

取引メイン化を図るためのプラスワン提案！

複合セールスはこんなタイミングでこう行おう

ここでは、住宅ローンを組んだお客様に対し複合セールスを行うには、どんなタイミングでどのような提案を行えばよいのか解説します。

金指光伸

提案 1

住宅ローン控除の還付金を原資に保険への加入を提案 還付金額を原資とした 老後資金の準備をアドバイス



消 費増税がクローズアップされること多いが、一方で減税措置がとられているものもある。その代表例が「住宅ローン控除」である。

これは、言うまでもなく「住宅の取得に際し、住宅ローンを利用した場合、一定要件を満たせば毎年末の住宅ローン残高の1%が10年間にわたって所得税から控除される」という制度だ。

平成26年4月以降は、最大控除額がそれまでの200万円から400万円に拡充されている。10年間で400万円なので、年にするに40万円になる。

実際に支払った所得税が40万円より少ない場合、控除しきれなかった分は、住民税からの控除を受けることができる。その上限が、

年9万7500円から13万6500円に引き上げられている。

例えば、年末の住宅ローン残高が4000万円あり、所得税が20万円の場合は、最大13万6500円が住民税から控除される。これは非常に大きい。だが、こんな切り口で声かけしたことのある担当者はいないだろうか。

還付金額を簡単に計算し老後資金に充てるよう提案

住宅ローンの残高が2000万円という一般的なケースで、控除率を1%とすると、年間20万円が戻ってくる。会社員は年末調整で還付される。それを原資に、年払いの個人年金保険に加入すれば、住宅ローンを返済しながら老後資金を用意することができる。

住宅ローンを新たに申し込むお客様は、住宅業者からすでに住宅ローン控除の話が聞いていることが多い。それがマイホームの夢をかなえる際の「背中を押す材料」になっているケースもある。スルーしてしまっても構わない。

そこで、お客様とともに還付金額を簡単に計算しよう。そのうえで、「年末調整で還付されるので知らない間に使ってしまうことも多い」ことを伝え、「そうならないよう、それを原資に保険に入る方もいます」と、還付金を有効に活用している例を紹介する形で、保険商品の提案をするとうい。

提案 2

借換えで減った返済額分を原資に老後資金の準備を提案 借換後の初回返済時に 積立投信の活用をアドバイス



借 換えの提案では、「金利が1・3%から0・75%に下がります」というよりは、「毎月の返済額が5000円少なくなります」というアプローチのほうがお客様の心に響く。

さらには、「毎月5000円あれば、ご家族で回転寿司に行けますね」などとアプローチすることで、お客様に、具体的に「借換えのメリット」をイメージしてもらうことができる。それが、お客様に「それなら、借換えてみようかな」と思ってもらえることにつながる。

住宅ローンの借換えの多くは、そのようなアプローチを経て、成約に至っているのだ。にもかかわらず、借換えをしてもらって終わりではもったいない。借換えの提案が成功したなら、「借換えによって浮いたお金を、老後のために」コツコツ貯めていくといいですよ」といった声かけをプラスしてほしい。

改めて言うまでもないが、借換提案の段階では、「ご家族で回転寿司に行けますね」「ファミリーレストランに行けますよ」といったトークのほが、借換えのメリットをイメージしてもらいやすい。

借換え提案のターゲットは、住宅ローン残高が大きく、残存期間が長い方なので、必然的に「若い」方が多くなる。若い方には、「そのお金があれば、ご家族で回転寿司に行けますね」といった「幸せな場面」をイメージしてもらったほうが有効なのである。

教育資金や老後資金準備を同時に持つ必要性を説明

しかし、借換えをした後は、「住宅ローンを返済しながら、教育資金や老後資金を貯めていかなければならない」という現実を目を向けてもらうことが、お客様のためになる。

そこで、借換え後、1回目の返済が行われたタイミングで訪問する。そして、「返済額が2万円減りましたね」といった形で具体的な金額を伝えることで、「本当に減ったんだな」という確認とともに、「借換えのメリット」をまず実感してもらう。

とはいえ、そのお金を家族での外食などに使ってしまったら、残らない。そこで、「人生の三大資金」に目を向けてもらう。マイホームの夢はかなえたお客様であるが、教育資金と老後資金は、同時進行で準備していかなければならない。

これまで住宅ローンを返済していたお客様なのだから、その必要性は十分理解しているはずだ。したがって、浮いたお金をすぐに全額使ってしまうおつとは、実際には思わない。

しかし、返済はできても、貯蓄はできないということは、多くのお客様が口にされる「生活実感」である。だとすれば、そのお金は、ある程度、強制力を持って貯めていくことが必要となる。

そこで、「そのお金で老後資金作りをしてみませんか。それには、積立投信という方法がありますよ」などと提案する。強制力をもって「お金を使えない」状態を作り、運用の力を活用して、老後の資金作りをするのである。