

# 銀行『事件簿』 ドキュメント

第38回

画/湯沢としひと

## 融資先に対して行われた 強引な会員組織への勧誘



当店の預り資産・融資の達成率はともに6割程度。今後は新規先の掘り起こしを中心に行う予定です。

緑支店営業課長 秋山哲也

この時期で6割は助かるねえ。

では次、神宮支店の尾本くん実績を報告して

湊エリア長

はい、神宮支店ではベンチマークの全面公表も視野に入れ

神宮支店営業課長 尾本一高

店舗業績に反映されないような細かい商品も全員一丸となって推進します

具体的には毎月の会費がとれる「次世代倶楽部」など...

中世銀行神宮支店

大信君 見込先は堅いんじゃないかなったの？

尾本さん 今日も凄いアピールですね

何でも神宮支店じゃあ「失敗は全部部下のせい」「成功は自分のもの」が徹底されているらしいぞ

ひゃく、神宮支店所属じゃなくてよかった

すみません...

大信行員

ん何かあった？

次世代倶楽部の会員獲得に全身全霊で取り組むよう言ったのにこんな数字じゃ支店長に報告できないだろう

吉川支店長 実は大信君のせいで次世代倶楽部の獲得見込先が入ってしまっ...

まあまた頑張ればいいよ

いえ、支店長に恥をかかせるわけにはいきませんので必ずや私が挽回いたします