

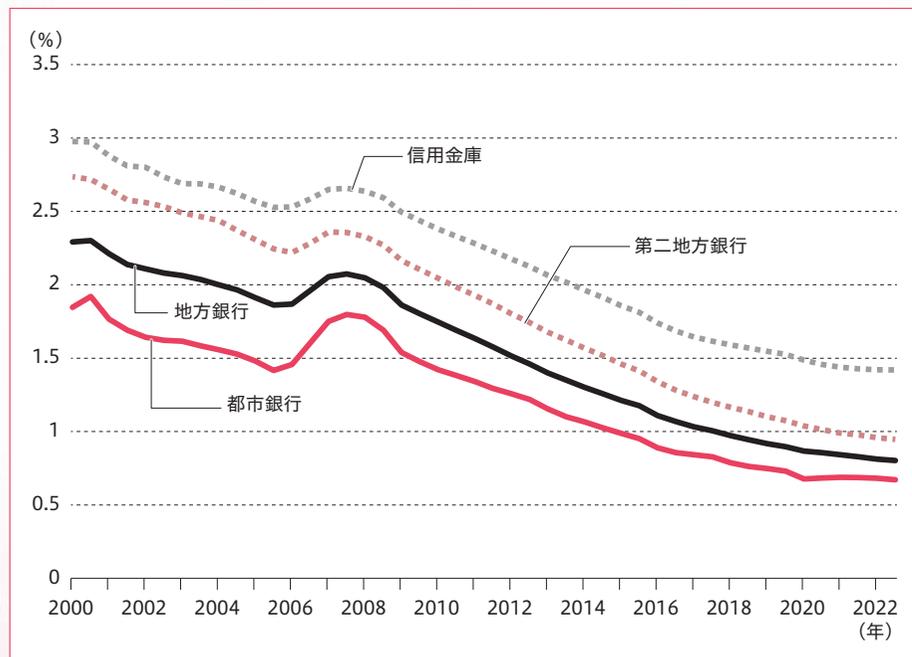
銀行員は知っておきたい!

金利の

仕組み 基礎のキン

個人・法人の各分野における基礎知識と
お客様への説明・交渉ポイント

●この20年で2分の1～3分の1まで低下した貸出約定平均金利



(出所) 日銀時系列データより、ストック貸出約定平均金利。年度半期平均の値

元の状況や今後の見通しより過去の財務数値を重視する姿勢は何も変わっていない」といった声を多く聞く。

金利の基礎から理解し説明する準備を
しかし、今後は金利が反転

**金利の反転とともに
知識と交渉力が
求められる**

昨 年12月、日銀は長期金利の政策目標の上限を0・25%から0・5%に変更した。市場の長期金利は0・5%近辺に動いた。この情勢を受けて、10年固定の住宅ローンや、長期の事業性融資の基準金利を引き上げている金融機関もある。金融機関にしてみれば、現状の約定金利水準が低いだけに、たとえ0・1%の利上げでも収益への寄与は大きい。

2月には衆議院運営委員会で次期日銀総裁候補の経済学者植田和男氏に対する所信聴取が行われるなど、金融政策の変化や金利動向に目が離せない状況が続く。

振り返ると、この20年間で貸出約定平均金利は大きく低下した(図表)。融資残高が伸びないなかで低金利政策が続いて金利競争は激化し、証書貸付の折り返しや一本化のたびに低金利を提案する営業スタイルが定着していった。

この間、金融機関担当者一人当たりの融資担当先数は増え、第一線の融資営業力は低下してきたと感じる。真に支援を必要とする小規模事業者や低格付先、信用保証協会・イン先などへの対応が手薄になってきた。中小企業経営者からは、「取引金融機関の訪問・接触が減った」「役務収益がらみの提案は多いが資金繰りに真剣に耳を傾けてくれることは少なくなった」「足

し、融資の採算が改善する可能性がある。

金融機関の経営幹部は、この機会に自行庫の融資事業の課題を整理し、融資推進体制や業績評価項目を見直す必要があるだろう。

個人でも法人でも、融資の営業担当者はこれまで以上に政策金利や長期金利の動向に留意するとともに、改めて自行庫の店頭表示金利・基準金利、優遇制度などの仕組みを知り、正確に説明できるようにしておく必要がある。そして、必要が生じたらいつでも円滑に金利交渉に臨めるように備えておくことが大切だ。

ゼロゼロ融資返済の本格化をはじめとして、多くの取引先の経営環境は厳しい。金融機関同士の競争も激しさを増すだろう。金利の変化に適切に対応できるよう、基本をしっかり学んでおきたい。

(大内修・金融コンサルタント)