金融機関を味方にすれば企業は強くなる！（第1回）

給料から家族構成まで…「知り過ぎている」銀行員

2016.09.30

保険会社、証券会社、そして銀行。これらの金融機関と一切取引がない、という人はまずいないでしょう。大企業も、中小企業も、そして個人もさまざまな金融機関と何らかの取引があるはずです。

取引は互いにフェアな関係で対等であるべきですが、現実には金融機関、中でも銀行は圧倒的に有利な立場にあることをご存じでしょうか。なぜなら、銀行員は“あらゆることを”知っているからです。そうした銀行といかに付き合っていくべきなのか。今回は、「知り過ぎている」銀行員の手の内を教えます。

銀行員には「お金がない」が通じない

「銀行は良いですよね」

私が銀行に務めていた頃、証券会社や保険会社の営業担当者と話をすると、決まってそう言われました。このセリフは彼らの偽らざる本音かもしれません。証券会社や保険会社は、銀行よりも「顧客に断られやすい」からです。それでは、証券会社や保険会社が羨む銀行の優位性の源泉はどこにあるのでしょうか。

営業担当者にとって最も厄介な断り文句は、「お金がない」という一言です。どんなに優れた商品であっても、どんなに優秀な営業担当者であっても、お客様がお金を持っていなければ商品を売ることができません。「お金がない」という言葉は、最強の断り文句なのです。

証券会社や保険会社の営業担当者は、しばしばこの最強の断り文句に商談を阻まれます。証券会社の営業担当者が、どんなに値上がりの見込める株を勧めても、保険会社の営業担当者がリターンの大きい保険を販売しようとしても、「業績が悪くそんな余裕はない」と断られてしまえば、それ以上はなかなか言い返せないのです。

ところが、銀行員に対しては、「お金がない」「業績が悪い」という最強の断り文句は通用しません。銀行員は、貯金の残高が分かっていますから、簡単に顧客の懐具合を判断できます。そればかりか、お客様にとってベストなタイミングで金融商品を提案できます。証券会社や保険会社では、本当にその顧客が自社製品を購入するだけのお金を持っている人なのかどうかを、預金残高以外の情報から見極めるしかありません。「銀行は良いですよね」と言われる理由がお分かりいただけたと思います。

預金口座で分かるのは預金残高だけではない… 続きを読む