

私たちの道

MCWAYを感じる

3 か月間での気づき、変化について

1. お客様目線の仕事

- ・銀行での仕事はお客様のためになっていると考えていた
- ・しかし振り返るとそれは「銀行都合の仕事」
→「仕事」が「膨大な目標にお客さまを当てはめる作業」になっていた
- ・結果として、一度きりのビジネスになりがちで次のビジネスに繋がらないため、目標を達成することがさらに苦しくなっていく悪循環

2. ありたい姿（銀行では一度も耳にすることがなかった言葉）

- ・お客さま ... 表面的な悩みに思いを馳せるだけで根本を理解しようとしていない
→MCOS リレーションシップに参加し、そもそも聞けてすらいらないことに気付く
- ・自分 ... 特になし。あるべき姿は目標を達成することであり、目標は会社・上司が決めるもの→3 か月後にどんな風になっていた？と聞かれた時はとても困惑した

3. 成長

- ・上記の仕事のやり方では当然自身の成長はない
- ・お客さまは成長しない銀行員には多くを求めなくなる
→お互い成長できない環境へ
- ・自身が成長することでお客さまに対して良い気付き・提案が生まれ、結果としてお客さまの「視野」「視座」「視点」が変化
→お互いが成長できる環境へ

4. 銀行に戻ってどうするか

- ・ありたい姿 ... 勝手にお客さまからの依頼がくる状態になる
→営業せずとも仕事がかかる状態が営業の最終形態なのでは？
- ・日々の自己研鑽と目標に捉われないお客さま目線の仕事をする
→お客さまのために仕事をしていたらいつの間にか目標達成している状態にする
- ・地方銀行という恵まれた環境を最大限に活かす
→金融支援という特殊な業務。地域密着。社長、家族、後継者、経理、従業員等といつでも会えるというのは銀行ならではの環境！