



●業者営業で心がけるべき4カ条

信頼関係を築くには…

- ①回答はできるだけ早く！  
例) 即日仮審査・回答をPR
- ②柔軟に対応する！  
例) 仮審査でもお客様情報を綿密にヒアリング
- ③融資できなくても真摯に対応！  
例) 結果の理由をフィードバック
- ④経営を支援する！  
例) 融資や本業支援を実施

業者にとって  
相談しやすく  
紹介しやすい  
金融機関に



(出所) 筆者作成

ヤネルだ。  
ただし、業者営業に力を入れる金融機関は多く、競争は激しい。成果を上げるためには、何より地域の住宅関連業者と良好な関係を築くことが重要だ。  
以下では、住宅関連業者から継続的に住宅ローン案件の紹介を得るためのアプローチ

のポイントを述べていく。  
**業者が選びたいのは「通る」金融機関**  
まず住宅関連業者の基本的な考え方を理解しておこう。住宅関連業者が案件を持ち込む金融機関を選ぶときの基準は、「紹介するお客様が、希望どおりに住宅ローンを借

りられること」に尽きる。具体的には住宅ローンの借入条件（特に金利水準）が有利で、借入れの可否についての回答が早いことが重要だ。住宅関連業者の営業担当者の目的はお客様に住宅を購入してもらうことにあるため、当然である。  
営業担当者から見れば、住宅ローンの商品性に大きな違いはないため、通るならどの金融機関でもよいというのが本音であろう。  
そして営業担当者にとって特に困るのは、住宅の購入を希望するお客様を確保しながら、融資が通らずに契約を逃してしまうことだ。属性（職業、勤続年数等）や返済比率（収入や返済期間など）といった問題から金融機関の審査基準を満たせず、お客様の希望どおりにローンを借りられない——これは営業担当者が何より避けたい事態だ。

このような事情から、住宅ローンを提供する金融機関には、営業担当者の意向を踏まえた対応が必要になる。それが結果的に、選ばれる金融機関につながる。  
**早く綿密な連絡が信頼関係を構築**  
それでは具体的にどうすれば選ばれるのか、主なポイントを述べていこう。  
**①回答はできるだけ早く！**  
住宅関連業者（営業担当者）は、迅速に対応して融資する金融機関を選びたいと考えている。「あの金融機関は可否の回答や最終決裁までに時間がかかる」といった話題が一度業界内で共有されると、そのマイナスイメージは定着して周辺の同業者にも広がってしまうので避けたい。  
金融機関の担当者が特に注意すべきなのは、付き合い始めて間もない営業担当者から

案件の紹介を増やす！

# 業者営業の効果的な進め方



住宅ローン推進で金融機関が最も力を入れるのが、住宅関連業者から案件の紹介を目指す「業者営業」だ。優先的に案件の紹介を得るための業者営業の基本や、ハウスメーカーや仲介業者といった業態ごとの関係構築法を解説する。

新規案件の獲得に欠かせない！

## 住宅関連業者にアプローチする必要性と信頼関係を築く方法



**住** 住宅ローン案件を金融機関が獲得するには、①見込先のお客様に直接アプローチしたり、営業店などで相談会を開いて集客を図ったりする渉外担当者チャネルか、②住宅関連業者から見込客の

紹介を受ける住宅関連業者チャネルの2つに分かれる。  
ただ、①渉外担当者チャネルの場合、自行車で取引がないお客様にアプローチするのは簡単ではない。相談会なら取引のないお客様にもアプローチしやすいものの、住宅ローン案件に直ちに結びつくとは限らず、長期・継続的な取り組みが必要だ。  
そこで、住宅ローンの営業推進で最も効果的で多くの金融機関が力を注ぐのが、②住宅関連業者チャネル——業者営業だ。営業エリアにあるハウスメーカーや不動産仲介業、工務店などとの関係構築を図る取組みである。  
住宅を購入する予定のお客様が真っ先に相談する住宅関連業者から優先的に紹介してもらえれば、営業効率が高い。自店との取引の有無に関わらず案件獲得の機会を増やすことができる、魅力的な手