

# 金融機関のノルマとは？

今回のテーマは「金融機関のノルマ」についてです。

現在、金融機関の中にはノルマを廃止すると公言しているところもあります。しかし実態は今まで通りノルマを設定しているケースがほとんどなのが現状です。

金融機関は元来、貸出金利息と手数料を収益源として稼いできました。しかし今般の貸出金利息の低下により収益が稼ぎづらくなってきており、金融機関の営業担当者に課せられるノルマが多種多様なものとなってきております。金融機関により差はありますが、以下のようなものがノルマとしてあります。

## 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すので、その主軸となる融資項目は相当なウェイトを置いておりますし、金融機関同士の競争も激しいです。そもそも金融機関は多くの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です。ところがその金利が低くなっていることで稼ぎづらくなっており、預かり資産やビジネスマッチング等の提携業務での手数料収入で賄わないといけない状況になってきているのも実状です。

そしてこれらのノルマは本部と各支店の支店長との話し合い等で次年度のノルマが決定するのが一般的です。（支店の規模や営業担当者的人数での頭割りとなるケースが多いです。）

そうして決定したノルマは各支店の担当者へと割り振られどのように推進していくかを支店内で話し合い決定します。（法人担当・個人担当で特性を生かしての割り振りや地区の特性での割り振りが一般的かと思います。）

## 【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が、最近では平均残高でノルマが設定されている場合もあります。理由としては、いわゆる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が、平均残高とな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。ですので、財務状況が良かったり成長が見込まれるお客様に対し積極的な融資提案を行います。

## 【最後に】

ノルマ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ことが目標です。しかし金融機関あるいは時期によって力を入れる項目に温度差があるのは実状です。これをやれば担当者との関係が良くなると言えるものはありません。大抵の場合、地域性やお客様層等により苦しむノルマはあるはずですが、それに少しでも協力してあげることができれば、良好な関係に繋がるかと思えます。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。そこはしっかりと考えた上で動いていただければと思います。