



【元銀行員が語る】銀行員の新人がまず行う事はクレジットカード営業！



大きな期待を持って銀行に入行をする新人は非常に多いだろう。

世界的な大きな会社を担当したい。地権者やオーナーの資産運用をしてみたい。果ては、支店長や法人営業部長になりたい…。そんな希望に満ち溢れた新人がまず最初に行うのはクレジットカードの営業だ。

今回は、クレジットカードの営業の実態について説明する。銀行に入りたい方はもちろん、銀行員の仕事について興味ある方もぜひ読んでほしい。

新人が覚える最初の仕事は事務！

ほとんどの新人は、支店に配属される。東京大学や京都大学など飛び抜けた大学を卒業した新人も基本的には支店配属だ。支店ではまず銀行の事務について叩き込まれる。銀行の事務は、非常に複雑で慣れるまでに相当時間がかかる。

銀行によって事務に集中できる時間は異なるが、長くても半年だろう。新人はこの間、銀行員の基礎である事務について学ばなければならない。そして事務を習得できればいよいよ営業現場に出ることになる。

しかし、営業現場といってもクレジットカードの勧誘がまず最初の仕事となる。ではこのクレジットカードの勧誘だが具体的にはどのような仕事なのだろうか。

クレジットカード営業の実態とは

まず、クレジットカード営業は儲かることを知って欲しい。1枚作成させるとクレジットカード会社から約2000円程度お金が銀行に入る。

一般カードでこれだけの金額が入ってくるので、ゴールドカードやプラチナカードなど上位カードになると数万円のお金が銀行に入ってくる。

なので、各支店ともクレジットカードの営業には非常に力を入れている。なぜなら、手っ取り早く収益を稼げるからだ。また即効性もある。

このクレジットカードの営業の主戦力が新人になる。もちろん、窓口の一般職の人でもクレジットカードの営業をするが、年次が経てば経つほど積極的に営業をすることはしない。

この窓口のお姉さんたちも巻き込んでクレジットカードの営業を先頭に立って新人は行わなければならないのだ。

もちろん、クレジットカードに関する細かい勉強会は実施してくれる。具体的にはクレジットカード会社の担当者が支店に来てくれて勉強会を開く。

クレジットカードのスペックや営業の仕方・トークの方法などありとあらゆることを教えてくれるので非常に心強い。またクレジットカードの担当者は実際に銀行でクレジットカードの勧誘もしてくれる。

まずはこのクレジットカードの担当者に付いて新人はクレジットカードの勧誘をすることが一般的。この期間にしっかりクレジットカードの取り方を覚えないと後で大変なことになる。

新人に課されるノルマは高い

新人はクレジットカードの獲得の主戦力になりますので当然ノルマも高い。支店によってばらつきはあるが、支店の目標の半分程度を新人に任される支店もあるのだ。

また、近隣の支店の新人同士を争わせるコンテストが行われることもしばしば。このコンテストで勝てば非常に目立つことができるので、多くの新人は真剣にクレジットカードの営業を行う。

成績が良いとディズニーランドのペアチケットなど商品をもたらえるケースもあるが、成績が悪いと支店長から詰められることになるのでしっかり成績を出すことが重要となる。

営業は窓口やロビー・ATMなどありとあらゆるところで行う
クレジットカードの営業というと皆さんはどこで行うと想像するだろうか。ありとあらゆるところで行うのが正解だ。銀行窓口で行うことは当然で、ロビーやATMコーナーで行うこともある。

最も獲得しやすいのは口座開設の時だ。最近ほとんどの銀行ではキャッシュカードとクレジットカードが一体になっているカードを発売しているので、口座開設の時が最もすすめやすい。しかも、普通のキャッシュカードに比べ、何かと特典が多いので口座開設を希望する顧客には必ず営業をする。

かといって、口座開設に来た顧客だけに営業をしてノルマを達成できるわけではない。

ノルマを達成するためには、ロビーで待っている顧客に営業をしたりATMで並んでいる顧客にも営業をしなければならないのだ。

もちろん、成約率は口座開設の顧客に比べ格段に落ちるがそれでも全く獲得できないわけではない。1件でも多くクレジットカードの獲得をするためにはこのような地道な努力が必要となる。

また、先輩に気に入られることも非常に重要だ。

担当顧客を持っている先輩に気に入られるとその先輩が担当顧客からクレジットカードをとってきてくれてその数字を新人につけてくれるからだ。

支店のムードメーカーになり誰からも可愛がられる存在になることが重要になる。クレジットカードの営業は銀行員の最初の登竜門ですが、うまく営業を行いノルマを達成することができればその後の仕事もしやすくなるだろう。

たかがクレジットカードと思わず、真剣に行うことが何よりも大切になるのだ。

まとめ
今回は、銀行員の新人の最初の仕事であるクレジットカード営業について説明をした。クレジットカード営業は窓口だけではなくロビーやATMでも行われる非常に過酷な仕事でもある。

また、新人ながらノルマは非常に高く、この段階で銀行の仕事が嫌になる新人も少なからずいる。

しかし、クレジットカードの営業は、正直、銀行でやっていくための序章に過ぎない。今後、年次が上がるにつれて投資信託や保険商品などの莫大なノルマをこなさなければならないからだ。

文：渡辺 智（メガバンクに11年勤務。法人営業・個人営業に従事）