

# 優良案件獲得はここがポイント！ 職域推進のターゲット選びと 従業員への提案の進め方

新渡戸 信

職域での借換え推進の有効性を見たうえで、実際にセールスを行う際の注意点について解説する。



## 01 生涯取引も踏まえて 職域セールスを活用しよう

**金** 融機関にとって個人取引は重要な収益の柱の一つである。中でも生涯取引はお客様から得る継続的価値が高いとして、各金融機関がしのぎを削って獲得を目指している。

ここでいう「生涯取引」とは、社会人になり預金口座を開設し、「給与振込」を指定。公共料金・

クレジットカード等の決済口座として継続され、住宅ローン等の利用、やがては「退職金」「年金」の受取りへとつながる、ライフステージを通じた長期的な総合取引である。

いわゆるメイン取引の長期継続で生涯収益価値は増大する。したがって、この取引数とその金融機

関の存在価値を決めると言っても過言ではない。

生涯取引は前述のようなプロセスで進行するが、中でも住宅ローンは人生最大の買い物・借入れであり、どの金融機関で取引するかは、お客様にとっても金融機関にとっても大きなイベント。したがって、住宅ローンの借換えは、他行庫で進行しつつあった生涯取引を奪取する最大のチャンスだ。

**営業効率に極めて優れた優良案件獲得率が高い**

前項で解説された営業エリアで

の訪問活動は渉外活動の基本であるが、最近は職域セールスに力を入れる金融機関が増加している。企業のセキュリティ強化から職域セールスは自粛せざるを得ない時期が続いたが、許可を取ったうえでアプローチする取組みは復活しつつある。その背景には、共働き世帯の増加により、営業エリアの取引先を訪問するだけでは有効面談数が増えなくなっていることがある。

この点、職域セールスは有効面談が確約されたに近い状態で、しかも説明会の開催等の工夫により

## 02 こんな点に気をつけて 職域で借換えを推進しよう

「一対多」の訴求が可能となる。さらに、若年・壮年層は、住宅購入や子育て、教育資金等ライフイベントに応じた資金ニーズが高く、借換え推進の見込先がまわって明確に存在することもあり、営業効率は極めて高い。

信用リスクの観点からも、職域となる企業本体の信用力をベースに、従業員のライフステージに応じた平均的な収支を把握することも比較的容易である。また、長期的な訪問により、人柄をはじめ風評等も含めた定性面の評価も可能となる。

こうした点から、信用力が高く安定的な企業、今後の成長・発展が見込める企業等の優良企業をターゲット職域とし、効率的・効果的なセールスにより住宅ローン借換への取込みを推進することは、ローラー活動よりも優良案件を獲得できる可能性が高いといえる。

なお、ここでいう「優良案件」とは、住宅ローンの借換えとともに給振および退職金・年金など、生涯取引を同時に取り込めることを前提としたい。

**優** 良案件獲得に向けて、最初に職域推進のターゲット選

びを行う必要がある。そのうえで、どのようにして職域セールスの許可を得るのか、またどのようにして従業員に借換え提案を進めていくのかという戦略を立案することになる。

- ①ターゲットの選定  
ターゲットとなる職域は、次の順で選定する。
- ②ある程度まとまった成果が見込める既往取引先
- ③優良案件獲得可能性の高い官公庁、上場企業先等
- ④史上最低金利の今だからこそ取引拡大の契機としたい未取引先の優良職域見込先

アプローチもこの順を基本とするが、選定は職域での借換え推進戦略のいわば入口であることから、十分な検討により優先順位を

決定し実行したい。

⑤既往取引先

通常、「自庫がメインである取引先」は優先順位が高い。預金・為替の取引に加え融資取引があれば取り組みやすい。この場合は、企業の決算情報のみならず、従業員の状況、福利厚生や社内貸付の状況等の情報入手の範囲が広いことから、職域セールスの環境

も整う。また、一般に経営者や金融機関の窓口担当者との親密な信頼関係が基礎にある。

次に優先したいのが「実権者と親しい関係にある先」である。詳細は後述するが、従業員向けに職場で個別にセールス活動を行ったり説明会を実施したりする行為は、会社の許可を得る必要がある。その点、実権者と親しければアドバンテージがあるため、優先してセールスに取り組みべき先といえる。

さらに、融資先の信用格付等の情報により、「業況等に特に問題ない先」を抽出する。住宅ローンの借換えセールスを行うのだから、従業員との与信取引を行ううえで勤務先の業況等の問題がないことが前提となる。要注意先以下で業況等懸念がある場合は、将来の倒産・廃業により延滞等が発生するおそれがある。

⑥官公庁、上場企業等

この層は、本体取引がメインであるとか融資取引があるといった前項とは異なり、地域金融機関等とメイン取引が行われること