

皆さまは、いつ、どの銀行から、いくら借りるか、今後の資金調達計画を立てていらっしゃいますか？

もし、行き当たりばったりに、銀行の営業マンがセールスに来たらお金を借りるを繰り返されている方は、是非、今後の資金調達計画を立てることをお勧めします。

と言うのも、皆さまが思っている以上に、銀行員と言うのは、他の銀行・信用金庫がどのように融資をしているのかに目を光らせています。

優秀な担当者であれば、3ヵ月に一度くらいの頻度で、「銀行別借入残高一覧表を提出してください」と求めてくるはずです。

顧客管理は銀行営業マンの重要な任務ですので、求めてこない担当者はあまり当社のごことに気を配っていないか、あまり優秀でないかのいずれかだと思います。

銀行員は、皆さまの会社の銀行別の借入金残高がどのように推移しているかをチェックすることで、以下のようなことを考えています。

取引銀行が徐々に増えているが、既存の銀行から融資を断られているから、新規銀行にあたっているのではないか？

メインバンクの融資残高が減っていて、それを補うように新規の銀行が増えているが、メインが何かネガティブな情報を掴んで引いているのではないか？

規模の大きな銀行から、規模の小さな銀行・信用金庫に借入残高が移っているのは、審査基準の厳しい大手銀行の審査を通らない決算内容になって来ているからではないか？

皆さまからすれば、新規の銀行の営業マンが、毎日のように通ってくれることが当社に対する熱心さに映り、しかも他行に比べて低金利で、返済期間も長い好条件だったから借りてあげた、程度かもしれません。

ただ、そのことが既存の銀行員から良く思われないケースもあるのです。

格上の銀行が入り込んできたときには「ヤバイ！」と焦る銀行員も、格下の銀行が入り込んできたときには、「他が引いているかもしれないからウチも！」となりがちです。

借りられるならどこでも良い、というスタンスは大変危険ですので、計画的な資金調達をご検討ください。