

本日は、皆様が普段お付き合いされている金融機関の営業担当者のハードな一日についてご紹介させていただきます。

交渉をスムーズに行うための大前提は「相手のことを知る」ことだと思います。

銀行というと朝9時に開店して夕方15時に閉店というイメージですが、中で働く営業担当者は非常にハードな毎日を過ごしています。

支店勤務の法人営業のスーパーハードな一日をまとめてみました。

□■□～・★・～・☆・～・★・～・☆・～★・～・☆・～・★・～・■□■

5：30 起床

銀行員の朝はとても早い。

起床後は、その日の経済情勢を顧客に聞かれても答えられるように、情報収集から始まる。

日経新聞を読むのは当たり前。

7：50 出社

支店の扉が開くのは8時。

ただし、支店長が8時に出勤するため、毎日それよりも早い時間に支店の扉の前で待機し、出社してきた支店長に挨拶する支店もある。

8：20 会議

内容や頻度は支店長によって変わるが、最低でも週に2回は営業会議が行われる。

この会議で、現在進行中の案件の報告や、毎月のノルマをどうやって達成するかを上司に報告。

もちろん、ノルマ未達の営業マンは強く詰められることもあり、会議の場で涙を流す人もいるほど……。

9：00 外訪

基本的には朝一から外訪するように指導される。もちろん、アポがあれば顧客のところに向かうが、朝の9時過ぎに会ってくれる顧客はほとんどいない。その場合は、新規開拓のための飛び込み営業を行う場合もあり、とにかく時間を無駄にしないようにする。

12：00 昼食

外訪後は一度支店に戻り、支店内にある食堂で昼食をとる。

一般企業の昼休みは一時間だが、多くの銀行員にとっては昼の休憩などないも同然。

10分ほどで昼食をかき込んで、すぐに仕事に戻る。業務が多忙であるし、上司、先輩を含めゆっくり昼休憩をとる人が誰もいないため、短時間で昼食を食べざるを得ないケースが多い。

13:00 外訪

午後からは再び外訪を行う。

顧客との面談時間はほとんどは30分～1時間程度だが、複雑な金融商品の提案の場合は2時間を超える場合もある。外訪件数はずねに上司にチェックされ、「午前と午後合わせて1日に〇件以上の面談を行うこと」といったノルマが課せられる支店もある。

17:00 帰社

多くの営業マンは17時までには帰社するようにしている。

帰社後はその日に顧客から預かった現物（通帳や小切手、契約書類）の確認、整理を行い、支店金庫に保管する

18:00 営業報告

その日にあった出来事、営業成果を支店長に報告する。通常は一人5分程度の報告だが、成果がない場合は朝の会議同様に長い時間をかけて詰められることも。

多くの若手にとって、この営業報告がもっとも憂鬱な時間。

18:00～ 事務作業

営業報告後は各自、自分の事務作業を処理する。主な事務作業は、融資をするための稟議の作成や顧客の会社格付の試算、翌日の提案資料の作成・確認など。

20:00 退社

近年は早帰り推進の流れがあり、20時頃には退社する支店が多い。

退社後は支店の中で上司や先輩と飲みに行くこともよくあり、金曜日は銀行の同期と合コンに行く人もいる。

このように超過密スケジュールで銀行員は動いています。

しかも、銀行の担当者は平均で100～150社を担当しています。

また、彼らは2～3年で転勤してしまいます。

皆様からすれば、「10年来の付き合いだから、銀行はなんでも分かっている」とお思いになるかもしれませんが、実際はそうではありません・・・。

金融機関は皆様の会社のことをどれくらい分かっているのでしょうか？

皆様が常に自社の情報を金融機関に伝えていくことで、銀行員が稟議書の文章を書きやすくするよう支援することもこれからは必要かもしれません。