

金融機関取引一覧表を提出すると銀行員に喜ばれる！？

金融機関名	プ保別	借入年月	最終期日	当初借入額	現在残高	シェア	毎月返済額	金利
A銀行	プ			20,000	14,000		333	1.50%
	保			10,000	3,000		119	1.25%
小計					17,000	68.0%	452	
B信金	保			10,000	5,000		166	1.50%
小計					5,000	20.0%	166	
政策公庫				8,000	3,000		95	2.20%
小計					3,000	12.0%	95	
合計					25,000		713	

※銀行員に提出する際は、金利の欄は削除した上で提出してください。

銀行の担当者に提出すると喜ばれる資料の一つに、「金融機関取引一覧表」があります。

皆様の会社を担当されている銀行員は、次から次へとリリースされる保険や投資信託の新たな商品知識を身に着けなければいけませんし、民法などの法律の大改正もあり、勉強することが次から次へと増え、しかし支店の人員はどんどん減らされているため一人当たりの仕事量は増える一方で、働き方改革のもと残業をすることは許されない、そんな中で一人当たり50～100社もの企業を担当しています。

とても担当する企業を1社、1社丁寧に見てはいられません。このことは、皆様の会社が他の会社の中に埋もれてしまい、いざという時に支援してもらえなくなってしまうことを意味しています。そうならないために大切なことは銀行担当者の目線で考えて彼らの仕事が楽になるようなサポートをしてあげることなのですが、審査や融資提案に必要な「資料」をタイミングよく提出することはとても効果的で、その資料の一つが金融機関取引一覧表なのです。

【銀行員にとって金融機関取引一覧表がなぜ必要なのか？】

銀行員から「借りてください」とお願い営業をされる様な財務体質の良好な会社の場合、複数の取引銀行があるかと思いますが、各行の銀行担当者は、常に他行の動向を探っています。運転資金について言えば、毎月のように融資を受ける会社は無く、通常は、半年に一度くらいのペースで融資を受ける会社がほとんどです。つまり、銀行担当者の目線で見ますと、担当先に融資の提案をできるのは半年に一度のチャンスということになります。

しかも、銀行員から借りてくださいと言われるような会社には、新規の銀行も積極的に融資提案をしていることが多く、ライバル銀行が常に虎視眈々と切り込む機会を伺っているのです。

ただ、経営者で、「今度、新規で〇〇銀行さんから3,000万円借りることになりました」とわざわざ報告をしてくださる方はいらっしゃいません。担当先から少しでも目を離すと融資のチャンスをライバルに奪われることになり、その度上司からは「お前は担当先の何を管理していたんだ！」と顧客管理能力を叱責されることになります。さらに融資には目標がありますので、貸すことを想定していたその3,000万円を他に借りてくれる会社を探さなければなりません。

そのような熾烈な競争環境にある銀行担当者にとって、担当先から3カ月に一度くらいで良いので金融機関取引一覧表が提出されると、顧客管理を非常に効率的に行うことができ、その資料を受け取る際に資金需要も聞けますし、他行の動向を伺うこともできますので、対話のネタにもなり本当にありがたいのです。

その資料提出の際に、経営者の方から新規で営業に来ている銀行の情報や、次回の折り返し融資はどこから調達する予定なのか、設備投資の必要性などのお話を振って差し上げると、思わぬ提案をいただけることもありますので、企業側にとっても資料作成・提出はメリットのあることですし、そもそも銀行の都合をよく分かっている経営者というのは銀行担当者の評価は非常にポイントが高くなりますので、銀行との良好な関係を維持するためにもお勧めです。