



# 拝見！ 隣のコンサル

第2回

## 事前審査で否決されたケースなど 難しい住宅ローン相談にも対応

「将来のライフイベントも見据えて、安心できる資金計画と一緒に作っていきましょう。お客さまには常に、そうお伝えしています」

住宅購入に不安を感じるお客さまにアドバイスする際のスタンスについて、伊藤勝啓さんは笑顔でこう答えてくれた。名古屋駅から市営地下鉄桜通線で4つ目の高岳駅近くに、伊藤さんが代表を務めるFPエンタープライズの事務所がある。伊藤さんは大学を卒業後、愛知県の大手信用金庫に入庫。主に渉外係としてお客さまへの営業を担当していた。

独立を志したきっかけのひとつは、2年ごとに行われる担当エリアの変更だ。ようやくお客さまと信頼関係が築けたころに異動となってしまったことにもどかしさを感じた。「できれば一生、自分を信頼してくれるお客さまの力になりたい」。一念発起して独立したのが、30歳のときだった。



伊藤勝啓さん

FPエンタープライズ代表  
ファイナンシャル・プランナー

独立直後は順風満帆とはいかなかった伊藤さんだが、異業種交流会で意気投合した人の伝手で、あるハウスメーカーの店長と知り合うことに。店長からお客さまを紹介され、伊藤さんが住宅購入

の資金計画の相談に乗ったところ、丁寧なアドバイスが大好評。継続的にお客さまを紹介してもらえるようになり、事業が軌道にのっていった。いまでは、相談業務一本で、事業を成り立たせている伊藤さん。今回は、相談案件の中でも特に多い、住宅購入希望者へのコンサルティングに焦点を当てて、活動内容を見ていくことにしたい。

### どんな支援ができるかを伝え 安心感・納得感を醸成する

住宅購入の相談に訪れたお客さまに対して伊藤さんはまず、何に悩んでいるのかをヒアリングする。内容は様々だが、特に多いのは「いくらくらいの物件なら買えますか?」「折り込みチラシで気になる物件を見つけたのですが、この物件を購入しても大丈夫ですか?」というものだそうだ。お客さまの悩みやニーズを聞き出したら、それに対して伊藤さんとしてはどんな支援ができるのか、過去にあった同様の相談にどんな支援をしてきたのかを説明している。コンサルの内容と過去の実績を示してお客さまの安心感・納得感を醸成し、伊藤さんを信頼していただいたうえで、具体的なシミュレーションに進むという手順を踏んでいるのだ。

「大切なのは、お客さまが将来にわたって安心できるプランを提案することです。その点をご理解

いただいたうえで、キャッシュフロー表を作成し、適正な物件価額や借りてよい住宅ローンの金額、お客さまに適した金利プランなどを提案していきます」

ちなみに、伊藤さんの場合、キャッシュフロー表の作成に必要な情報について、事前に定型用紙に記入しておいてもらうという形式はとっていない。収入や支出、借入金の概要がわかるもの、具体的には源泉徴収票や家計簿、クレジットカードの利用明細、毎月の支出の概要を記したメモ書き、借入金の明細などを持参してもらい、その他の情報は面談の中で聞き出して、その場でキャッシュフロー表を作成している。お客さまの負担感を減らし、FPに相談するハードルを下げるためだ。

### 返済プランを複数提示して 納得できるものを選んでもらう

トヨタに代表されるように、名古屋には自動車関連の製造業が多い。トヨタ系列の優良企業に勤める方は、一般企業に勤める方に比べて平均年収もプライドも高い傾向がある。優良企業のため審査が通りやすく住宅ローン金利も低くなるのだが、物件価額が高額になるケースも多いため、購入後に子どもが増えるなどライフプランが変化すると適応できず、返済が苦しくなることもしばしばだそう。そのため、購入時にきちんとプランニン

好きな言葉 (モットー)

「信用第一」

ストレス解消法

ストレスはあまりないですが、強いて言えばショッピングです。

趣味・特技

(趣味) 野球。休日は草野球の試合をしています。高校時代はエースでした。(特技) 暗算。数字を見るとすぐに足したり引いたりしてしまいます。

### ●Profile

いとうかつひろ○南山大学経済学部を卒業後、地元信用金庫に就職。預金、融資、渉外課を経験し、在職中には理事長賞を2度受賞。約7年の勤務を経て、FPとして独立。現在は主に住宅購入予定者のサポートを行い、これまでに300世帯以上の夢の実現に寄り添ってきた。