

短いトークでOK! こんな声かけで無理なくアプローチしよう

個人ローンのニーズを喚起する声かけの例を挙げ、声かけ時のポイントを解説します。

①～⑥ 南川善光

⑦～⑭ 伊藤 玲 オペレーション・デザイナー

●お客様の属性を問わず使える声かけ

① 大きなお買い物をされるときはどのようにお支払いされていますか？



相 応の預貯金があっても学資や住宅取得のための貯蓄であれば、大型家電や車など大きな買い物で取り崩すのは抵抗があります。また、必要額まで貯めて自己資金で購入するほうが健全ですが、金額によっては何年も我慢しなければなりません。

一方、ローンを利用すればすぐに商品を楽しめます。ローンの利用は時間を買っているともいえ、金利はその対価と考えればスマートな消費行動といえるでしょう。

●リボ払いの金利より低め

ローンに類似した商品としてクレジットカードのリボ払いがあります。手許にお金がなくとも毎月少額の返済で使えて、まとまった買い物をする際に利用されることが多いですが、その代わり15～18%程度の金利がかかります。

一方、銀行等のカードローンの金利は平均してリボ払いの半分程度と考えられますので、カードローン等を利用して支払ったほうが負担は抑えられます。

●お客様の属性を問わず使える声かけ

② 「緊急時への備え」としてカードローンを作っておくと精神的に余裕を持って生活できますよ



カードローンは、定められた極度額の範囲内であれば、その都度面倒な手続きをすることなく銀行等のATMで反復して借入れができる便利な商品です。ただし、利便性が高い分だけ証書貸付形式のフリーローン等よりも高い金利水準が設定されています。

●優遇金利適用のケースも

高い金利を嫌気してカードローンを敬遠するお客様もいますが、一般のクレジットカードや信販系のカードローンよりは低い金利水準に設定されているほか、取引状況等により優遇金利を適用している金融機関もあり、かつてほど高金利という状況ではありません。

また、傷病による突然の手術や入院などによるまとまった出費に対応できるように、カードローンで一定額の借入枠を作っておけば、いざというときに慌てないですみます。つまり、緊急時への備えとしてカードローンを保有していれば、精神的に余裕を持って生活できるでしょう。