

税理士紹介会社の裏側

税理士紹介会社が最も見ているポイント

多くの会計事務所が利用している税理士紹介会社。日本には数多くの税理士紹介会社が乱立しています。税理士先生たちはここから案件を紹介してもらい、スポット業務や顧問契約につなげた事もあるでしょう。

税理士紹介会社に対する所感は税理士先生によって分かれると思いますし、利用の良し悪しに関しては2本目および3本目のオンライン講義で詳細に触れます。ですからここではそれはさておき・・・税理士紹介会社の担当者がどのような点に着目して顧客と税理士先生を引き合わせているかに関してご説明します。

もしかしたら税理士先生の中には、「登録したのは良いけど全然紹介して貰えないよ！」と、税理士紹介会社に対して不満が募っている方もいるかもしれません。



営業力のない税理士先生に良い案件はまず回ってこない！

ズバリ結論からお伝えすると…、税理士紹介会社の担当者が税理士先生を選ぶ際に見ている点は“税理士先生の営業力”です。

彼らとて、決してボランティアでやっているわけではなく、ビジネスです。案件を横流しして紹介するだけで手数料が貰えるわけですから、高額な手数料が入る良い案件ほど、「確実に決めてくれる税理士先生」に回します。それも、高額で決めてくれる税理士先生にどんどん流すものです。お願いしてでも引き受けてもらいます。

ですから実は、税理士先生によって年間に紹介を受ける案件数には雲泥の差があります。全然案件紹介の連絡が来ない税理士先生が他の税理士先生に流れている案件数を知ったら…、頭に血がのぼって担当者にブチぎれる税理士先生も出てくるかもしれません（汗）

しかし、怒ったところでそれは仕方ありません。ご自身に営業力がないことが問題なのですから…。

案件が回ってこないと感じている税理士先生は、過去に案件紹介があった際に決められなかった経験があるのではないのでしょうか？

「この所長先生は決めてくれないな。」

「この会計事務所に紹介してもダメだな。」

という認識を税理士紹介会社に持たれてしまうと、その後はなかなか案件は回ってこないものです。



仮に案件が回ってきても、売上規模の小さいカス案件ばかり…

しかし、税理士紹介会社としても、「決められない所長先生」にも少しは案件を回さなければいけません。「どうなってるんだ！」とブチぎれて電話をかけてくる税理士先生も中にはいるからです。

税理士先生に期待値をキープしてもらうためにも、定期的なフォローもしないといけないわけです。



登録料や利用料は完全無料でやっている税理士紹介会社ならまだ良いのですが、年間利用料や登録料で少しでも会計事務所から取っている税理士紹介会社は税理士先生のフォローには神経を使います。

かといって、大きな売上が見込める大切な案件を「決めてくれない所長先生」に流すわけにはいきません。そんなことをしたら担当者は、今度は上司にブチぎれられるでしょう。ですから、営業力のない税理士先生には、時折、小粒な案件やカスみたいな案件ばかりが回ってくるのです。（※カスというのは労力ばかりがかかって大変な案件と思って頂ければ結構です）

これが税理士紹介会社の担当者が考えていることです。ですから、良い案件を回してもらうためには営業力をつけるしかありません。

ですが、それを上回る画期的な方法を2本目の講義でお伝えさせていただきますので、ぜひ楽しみに次のオンライン講義をお待ち頂ければと思います。

