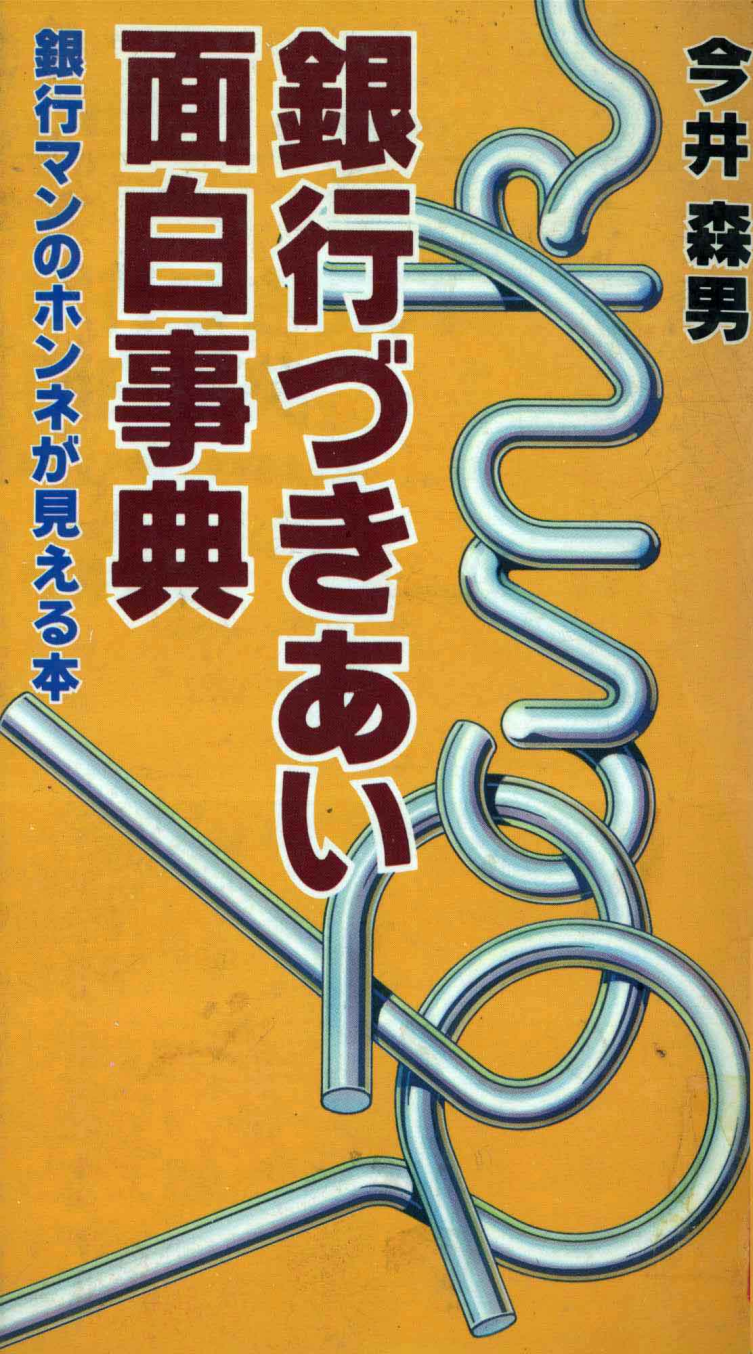


今井森男

# 銀行づきあい 面白事典

銀行マンのホンネが見える本



実日新書 A-70

銀行マンのホンネが見える本  
銀行づきあい面白事典

---

昭和 58 年 10 月 10 日 初版発行

著 者 今 井 森 男

M.IMAI © 1983

発 行 者 増 田 義 和

発 行 所 株式会社 実業之日本社

☎104 東京都中央区銀座1-3-9 電話(編集部)03(535)2371

(販売部)03(535)4441

振替 東京 1-326

関西支局 ☎530 大阪市北区曽根崎2-12-7 梅田第一ビル内

電話 06(312)1573-5

印刷 東京研文社

製本 共文堂

---

乱丁・落丁の場合は本社でお取り替えいたします。

Printed in Japan

0234-105270-3214

既刊好評!!

