

## 新担当者には一から丁寧な説明を！

4月 は人事異動の季節です。転勤族という言葉がありますが、銀行員はその典型です。

銀行によっても異なりますが、一つの営業店、一つのポジションにいるのは基本的に3年間としているところが多いようです。

銀行担当者が交代になった場合に、気を付けていただきたい点をまとめさせていただきます。

### 【後任との引継ぎ期間は一週間！？】

銀行員は転勤の辞令が出されますと、だいたい一週間で次の支店に行かなければいけません。

引継ぎ期間を置きすぎると、不正などがあった場合に証拠隠滅する時間を与えてしまうという趣旨からです。

一週間と言っても、半分は前の支店での後任者への引継ぎ、もう半分は次の支店での前任者からの引継ぎですので、担当先企業の引継ぎ時間は正味2～3日しかとれません。

さらに、営業担当者は70～100社の担当先を抱えていますので、あいさつ回りをして新担当者を社長にご紹介する会社はある程度の上得意先に絞っていて、ほとんどが電話での引継ぎとなります。

このようなスケジュールですので、担当先一社一社について、「この会社はこういう商品を扱っていて・・・」「この会社の社長の性格は・・・」「この会社の今の課題は・・・」「この会社との取引で過去こんなことが・・・」など逐一やってはられないのがお分かりいただけるかと思えます。

では、実際にどうやって引き継がれるかという、過去の日々の交渉記録はほとんどの金融機関がデータで残していますのでその記録を確認したり、過去の融資や返済実績などの取引記録を確認したりと、新担当者が改めて探り探りやっついていくしかないのが現状のようです。

### 【新担当者へは丁寧に自社の説明を！】

銀行取引がスムーズにいかない社長の共通点は、銀行の事情を全く理解しない言動をしてしまうところにあるのですが、人事異動により担当者が代わった時も同様です。

上記のような引継ぎの現状を理解していない社長が、

新担当者に対して「前の担当者には伝えてあったのに、何回言わせるんだ！」とか「おたくとは長い付き合いなのに今更何だ！」とか「おたくでは引継ぎもロクにしないのか！」と叱り飛ばすケースが結構あります。

こういう社長が意外と多い中で、「当社の社名の由来、沿革から改めてご説明させていただきますね」とか「うちはこのところが他社にはない強みです」「是非、工場を見ていってください」「最近はこのところに力を入れておりますので是非ご支援をお願いします」など、新担当者に一から説明しなすことを面倒くさがらずに行える社長というのは、70～100ある担当先の中でもキラッと光る会社になります。

銀行担当者が皆様のために書く融資稟議書というのは、その会社の情報があればあるほど深みが出て良いものに仕上がりますが、あまり事情を知らない会社の稟議書は薄っぺらくなりがちで、上司や本部からもっと詳しく調べると言われやすく、結果、面倒な案件になりやすい傾向があります。

新担当者も御社の商品・製品の現物や工場を見たいのですが、「何をいまさら！」と叱られるのが怖くて言い出しづらいのです。

皆様の方から助け舟を出してあげることで、融資稟議書が通りやすくなるのであれば、是非声をかけてあげていただきたいと思います。

また、過去の交渉記録を見るという話がありましたが、以前の担当者があることないこと登録していることも実際にはよくあります。

例えばある時、時間に遅れてきた担当者を注意したとします。今の若い銀行員で叱られ慣れていない方は結構いますので、取引記録には「この社長から、〇〇という理由(全く違う理由)で怒鳴りつけられた。気に入らないことがあるとすぐに怒鳴りつける気性が荒い社長であるから十分注意すること」などと記録され、それが代々引き継がれるなんてことも起こりえます。

新担当者に代わった時は、こういった誤解を払拭するチャンスでもありますので、是非丁寧な対応を心がけてみてください。