

2017/01/24 銀行開拓の考え方__ランク分け

今回のグループコンサルのテーマは
「銀行開拓の考え方__ランク分け」です。

皆さん 【銀行開拓】 やってますか？

「いや～、やらなければと思っているんですけど・・・」
「銀行開拓したいのですが、良い物件がなかなか見つからなくて」
と思っている方も多いかもかもしれません。

電話相談をさせてもらおうと、

- ・結果が出ている方＝銀行開拓できている。
- ・結果がなかなか出ない方＝銀行開拓できていない。

という、至極単純なことに、とてもよく出くわします。

銀行開拓がなかなかできない方に
詳しく聞いてみると、たいてい一度や二度
銀行へアタックしています。

ところが、そこで手応えを得られなかったため
ガッカリして落胆し、そのまま動きが止まって
しまっているパターンがとても多いのです。
大変もったいないことです。

ほんのちょっと視点を変え
銀行をランク分けすることで

「銀行から断られてがっかり」

↓

「次使えるかも?!」

となる可能性がとても高いです。

そのちょっとした考え方とコツを
お伝えしています。

■今回の音声を聞くメリット

- 物件検索は楽しいのに、銀行開拓が進まない・・・。
でも銀行開拓が進まなければ、物件は買えない・・・。
なかなか一歩を踏み出せず、立ち止まっている方にも、
大きな一歩を踏み出すノウハウがわかります。
- 銀行へのアプローチは「テストマーケティング」・・・。
フルオープンにして見せる、or 見せないでいいものは見せない。
高い属性ならば、属性のみで勝負してみる、
低金利での都銀融資を武器にしてみる、
決算書は工夫してうまく見せる
金銭的バックグラウンド、相続などを話題にしてみる
あて物件の選び方・持ち込み方・断るタイミング etc.
・・・感触をつかむコツがわかります。
- 銀行担当者がへボすぎる時は担当者が変われば・・・、
支店がネガティブなときは支店長が変われば・・・、
状況が一変することもあり得ることがわかります。
- 自分の属性で、自分をどう見せるかで得られるものが価値ある情報。
他人から聞いた融資情報は背景が異なり、全く使えないことがある
ことがわかります。
- 銀行開拓は勝った負けたで判断するとほとんど負け・・・。
勝率は低いのが当たり前なので、いちいちガッカリしない、と
大前提となる考え方がわかります。
- 我々が考察する場合の銀行条件とは、
融資上限・エリア・評価額・金利・返済期間・法人個人
審査スピード等であることがわかります。
- 銀行条件によるランク分けがわかります。
Sランク：法人OK・低金利・評価伸びる等ーSMBC
Aランク：エリア限定等やや条件ありーりそな等
Bランク：エリア狭い、評価伸びない等 厳しい条件ーみずほ等
Cランク：頭金3割等、ほぼ使えない
- 居住地・勤務先・実家など、該当する銀行をリストアップ。
一つ一つすべてリサーチし、S・A・B・Cランクに振り分けていく、
振り分けなので負けはないことがわかります。

- 物件購入者は、前回、同じ銀行で断られていることも多く、前の実績が今回の成功につながっていることから、一回の失敗は絶対負けではないことがわかります。
- 銀行開拓の際には、当会ならではの融資セットを完璧に用意することが、ライバルに対して大きなアドバンテージになることがわかります。

■今回の感想

今まで、住民票近くの SMBC、りそな、信金、地銀のみの一時的なデータ収集しか出来ていなく。データの更新や、更に細かい情報収集の必要性がわかりました。物件が見つかったから、良いとも思っていた面の反省材料とわかりました。
(関東地方 やみさん)

銀行を支店レベルで仕分けをしていくという考え方はとても参考になりました。情報収集の一環として定期的に繰り返しやっておこうと思いました。
(関東地方 オオクワさん)

開拓の目的が明確になり、勝ち負けではないことがわかりました。
(東海地方 Enugon さん)

