

銀行との付き合い方がわかる

銀行交渉術

松原昌基税理士事務所

〒451-0031 名古屋市西区城西4-22-2 緑ビル2F
TEL : 052-528-3560 FAX : 052-528-3568
E-mail : info@matubara-office.com
事務所URL : <http://www.matubara-office.com>
会社設立URL : <http://www.kaisyakigyou.com>
マネジメントゲームURL : <http://matubara-office.com/mglp>

《目次》

概要

§ 1 まずは相手を理解する

- 銀行員はとにかく忙しくて時間がないことを理解する
- それでは、銀行員はどのような企業が好きなのでしょうか？
- 最大のハードルは「支店長」
- 支店長によって貸出スタンスが変わるのか？
- 余談として・・・支店長はどれくらい忙しいのか？

§ 2 身の丈に合ったパートナー選びを考える

- 複数行取引のメリットとは？
- 取引銀行の目安は？

§ 3 銀行が貸しやすい時期を理解する

- 銀行から借りやすいのはいつか？

§ 4 銀行にはどのような資料を提出すればよいか

★コラム★ 当社の元銀行員の社員が語る融資担当者のホンネ