Finance NEWS

令和７年５月１日

金融機関担当者のノルマについて

４月から新年度になり、各金融機関ではこの時期に人事異動が多く行われており、皆様の顧問先様でも、担当者が変更になったケースもあるかと思います。担当者は引継ぎが完了し少し落ち着いてくる５月頃からお客様の情報収集をしながら、自身のノルマ（目標）を達成する為に様々な提案をしてきます。

今回はその金融機関の担当者が課されるノルマ（目標）について説明させていただきます。金融機関は、貸出金利息と各種手数料を収益源としております。昨今の状況により貸出金金利は以前に比べ上昇してきておりますが、人件費やシステム費用等の高騰により収益は依然として稼ぎづらい状況が続いており、引続き担当者に課せられるノルマは多種多様なものとなっております。また、ノルマ廃止ということを耳にすることもあるかと思いますが、ノルマではなく目標という名前に変わっただけで各担当者はその達成に向けて日々活動をしております。ノルマの内容としては金融機関により差はありますが、以下のようなものが挙げられます。

個人営業

・融資（住宅ローンや個人ローン等）
・預金（定期預金・定期積金・新規口座開設件数等）
・預かり資産（投信・保険・外貨預金等）
・その他（年金契約件数・インターネットバンキング件数等）

法人営業

・融資（保証付融資、プロパー融資、私募債等）
・預金（定期預金・定期積金・新規口座開設件数等）
・預かり資産（投信等）
・その他（ビジネスマッチング等のアライアンス業務等）

【金融機関の現状】

非常に多くの項目がありますが、一番評価されるのは融資項目となります。上記で述べた通り金融機関の主な収益源は貸出金利息であることに変わりはありませんので、融資項目には高いウェイトを置いており、金融機関同士の競争も激しいです。金融機関は基本的には個人や企業から預金としてお金を集め、そのお金を資金が必要な個人や企業に預金金利より高い金利で貸し出し、その金利差で収益を上げる事業構造となっております。ところがその金利がまだまだ低水準であることから稼ぎづらい状況が続いており、預かり資産やビジネスマッチング等による提携業務での手数料収入で賄わないといけなくなっております。

【融資のノルマについて】

先程、ノルマでも一番評価されるのは融資項目というお話をさせていただきました。金融機関にもよりますが、最近では平均残高でノルマが設定されているケースが増えております。理由としては、獲得残高ベースで目標を設定してしまうと、年度末に１日だけ大きな金額を融資実行するだけで達成が可能となります。それでは収益を稼ぐことができません。収益をベースに考えると期の初めから融資残高を増やしていかないと達成することが困難となります。また融資は返済が伴うものですので、毎月の返済金額を上回る融資実行を行わないと目標から遠のいていくこととなります。財務状況が良く成長が見込まれるお客様に対し積極的な融資提案等を行うこととなります。

【最後に】

ノルマには多くの項目があり、基本的には全てのノルマを達成する為に日々担当者は活動しております。但し金融機関によりその時々で力を入れている項目に温度差があります。またこの項目に付き合えば担当者との関係が良くなると言えるものもありません。大抵の場合、担当している地区の地域性やお客様層等により苦しむノルマは変わるかと思います。実体験としては苦しむノルマに協力することができれば、今後の良好な関係に繋がるかと思います。但し、明らかに不必要なもの、損するような内容の場合は協力を避けるべきですので、そこはしっかりと考えた上で対応していただければと思います。