

経営者・経理担当者にオススメ！

「融資を引き出す銀行員との付き合い方」

「事業成長と返済」

事業を成長させるために必要な資金、事業の成長により、**返済が可能という根拠を説明**できれば、資金調達は可能。

事業計画の数字を根拠に妥当性を提示することができれば、赤字の会社でも資金調達はできる。

ただ、銀行員と普段からの付き合いがあるほど、苦しいときに手を差し伸べてくれやすい。

「人事評価とノルマ」

銀行員は、昇格のことが最優先。

お客とのトラブルを避けることはもちろん、コンプライアンス問題もあり、銀行員は、常に人事評価に怯えている面がある。

予定時間の変更など、ノルマに影響しかねないことで、不機嫌になりやすいので、ノルマに協力できることがあれば、いざという時に有利になる可能性がある。

普段訪問する時など、愛想良く対応されるだけでも、企業としての評価を積み上げていける。

「連絡するタイミング」

担当銀行員は、日中営業回りをしているため、連絡を取りやすい時間帯としては、営業に動く前の時間や昼休憩で一時帰社しているとき。営業から戻ってきた夕方がおススメです。

10:00迄

13:00頃

16:00頃

優良顧客先なら銀行員から「こちらから伺います」という対応になることが多いと思います。

「行員が訪問しやすい環境作り」

基本的に「人対人」のお付き合いです。

社員や社長が気分よく迎えてくれる会社には親近感や愛着を持ってくれますので、社員の対応次第で心象も変わります。

銀行内での稟議書にも会社評価としてコメントが記載されるので、普段からのお付き合いが大事な理由の一つです。

また、担当エリアを回っている時に、息抜きする場所も欲しいので、休憩時などに気軽によってと伝えるのも効果あります。

「審査が甘い時期」

銀行は営利企業ですから、当然利益目標があります。各支店にノルマを割り振ることになりますが、その達成のために銀行も決算期である3月末や、中間決算期の9月末に融資量を増やそうという指示がでますので、

- ・3月、4月
- ・9月、10月

また、担当者の移動時期も後任への引き継ぎをできるだけ軽くしないとイケないし、取引先への最後の置き土産として頑張るため、ねらい目。

「経営難になる根本的理由」

行員との信頼関係を普段から構築していれば、本当に困難なときほど親身になって乗り切る方法を考えてくれます。

貸し剥がしや貸し渋り等の話を聞きますが、このような関係になること自体、会社経営のために銀行との関係をうまく構築してこなかった経営者としての能力の問題です。

本当に困っている経営者を銀行は切り捨てる事はしません。悩まずにまず相談することで、道が開きますので、まず行動することです。

「融資申し込みのタイミング」

法人の決算報告前が良い。確定申告前がオススメ。
決算申告前ということで、いくらでも理由がつけられる。
申告後だと、企業の格付けによって、査定が行われて希望金額に届かない事例もある。

タイムスケジュールに余裕を持たせるため、**月初めに申し込む**。
月末近くは、保証協会も銀行も繁忙期になり対応が遅くなる。

「ミスを繰り返すならズバリ言う！」

こちらの落ち度がなく、行員のミスが続くときは「上司に報告しても言い？」などと言うと、銀行内のコンプライアンス問題にも影響するので、行員の態度が変わります。

こういうミスを逆手に取ると、決済が甘くなるという事例もあるようです。

「プラス評価」

行内の稟議書に、協力預金や流動性預金としてプラス評価になります。

銀行との関係性が強化していると判断される。

定期積立は納税資金やボーナス資金の準備のため、印象が良くなるので融資などで有利に働きます。