

住宅ローンアドバイザー養成講座、資格のご活用事例

1 新人研修、社員研修としてご活用

【事例1】「住宅ローンアドバイザー資格は、社内でも奨励されていることもあり、入社して間もなく取得しました。特にテキストで学ぶケーススタディーは、現場でお客様に接することがない私にとってイメージを膨らませてくれるので、非常に役に立ちました。」(株)I工務店様

*同社では、毎年4月に入社する営業社員全員を対象に、本養成講座を受講されています。受講料及び登録料についても、社内で手当てされています。

【事例2】「住宅ローンアドバイザーは、これまでは会社の補助金対象資格の一つに過ぎなかったのですが、今年(2015年)からは教育研修の一貫として、新卒入社2年目の営業職員全員に取得させるという取組みがはじまりました。この資格取得費用はすべて会社負担としています。新人の接客スキル向上のためにも、非常に有効であると思っていますし、新人が取得すれば、先輩も負けてはいられませんから、最近になって資格取得を希望する人が目立ってきたように感じます。」(Sハウス(株)様)

【事例3】「住宅ローンアドバイザー養成講座で学習する内容は、基礎的な知識が中心だと思いますが、若い社員にとっては、すぐに業務に活かせるというメリットがあります。(中略)弊社では、営業職の社員全員に、住宅ローンアドバイザー資格の取得を奨励しており、受講及び登録にかかる費用については、会社で補助の対象となっております。」(株)S様

2 名刺に記載することでのプレゼンスアップ

【事例4】「住宅ローンアドバイザーの資格を取得することは営業マンにとって非常に効果的です。私の経験上「住宅ローンアドバイザー」と名刺に記載することで、お客様の信頼度も違いましたし、相談してもらえる機会も格段に増えました。」(株)Rハウス様

【事例5】「弊社では、名刺に住宅ローンアドバイザーの資格名を表記しています。資金相談の際にお客様に安心していただけるので、信頼を築くのに有効だと感じています。」(T(株)様)

【事例6】「名刺に「住宅ローンアドバイザー」と記載していると、お客様から「これはどういった資格ですか?」と聞かれて、そこから住宅ローンの相談に繋がるケースも多くあります。」(株)Pハウジング様

3 お客様の信頼、安心を獲得

【事例7】「私は会社の方針により住宅ローンアドバイザー資格を取得しましたが、さまざまなメリットを感じています。(中略)住宅ローンアドバイザー登録者証(カード)を提示することで、お客様からの信頼を得やすくなりました。」(S住宅(株)様)

【事例8】「住宅ローンの相談においては、お客様の年収や借入条件等、非常にセンシティブな情報を開示していただく必要があり、お客様との信頼関係が鍵となってきます。そのようなとき、私が住宅ローンアドバイザーであることを示すとお客様も安心され、スムーズに業務を進めることができます。」(Bファイナンシャルプランナー様)

【事例9】「業務上、物件だけではなく資金面の相談も行っています。お客様のご予算など資金内容をお聞きしたうえで、ご希望にあった複数のプランをおすすめしています。接客の中で私が住宅LAとわかると、お客様が安心されていると感じます。」(A建物(株)様)

出所：住宅ローンアドバイザー通信「ホッ!と一息カフェテリア」