



WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】要專業，也要有業務能力

資料來源：【網路文章】2010 / 08 / 25 源自於<王永慶的球僮>

做任何工作都應該深入專業，如果光憑理論會有所欠缺，如果能夠深入，客戶會更滿意，覺得你更有利用價值。而業務能力，則可將你的專業充分傳達給你的客戶，不只滿足客戶的需求，也能讓公司快速成長。

雖然我早在七歲之齡就展開打工的生涯，但是，我這輩子正式當上班族的日子，其實只有兩年的時間。

事實上，在專科期間，我就開始積極準備會計師高等檢定考試，而且順利取得會計師執照。身為一個會計師，除了專業掛帥也要具備業務個性，否則專業能力再怎麼強，也只能服務既有的客戶；如果沒有業務能力，公司很難成長，除非你是知名會計師，或是超大型事務所，客戶不得不找你。

一般企業的財務報表需要由會計師簽證，會計師如果想深入財務簽證這一塊業務，就必須熟悉銀行的往來，如果不瞭解，便很難幫客戶申請貸款，也不知道如何規畫才能符合銀行的需求，報告該怎麼做，才容易達到希望貸款的額度。

有些人考上會計師執照後，沒有立刻執業，寧可先到其他會計師事務所或大企業去磨練幾年，這些經驗不管將來要到大公司任職財務主管或是自行開業，都有一定的幫助。我的會計專業沒有問題，但是想成爲一位稱職的會計師，必須先瞭解銀行評估的條件，我知道自己欠缺與銀行交涉的經驗，也不知道該如何與銀行配合。

淡江大學商學系畢業後，爲了磨練自己的業務個性，也爲了開拓會計師的業務，我決定進入金融業，強化這部分的經驗，暫時將會計師的身分擺在一邊，考進中國信託擔任業務員，主要的工作內容是負責放款給企業。我必須主動拜訪各企業，瞭解他們的需求，站在銀行的立場寫徵信報告，對董事會、放款審查委員會提出報告，說明客戶的狀況，然後貸款給企業。

要客戶給你機會，先問自己有沒有專業

大部分企業都有稅務簽證和財務簽證的需求，稅簽是爲了應付節稅的問題；財簽則是爲了貸款。大部分成長中的企業都需要向銀行貸款，如果會計師沒有深入瞭解，光憑一個普通的財務簽證報告，並不一定能夠如願貸到想貸款的額度。報告的內容，對銀行的貸款額度有很大的影響，我如果能夠加強在這方面的經驗和人脈，就可以協助企業獲得更高的貸款額度。

金融界和企業息息相關，企業主有很多需求，也許將來有一天，他原來的會計師服務不夠周到，就有可能將服務的機會移轉給你。一個公司通常只會由一個會計師事務所來服務，如果跟企業主不熟，憑什麼要客戶給你機會！

我足足花了兩年的時間熟悉銀行的業務狀況，每天一直跑客戶，幫忙徵信、幫忙貸款、存款等等，讓自己走出去，認識一些企業客戶，放下會計師的身段，讓自己變成一個第一線的業務員。

我發現客戶與銀行之間缺乏溝通的橋樑，熟悉銀行業務的會計師，不僅可以扮演溝通的角色，讓銀行瞭解客戶，也讓客戶更瞭解銀行。如果會計師只侷限在自己的一小塊專業，沒辦法全方位解決客戶的問題，市場就會比較狹隘。

做任何工作都應該深入專業，如果光憑理論會有所欠缺，如果能夠深入，客戶會更滿意，覺得你更有利用價值。在中國信託工作兩年後，我才真正投入會計師的工作。當客戶聽到你曾經有過放款經驗，都很願意找你當會計師，因爲你知道技巧，知道該如何寫評估報告，讓貸款額度高一點、擔保品少一點、利息低一點，銀行也會更滿意放心。

無論從事任何行業，最好能夠培養自己的第二專長，有專業又有第二專長，坐下來跟客戶開會的時候，比較能夠滿足客戶的需求，這就是服務業。有些人專業會計很熟，但財務不熟，最終還是沒辦法滿足客戶的需求。當你老是出紕漏的時候，客戶可能就會選擇換掉你，這時候，機會就會從你手中溜走了！

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)