



部下の成長が、 組織の成長に。

山守 恭平 小野支店・2009年入庫
YAMAMORI KYOUHEI

信頼関係を築く

金融は、お客さまの人生に深く関わる仕事です。直接、お客さまとお会いする担当者は、面談の1回1回が真剣勝負です。

私がお客さまから信用していただけるのは、先輩方が信用を積み重ねてきたおかげです。私には、受け継いだバトンを守りながら、次の担当者に渡す責任がありますので、良好な関係性をさらに発展させたいですね。

顧客情報を分析するなど事前準備を怠らず、お客さまのニーズについて仮説を立て、期待以上の提案や支援することで、一番最初に相談される人になりたいです。仕事以外のことでも気軽に相談していただけるような関係になることが私の目標です。

我慢強く見守る

今は部下のタスクを優先し、人財育成に力を注いでいます。それは、部下の成長が組織の成長と直結しているからです。私のスケジュールの段取りは可能な限り後回しにして、スキマ時間を利用しています。

部下と同行訪問する際には、どうしたら人財育成をしながらお客さまのニーズを引き出せるかを考えています。

部下に同行するときは単独で訪問するときより緊張します。「部下に話をさせて出しゃばらない」を心掛けており、フォローに徹しています。我慢強く見守り、反省と改善を繰り返すしか成長の道はありません。

お客さまに育てられた

部下を育てるには、自分自身のレベルアップも欠かせません。当金庫で取り組んでいる営業研修で、求められている行動量は確保できていると思いますが、質の向上には改善の余地があります。

また、資格を持っているのといないのでは信用力がまるで違います。将来的には中小企業診断士の資格取得を目指しています。

私は今まで、お客さまに育てられてきたのだと思います。1人1人のお客さまと、誠実に向き合う中で、得てきたものは大きいです。これからも新しいお客さまにお会いするのが楽しみです。

私のお気に入り

私には3人の子どもがいます。子どもと遊んでいると仕事の疲れも吹き飛びます。毎年地元のお祭りに参加しており、私はその際に演じられる山王悪魔弘の獅子頭を担当しています。子どもが大きくなったら、獅子頭、棒振り、楽器の全てを一家で担当してみたいですね。

