

今回のテーマは「銀行員の一言の真意とは？」という内容です。

中小企業にとって、銀行員とのコミュニケーションは資金繰りの生命線です。しかし、銀行員は直接的な表現を避け、あいまいな言い回しを用いることが多いです。今回は「銀行員の一言の真意」を読み解き、どのように経営判断に生かすべきかを解説します。

【セールス時の「いつ返してもいいですから借りてください」】

融資を売り込む際の決まり文句です。特に9月や3月の期末や、融資のノルマが足りないときなど、融資をお願いする際に、社長の借金に対する負担感を軽くするための言葉です。

しかし、この言葉を真に受けて融資を受け、すぐに返済しようとする、「お願いですから返さないでください。返されると困ります」という最初のセールス時とは真逆の対応を取られることがほとんどです。

銀行員からの融資セールスは、他行との融資残高のバランスなども考慮した上で、無理のない範囲でほぼほどにしましょう。

【融資申し込み時の「検討します」】

融資の申し込みをした際に、この言葉を返されたら注意が必要です。表面上は前向きに検討してくれる気もしますが、この言葉はあまり融資を受け付けたくない会社からの融資相談を受けた場合に出るケースが多いです。本当に検討してもらえるならまだしも、放置されたあげく「やっぱり難しかったです」と断られるケースもあります。なぜこのようなことがあるかというと、融資審査にあげても融資が下りる可能性が著しく低い場合は、融資の稟議書を作成するのも手間なため、審査に上げずにお断りするというのも無きにしも非ずです。

もし一週間から二週間ほど何も連絡などがなければ、銀行に行ってみるのも一つの手です。銀行を訪問し、「今回融資の申し込みをさせていただいたので、ぜひご挨拶をさせていただきたい」と言って上席との面談機会を持ちましょう。そうすれば、融資の可否は別にして、回答は確実に早くなります。この際に「銀行担当者から一向に連絡がない」とは言わないように気を付けましょう。

【融資申し込み時の「他行の金利は何%ですか？」】

他行の預金・融資の残高は決算書を見れば分かりますが、金利を含めた取引条件は他の銀行は全く分かりません。ですから、銀行員に他行の金利を聞かれても、完全にオープンにすべきではありません。聞かれたらざっくりこれくらいですと答えておきましょう。例えば、A銀行からB銀行の金利を聞かれて、「1.5%です」と答えた場合、そのB銀行の金利を目がけてA銀行は1.5%か、頑張っても1.49%程度の金利しか提示しません。銀行はなるべく金利を高く設定したいので、1.2%などの金利提示はほぼありません。ある程度ざっくり答えておけば、A銀行のやる気次第で、B銀行をかなり下回る金利の提示を受ける可能性があります。

【融資を断られるときの「本部がダメと言っている」】

これは融資案件を断る際に非常によく使われる言葉です。本部を悪者にします。この言葉が出るときは、本部まで案件が上がっていないことも多くあります。

支店では直接お客様と接するため、特になかなか引き下がらない会社の場合は、この言葉を使うことが多いです。例えば本当の理由の「支店長の判断です」と言ってしまうと地域や仲間内の経営者に、あの支店長に融資を断られたと言いつらされてしまい、評判を落とすかもしれないということで本当の理由は言わないことがほとんどです。いずれにしてもダメということには変わりませんので、その銀行はさっさと諦め、次の金融機関への融資交渉をスタートさせましょう。