銀行開拓＝銀行のランク分けの視点が新鮮でした。巡り会えるだろう物件に備え、リストを準備しておくのが、銀行開拓の目的ですね。早速明日、銀行に電話します。
(関東地方 kaz さん)

全てはリサーチ！
今の自分にフィットする宝探し。
(関東地方 Bird さん)

今までは単純に融資がつく＝勝ち、融資がつかない＝負けと考え、負けが多い為、正直銀行開拓にモチベーションが上がりませんでした。今回教えて頂いた「マーケットリサーチのつもりで、銀行をランク付けする」

気持ちでやると、あまり勝敗という観点でなく動くことができるというのは、目から鱗でした。

また、銀行も刻々と変化するし、自分の属性やステージも変化するので、人の情報はあてにならないということもとても腹におちました。

明日からは積極的に銀行開拓が出来そうです。

ありがとうございました。

(関西地方 パンダさん)

ランク分けをしに行くという観点は無かったので、非常に参考になりました。村田さんが最後に融資セットの話をされてましたが、その通りだと思います。

何処の銀行に行ってもこれだけ一遍にキッチリ揃えて持ち来る人はほぼいません、こちらもやり易いですと言われます。

我々が当たり前にやってることが実は基準が高くて融資セットをキッチリ持って行くだけでかなりのアドバンテージが取れてると実感できます。まさに会の強みですね。

(関東地方 ベンさん)

銀行を開拓する事は、今の自分が使える銀行を開拓するという事。そこで自分にとってのランクを理解することこそがスピード勝負ができることに繋がる事が理解できました。

(関東地方 mさん)

断られることがほとんどだから、結果にこだわらないと言うのは本当にそのとおりだと思いました。データを集めるためと割り切れば、あまり気にならないのは確かですね。

(関東地方 tkさん)

どうしても融資が出ないと「負け」のように考えていたが、今回のランク分けの考え方で、銀行開拓はただの「リサーチ」なんだと思えばいいことが分かった。

(関東地方 東京のTさん)

銀行開拓に足を踏み入れる直前に、今回の Gr.コンサルを聴けてよかったです。

勝ち負けではなく、グループ分けをしていくという感覚で開拓していけば、うまくいかないから行動をストップしてしまい、次にエンジンがかかるまでに時間がかかるという行動パターンに陥らずにすみそうです。

(関東地方 トミーさん)

融資不承認は「負け」ではない。最近立て続けに融資 NG となってやや凹んでいた自分にとって、とても勇気付けられた言葉でした。

銀行の姿勢はその都度変化することを念頭に置いて、気持ちを切り替えてまたトライしていきます！

(関西地方 MOLTA さん)

ヒアリングが重要だと感じました。

融資がダメだったとしても、理由さえ分かれば、物件のスペックを変える、又は外部的要因が変わるタイミングを待つ等、次にもトライできる可能性があるということが分かりました。

そして、ヒアリングするにも物件を持ち込まなければ始まらないので、行動することがやはり一番重要だと再認識しました。

(関東地方 TI さん)

銀行開拓の準備は、後回しにしていました。
一番重要な要素を今まで気が付きませんでした。
大きく成長できるか今後のキーになりますね。

本当にゲットしたい物件が見つかってもし手に入れる
確実性を増すのが銀行準備と気づきました。

(中部地方 オーさん)

銀行への融資は基本的に負け状態で、
1/5 から 1/10 程度の確率ということを知ることができた。

(関東地方 エヌエイさん)

銀行をS、A、B、Cにランク分けすることにより
結果的に銀行の開拓につながるという考え方に気づきました。
大きな発見でした。

銀行開拓に限らずこのような考え方は
成功に近づける考え方だと思いました。
(中国地方 おさとさん)

銀行開拓は勝負でないということや、開拓の時点で
融資が引けるのかどうかは全く関係ないという事がわかりました。

また、実家近くの銀行にもアプローチ可能であることもわかりました。
更に、あて物件の断るタイミングも今までよくわからなかったので、
とても参考になりました。
(関東地方 ねこまるさん)