今井森男の本

# 銀行づきあい98力条

貸付マン20年の体験から銀行  
利用術あの手この手を詳述。  
取引の成功秘訣を公開。

新書判  
680円

# 銀行マンが書いた 危ない会社の見分け方

ビジネス、取引のトラブルを  
未然に防ぐ、銀行審査部の信  
用調査ノウハウを全公開する。

四六判  
980円

# 銀行マン が書いた 倒産防衛学

倒産の危機から自らを守り、  
相手にひっかからないための  
ノウハウを具体的に示す。

四六判  
980円

# 出向命令

高齢化社会Ⅱ出向社員時代。  
第二の職場で失敗しないため  
の体験者の貴重なアドバイス。

四六判  
980円

**JIPPI SHINSHO**

---

# 銀行づきあい 面白事典

銀行マンのホンネが見える本

**今井 森男**



## はじめに

いまや「一億総債務者時代」がやってきたといっても過言ではない。国は百兆円という巨額の借金を抱え込んでいる。一万円札で百億枚、重さ一万三千トン、積み上げれば富士山の二百六十五倍にもなるという。支払利息も年間約七兆九千億円、一時間当たり九億円と気の遠くなるような数字である。

そればかりではない。東京・大阪・名古屋三市場の上場会社（千五百七十四社）の自己資本比率は平均二一パーセント。裏返せば、これらの会社が使っているおカネの八割は、なんらかの形の借金であるということだ。さらに個人の家庭も、一世帯当たり四百五十二万円の負債額をもっている。

このように今日では、会社を経営するにせよ、家庭生活を営むにせよ、金融機関と縁を切つてはやっていけないのである。銀行づきあいの重要性は、ますます高まっているのだ。にもかかわらず、新聞・雑誌では「銀行冬の時代」「銀行ばなれ現象」「銀行よサヨウナラ」といった論調ばかりが目につく。

ここ数年の内外金融環境の変貌は、たしかに戦後三十余年にわたる金融行政に大幅な変革を迫っている。しかし、前記のキャンペーンは金融機関サイドや、一部無借金会社のことばかりで、なぜか多くの借り手側の対応が抜け落ちてしまっている。そこで「金融革命」下での、じょうずな銀行利用法を具体的に示そうというのが、本書執筆の動機である。

拙著『銀行づきあい98カ条』が出版されてから十年を迎えているが、予想外のご好評をえてきた。銀行づきあいの重要さがいまでも生き、変わらないでいる証左であろう。本書ではさらに、この間の環境変化を踏まえると同時に、前著ではふれていない部分、とくに銀行マシンの深層心理、銀行のホンネに極力スポットを当ててみた。相手のホンネの部分を見抜くことの有効性は、「敵を知れば百戦危うからず」の諺が教えるとおりであるからだ。

好むと好まざるとにかかわらず、銀行とのつきあいを抜きにできない現代、前著の続篇としてお読みいただければ幸いである。法人・個人を問わず、どなたにも、いざというときかならず役立つ「銀行づきあいのバイブル」となるものと確信している。

昭和五十八年八月

今井森男

# 銀行マンの深層心理、そつと教えます

- [1] なぜか銀行マンに嫌われる鈴木健二さん 12
- [2] 超多忙な融資課長には深夜のホットラインで 15
- [3] こんな人相の支店長はおカネを貸してくれる 19
- [4] 銀行の甘いささやき戦術には要注意 25
- [5] つきあってプラスになる利息人間の見分けかた 28
- [6] 「前任者の約束したことではいいのがれか 34
- [7] 解約預金の使途を訊かれても腹を立てるな 37
- [8] 支店長さんは話題のベストセラーがお好き 40



