

リレバンとは「正しく儲ける」ことと見つけたり

多胡秀人

2021/8/1

コロナ禍のいま、地域金融機関が求められているのは「顧客の経営改善支援/事業変革の支援」なのですが、現場におけるこのような支援活動とそのための人材のレベルアップがカギになることは言うまでもありません。

まさに現場のトップ、すなわち支店長の力量/リレバン力なのですが、経営としてはリレバン力のある支店長をどれだけ揃えることができるかにかかっています。

データがあるわけではないのですが、「経営改善/事業変革の支援とそのための人材育成」(A)と「収益」(B)には強い相関関係があると考えます。

Aの裏付けのあるBと、Aの欠如したBがありますが、後者は正しい儲け方とは言えません。

「リレバンは儲からない」と臆面もなくいう人は多いのですが、前者のように真の意味でリレバンを行なっている営業現場は間違いなく収益を上げています。

前者のような営業現場が増えてきて組織的になり、それが継続すれば収益は自ずとついてきます。

リレバンは儲からないという人には、「属人的イベント的なリレバンもどきの金融機関が多いということで、リレバン自体が儲からないということではない。金融機関の問題でしょう。」と反駁しています。

リレバンは顧客本位で顧客との共通価値の創造を目指す、正しい儲け方です。

(了)

※※※※本稿の無断転載、お断りします※※※※※