住宅ローン削減から保険提案へ

クローズアップ

株式会社さくらエージェント　代表取締役
一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会　代表理事
篠崎　ひろ美氏

住宅購入で気づく「将来の問題」

生命保険加入、見直しのきっかけのひとつに「住宅購入」がある。一般の方にとって住宅購入は人生最大のイベントであり、それにあわせてこれからの人生、ライフプランの再構築を行うことになる。株式会社さくらエージェント（篠崎ひろ美・代表取締役＝写真）では、住宅ローンコンサルティング（新規・借換え・見直しなど）を通して、資産運用（住宅購入資金、教育資金、老後の資金など）をアドバイス。そこから生命保険の新規加入や見直しなどへの自然な展開スキームを開発・実践し、着実に成功事例を積み重ね、多くの生保営業パーソンから高い評価を獲得している。同社の概要とともに、住宅ローン相談活用法の魅力について聴いた。

相談活用法に大きな魅力
低金利の今がチャンス

「一般的に、見込客の開拓といっても、成約にいたるまでには、そのお客様に保険加入のニーズがあるかどうかが『顧客』になっていただけるか、永遠に『見込客』のままかの分かれ道です。成約率のアップには、お客様に将来起こり得る問題、根本的な問題に気づいてもらうことが重要です。

そうした営業アプローチ法は、たくさんあると思いますが、中でも住宅ローン相談なら将来起こりうる問題・根本的問題に気付いてもらいやすい。また、自分のお客様の中にも、潜在的なケースも含め住宅ローンの相談が必要な方がいらっしゃるはずです。既存顧客の活用法として、保険契約の見直しや新規加入のニーズ掘り起こしとして活用いただけます」

現在、住宅市場の規模は90兆円、勤労者世帯の4割が住宅ローンを抱えているといわれている。また、政府は中古流通市場を2020年までに20兆円規模に育成する方針で、リフォーム市場の規模も2030年まで年間6兆円台で推移することが見込まれている。

しかも、今は低金利の時代なので住宅ローン相談件数も増える傾向にあり、篠崎氏への保険会社や保険代理店、FP協会などからの住宅ローン相談活用法についての講演依頼も年々増加している。

「住宅ローンは借換えによって削減額を削減することが可能です。しかし、本やネットでは解決しないことが多く、かといってFPなどの専門家に相談しているのは利用者の3％前後です。

そこで、保険セールスパーソンが、お客様に適した住宅ローンのアドバイスができれば、信頼感がアップするとともに、新たな保険契約を提案できるチャンスが生まれます。住宅購入というグッドタイミングでの保険提案が可能になってくるのです」

住宅ローンとFPの2つの専門分野
コンサルティング支援も実施

同社では、住宅ローン、ファイナンシャルプランナーの2つの専門分野を同時に運営している。

「住宅ローンの分野では『みんなの住宅ローン相談センター』を運営しています。金融機関調査も行うことから、机上のアドバイスにとどまらない実践に沿ったサポートができるのが大きな特徴です。お客様の目的に合わせた最適な金融機関とプランをご提案いたします。

また、ファイナンシャルプランの分野では、貯金から税金、資産運用、住宅ローン、不動産、教育、老後、相続まで生活に密接なお金についてサポートしています。ご相談内容によってはそれぞれの専門家とチームを組んでお客様の悩みや課題の解決に取り組んでいます」

また、篠崎氏は、一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会の代表理事を務めており、そこでは住宅ローン、ファイナンシャルプランニングのプロを育成する事業を展開。FPや保険営業マン、不動産営業マンの方向けサービスとして「住宅ローンコンサルティング支援」を行い、これまで得たノウハウ、スキルを提供している。

「『生命保険』と『住宅』は大変、親和性の高い関係にあるのは皆さんも体験的に感じておられることと思います。とはいうものの、住宅・不動産のプロではない保険セールスパーソンにとってはどうすれば『生命保険』と『住宅購入』をリンクさせることができるのか、分かりにくいところでもありました。