## 銀行を100パーセント活用するノウハウ

- [9] 銀行マンのカバンにはアイデアがいっぱい 43
- [10] 中元、歳暮であなたのランクを自己査定しよう 47
- [11] できる支店長の冠婚葬祭気くばり集 50
- [1] 有名都銀と取引するのがほんとうにトクか 56
- [2] アメリカに学ぶ“金利見鶏”のすすめ 64
- [3] 銀行の会議室はかつこうのミーティング場だ 68
- [4] あなたの担保能力を試算してみませんか？ 72
- [5] ライバルのサービス競争にうまく乗ろう 75
- [6] キャッシュカードをもたない預金先をつくれ 80
- [7] 家庭株式会社に役立つメインバンクの選びかた 83
- [8] 銀行の潜在パワーをじょうずに引き出そう 86

# 第3章

## ローン社会で個人倒産しない法

- [9] 定款にないサービスをフルに利用しよう 89
- [10] 取引がなくても銀行融資を受けられる方法がある 92
- [11] 中小企業助成（女性？）銀行を活用しよう 96
- [12] おカネを貸している側がいつでも強いわけではない!? 102
- [1] 年ごとに高まるあなたの「ギリギリス指数」 108
- [2] 信用情報がカード利用者の息の根をとめる 113
- [3] ムードに流されると金利負担を忘れる 118
- [4] ローン・リハビリテーションが必要になってきた 122
- [5] 銀行で金利感覚をトレーニングしよう 125
- [6] 手形は麻薬？ 正しい処方せんにしたがおう 129
- [7] 銀行サバイバル戦争が日本に上陸する 132

# 第4章

## 4 カウンターの向こうに広がる素顔

- [8] コンサルティング競争の勝者だけが生き残る 136
  - [9] 茶の間にいながら銀行づきあいⅡ H・B時代がやってくる 141
  - [10] あの手この手のミニ店舗は利用客にプラスか？ 145
  - [11] 一九九〇年、あなたの町の銀行はこうなる 148
  - [1] 波乱の銀行レースを制するのはだれか？ 154
  - [2] 住友銀行の独走態勢を支える秘密 157
  - [3] 名門三井銀行はなぜパツとしないのか 161
  - [4] 「大衆のための銀行」キャンペーンはどこまで成功したか 163
  - [5] 不親切きわまりない銀行の週休二日制 166
  - [6] 銀行マンもこっそりと金利選好をはじめている 171
  - [7] むかしエリート、いま浦島。洋行帰りは落ちこぼれ？ 174
- 153

# 第5章

## 銀行の内部は犯罪の図画がいっぱい

- [8] なりふりかまわぬ自転車部隊作戦 177
- [9] トルコ嬢の預金獲得は業務？ それとも遊び？ 180
- [10] 口には出さぬが、むなしい銀行マンの残業 184
- [11] 銀行に職場結婚が少ないほんとうの理由 187
- [12] 内助の功が銀行マンの出世を決める 191
- [13] コンピュータ導入でも合理化できない接客時間 194
- [14] パイプが細くなった銀行OBの再就職先 197
- [1] パーソナルローンでサラ金に勝てない理由 202
- [2] グリーンカード廃止で最後に笑うのはだれか？ 207
- [3] コンピュータ化が数字感覚を殺してしまった 213
- [4] 支払いの過不足は日常茶飯事だ 216

|      |                       |     |
|------|-----------------------|-----|
| [5]  | 銀行合併はお客になんのプラスも生まない   | 219 |
| [6]  | “蜂の巣”構造が銀行不祥事件の温床     | 224 |
| [7]  | D K B 為替投機事件の陰にも合併の弊害 | 227 |
| [8]  | 優秀な行員への過剰な信頼が裏目に出る    | 231 |
| [9]  | 日常の業務に犯罪の誘因がいっぱい      | 234 |
| [10] | 不誠実度×動機×機会Ⅱコンピュータ犯罪   | 240 |
| [11] | 手持ち現金ゼロが有能支店長の条件      | 244 |

