうことが、早く自社を理解してもらうことに繋がります。

良好な関係を築ければ、会社の決算内容が悪化して融資稟議を通すのが難しくなってきたと思われる時であっても支店内の決裁権限者や審査担当者、更には本部と戦ってでも、その会社の為に融資稟議を通したいと思うようになるものです。その際には、これまでに経営者の方から教えていただいた様々なことが稟議に反映され、担当者の気持ち・熱意の籠った稟議書が仕上がり、その思いが上司の判断を変えることもありますので、日頃から担当者との良好な関係を築くよう心かけて下さい。