住宅ローンコンサルティングを学びたい方・本業の付加価値としてお客様に、より上質な情報を届けたい方・住宅ローンサービスを充実させたい方・お客様に的確な提案やアドバイスをしたい方にご活用いただいています。

一般的に、『住宅ローンって大変そう』と思われるかもしれませんが、お客様と一緒に将来起こりうる問題について考えるときであれば、ほんの少し知識があればOKです。既存顧客に対し、まったく新たな「住宅ローン削減」の提案ができれば、そこに保険加入のニーズが生まれます。ぜひ多くの方々に、商品ありきではない、お客様の問題を解決する営業を実践していただきたいです」

これまでの借換えによる削減額例

この削減インパクト！

	借入金残高	残年数	総支払額	借換え後	差額
会社員（33歳）	5,738万円	32年	7,614万円	7,163万円	406万円
会社員（58歳）	1,950万円	16年	2,466万円	2,232万円	172万円
会社員（50歳）	2,700万円	24年	4,141万円	3,402万円	652万円
公務員（45歳）	2,200万円	18年	3,097万円	2,695万円	222万円
会社員（40歳）	3,123万円	23年	4,536万円	3,451万円	1,085万円
会社経営者（54歳）	2,670万円	14.5年	3,438万円	3,065万円	319万円
会社経営者（44歳）	3,463万円	29年	5,769万円	4,872万円	817万円
会社経営者（35歳）	2,268万円	34年	3,868万円	2,796万円	948万円

（㈱さくらエージェント調べ）

商売繁盛DVDシリーズ№77　研修教材にも最適!!

ここまでヒアリングできる! 住宅ローン相談活用法
住宅ローン相談から生命保険提案へ
低金利の今がチャンス!

講師　株式会社さくらエージェント　代表取締役　篠崎　ひろ美

生命保険加入、見直しのきっかけのひとつに「住宅購入」があります。一般の方にとって住宅購入は人生最大のイベントです。当然、それにあわせてこれからの人生、ライフプランの再構築を行うことになります。「生命保険」と「住宅」は大変、親和性の高い関係にあるのは皆さんも体験的に感じておられることと思います。とはいうものの、住宅・不動産のプロではない保険セールスパーソンにとってはいかにすれば「生命保険」と「住宅購入」をリンクさせることができるのか、分かりにくいところでもありました。住宅ローンの真のプロフェッショナルである篠崎ひろ美氏（株式会社さくらエージェント代表）は住宅ローンから生命保険への自然な展開スキームを開発・実践され、着実に成功事例を積み重ねてこられ、多くの生保営業パーソンから高い評価を獲得されています。今回はその魅力と効果をぜひとも実感していただきたく、エッセンスを語っていただきました。

CHAPTER
①住宅ローン相談から生命保険へ
～成約率100％！これが借り換えによる削減インパクト！～
②低金利の今がチャンス！
～住宅ローンはもっとも狙い目の市場～
③あなたの保険ビジネスへの住宅ローン相談の活かし方
～集客・売上アップに重要なこと～
④住宅ローンだけでここまでヒアリングできる！
～ライフプランと言わなくても見えてくる多くの課題～
⑤「何と組み合わせるか」より「誰を対象にするか」
～住宅ローンを入口にした売上アップの成功例～
⑥住宅ローンがわからなくても心配ない！
～切り口を変え、キャッシュポイントを増やす～

DVD 収録時間合計約95分
定価 7,650円（消費税込み）

（平成29年　月　日）　※送料実費
●ＦＡＸ注文書●
送信先　㈱新日本保険新聞社
FAX 06-6225-0551
http://www.shinnihon-ins.co.jp/

商売繁盛DVDシリーズ　No.77	50577	
住宅ローン相談から生命保険提案へ		個

●会社名
●支社名
●機関名
●担当者名
●送付先　（〒）
●ＴＥＬ
●ＦＡＸ

新日本保険新聞社