装丁 斎木磯司

本文イラスト 松本 覚

レイアウト 野田 正子

## 第1章

# 銀行マンの深層心理、 そっと教えます

## [1] なぜか銀行マンに嫌われる鈴木健二さん

「敵を知れば百戦危うからず」——銀行マンに共通する彼らの深層心理を知っておけば、いざというときかならず役立つはずだ。

NHKの鈴木健二アナは、年齢を超えた広いファン層をもっている。親しみをおぼえる風貌と、なめらかな会話、そしてあの博覧強記ぶりが魅力となっているようだ。ところが、最近気づいたのだが、銀行マンや役人のあいだで、このマスコミのスターに対して拒絶反応を示す人たちが増えているのだ。

「あんなのは、しょせんニセモノだ」「虫が好かんよ」などと、露骨に反感を表わす銀行マンもいる。

なぜか——。彼らの深層心理に答がある。つまり、銀行マンは鈴木健二さんに自分たちの特技を侵されたような気がしているのである。

第一に鈴木アナは記憶力がめっばうよい。台本をぜったいにもたないのがモットーで、い

ちど頭に入れた数字が、ぶっつけ本番でよみなく出てくる。クイズ番組や歴史番組で、どこそこの町の人口は何万何千何百人、あの合戦は何年何月何日と、末尾の桁まで正確にいつてのけるから、視聴者は感心してしまう。

聞くところによれば、放送で取り上げるテーマが決まると、その周辺についてあらゆる本を読んで準備するため、一週間の読書時間が四十〜五十時間にもおよぶという。

じつは、こうした数字の強さと、たゆまぬ勉強ぶりこそ、銀行マンが理想とするところなのである。さりげなくむずかしい数字を並べて、お客を感心させ、自分のペースに引き込むのが銀行マンの特技だった。

この点、官僚も似たところがあって、予算の数字などをいかにも容易に並べてみせる。かつて田中角栄元首相が、大蔵大臣として大蔵省に乗り込んだとき、さまざまなデータの数字を会話のなかで並べてみせ、官僚の度肝を抜いて、一目も二目も置かせるようになったという話は有名だ。

だが、それは、あくまで理想像であって、自らはなかなかそうはなれない。ところが、鈴木健二さんにあっさりと、そのお株を奪われてしまった。銀行マンとしては心のどこかで、どうも面白くないのである。



第二に、鈴木さんの体格、風貌も理想的な支店長タイプだ。ご本人は意外に人嫌いで、NHKに出勤しても、自分のデスクで読書にふけて、ひとことも口をきかずに帰ってくることもあるそうだが、一見したところ、だれからも好かれそうだ。

初対面の人にも警戒心を起こさせず、こんなタイプなら預金を勧誘に行っても効果があるだろうし、むずかしい融資の話をまとめるのもスムーズにいくにちがいないと思わせる。

第三に対話のうまさである。声のトーンが重厚でありながら、適度に軽さがあり、いわゆるアナウンサー調の気どった冷たさがない。インタビューをしているのを見ても、相手の話を誠実に聞き、じょうずな相槌をうっている。このあたりも、銀行の新人研修で教えられるにじょうずな話しかた、聞きかたを地でいっているのだ。

これらの点においても、銀行マンは、自分になりたいくてもなれない理想像を見せつけられてしまったような気がしてならない。鈴木アナには関係ないところで、一種の焼きもち現象が起こっているのである。

あなたが利用している銀行の支店長は、はたして鈴木健二さんタイプの理想像かどうか、観察してみるのも面白そうだ。それ以上に、もしあなたが自身が鈴木健二さんタイプとしたら、銀行マンとの折衝には心してあたったほうがよいだろう。