

# 「書架」



金融財政事情研究会刊  
四六判208ページ  
本体1,800円

## 『経営者の信頼を勝ち得るために』

澁谷耕一 著

### 法人営業担当者に勇気と希望を与える1冊

【評者】 八十二銀行コンサルティング営業部長 白井俊行

減少する法人貸出金マーケットの限られたパイを奪う激戦が各地で展開されている。現場の法人営業の推進担当者は、本部から収益目標の必達を厳命され、融資推進と手数料獲得に一社でも多く訪問し、上司から尻をたたかれる毎日へとへとになっているのではないだろうか。たんなる「金融商品のセールスマン」になってしまっている現状に疑問を抱きながらも、目先の計数目標に追われ、自分なりの成長を感じられる働きがいを見出せず、悶々と悩んでいる若手も多いかもしれない。

減少する法人貸出金マーケットの限られたパイを奪う激戦が各地で展開されている。現場の法人営業の推進担当者は、本部から収益目標の必達を厳命され、融資推進と手数料獲得に一社でも多く訪問し、上司から尻をたたかれる毎日へとへとになっているのではないだろうか。たんなる「金融商品のセールスマン」になってしまっている現状に疑問を抱きながらも、目先の計数目標に追われ、自分なりの成長を感じられる働きがいを見出せず、悶々と悩んでいる若手も多いかもしれない。

本書は、「一人一人の銀行員が目線を高くもち、自らの強みを発揮し、企業経営者のよき相談相手として将来を語り合う関係を目指す」ために書かれたもので、経営者の視点と銀行員の視点の双方を備えた「複眼的視点」をもって、企業の課題を発見し解決できる最高のコンサルタントを目指せという提言と、経営者から相談したいと思われる銀行、銀行員になるためのエッセンスが詰め込まれている。

本書では、銀行員は自らの専門性を高めるとともに、自分独自の発想力や構想力を高めることが必要だと、「エコノミスト」「アナリスト」「コンサルタント」の三要素を兼ね備えるべしと強調している。そのうえで、経営者との信頼関係づくりのベースとなるコミュニケーション能力の大切さとその能力の磨き

方、即実践に役立つ経営者との面談の効果的な進め方など、著者の豊富な現場体験に裏打ちされた具体的アドバイスが紹介されている。日ごろ若手の育成に熱心に取り組まれているマネジメント層にとっても示唆に富んだ内容である。

現在、どの銀行においても、日々の法人営業活動が金融サービスの提供や財務診断といった、企業経営のなかまでは深入りしない、いわば外からのアプローチにとどまっているのではないだろうか。取引先のなかに入り、経営者のよき相談相手となつて共に夢を語り、企業や地域社会の発展に貢献するといった、銀行員に期待される法人営業の本来の姿を目指す、すべての金融マンに一読をお薦めしたい。

(著者はリッキーズビジネスソリューションズ代表取締役)