

## 金融機関の都合に配慮した融資交渉を！

金融機関へ融資の交渉を切り出すタイミングは、経営者の皆様が思っている以上に大切です。

金融機関から融資を受けるための交渉も、ビジネスです。相手の都合を考えず、こちらの都合を押し付けてしまえば、信頼関係に傷をつけてしまうことがあります。

営業担当者や支店長は、日々の細かいコンプライアンスへの対応や残業規制の中で、「目標」を達成しなければなりません。

誰もが目標達成のプレッシャーを感じ、時間に追われ、現在は人手不足も重なって、皆さん毎日を忙しく過ごしている現状です。

このような状況を理解していただきました上で、実際に交渉のタイミングを検討される際に気を付けていただきたいポイントをまとめさせていただきます。

### 【金融機関の決算月】

金融機関は、9月が中間決算月、3月が本決算月となります。また、最近では第一四半期末の6月、第三四半期末の12月の業績も重視されていますので、金融機関の方が目標に追われやすいのは、6・9・12・3月の各月となります。

先日、金融機関の方とお話をしていましたら、「四半期ごとで目標に追われるので、年から年中、キャンペーンを行っているようなものです」と苦笑されていました。

皆様も、上記の月には金融機関の方が融資目標に追われやすいので、他の月に比べると融資が受けやすくなるということをご存知かと思います。

ただ、気を付けなければならないのは、金融機関の方が追われている目標は、既存取引企業への融資量増加だけではないということです。

金融機関の営業担当者には、融資量の増強はもちろん、新規開拓件数や保険・投資信託等の金融商品の販売など、多岐にわたる目標が与えられています。

そのため、融資量の数値目標を達成できている営業担当者は、上記の月は他の未達成項目を追いかけたいますので、皆様の融資の相談に対応できないケースも

あるのです。

金融機関の目標達成というのは常にニアピンが求められます。目標を大幅にクリアする銀行員が優秀とは限りません。なぜなら目標を大きく上回ると、次期の目標をその分高く設定されることになり、自分の首を絞めることになるからです。

既に融資目標を達成している営業担当者は、ほぼ間違いなく、以降の融資相談については翌月に回そうとしますので、その結果、皆様の資金繰り計画に大きな影響が出る場合があります。

ですので、融資の交渉を切り出すタイミングは、6・9・12・3月のそれぞれ一カ月前の5・8・11・2月中がお勧めです。

### 【日にち】

金融機関は、いわゆる五十日(ごとうび)に業務が集中しています。5日、10日、15日、20日、25日、30日、特に月末は避けた方がよろしいかと思います。交渉相手の銀行員が、他のことに意識が行ってしまっていて、交渉に集中できないかもしれません。

### 【曜日】

金融機関は、週の始まりと終わりが繁忙日となりますので、月曜と金曜は避けた方がよろしいかと思います。

また、最近ではどの金融機関も水曜日を「ノー残業デー」としていますので、水曜日の夕方からの交渉は避けることをお勧めします。

これらの金融機関の都合を考え過ぎてしまうがために交渉を先延ばしてしまうのでは本末転倒ですので、一番手取り早いのは金融機関の営業担当者に都合を伺うことです。

ただ、交渉をスムーズに進める秘訣はやはり、「相手の都合に配慮する」ことだと思います。金融機関の方とお話していても、金融機関の都合を理解されている方に対しては非常に好意的な印象を持たれていることを感じます。

アポイントをとられる際に、「あ、水曜日はノー残業デーでしょうから、避けた方がよろしいですね」といった些細な一言が、アピール材料になったりするので