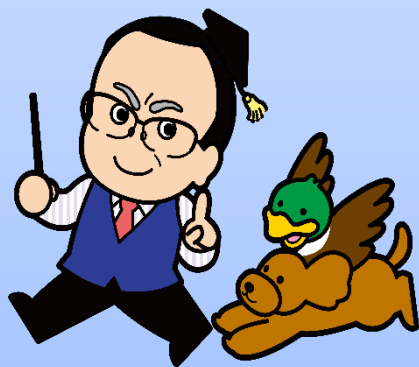


住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第6期 4日目(最終日)



一般社団法人
日本住宅ローンコンサルティング協会

理事 鴨藤 政弘

本日のスケジュール

① ふいかえり 課題確認

1分スピーチ(全員の前で)

② リストホルダーを探せ！

③ 保険の話へ

④ 本日のまとめ、宣言！ 終了証授与式

⑤ 今後のフォローについて

ふいかえい

借い換え比較表の作成

防衛金利の計算

ヒアリング(保証料 団信)

管理表(証拠・実績)

自己紹介のロープシ(証拠写真)

借い換えセミナーのグループロープシ

リストホルダー3先選定・セミナー企画

生命保険の話へ

課題の確認

第3回 課題

①住宅ローン返済予定表をさらに3件回収！

変動金利なら、防衛金利を計算して

お客様にピストルとナイフ作戦を

実行してもらおう

(1件以上)

期限6月13日(水) 班長さんへ結果報告

第3回 課題

② セミナーの練習

既契約者に対して3人(1回で3人でも可)
お客様のご自宅でミニセミナー開催

3人に感想をもらってきてください

期限 6月13日(水)班長さんに結果報告

第3回 課題

③返済予定表を回収した方に

**金利の引き下げが、成功したら
保険の提案又はご紹介をもらってください**

行動(アプローチ)が重要です！

30点で合格です！

今回(課題)の結果は重要ではありません

期限6月13日(水) 班長さんへ結果報告

グループワーク

課題をやってみて

- ①返済予定表の回収！（3件）
- ②セミナーの練習の結果！（3人）
- ③生命保険、ご紹介の話！（行動）

行動結果はどうでしたか？

5分間で、話し合ってください！

課題①：返済予定表をさらに3件回収、P&N作戦を1件以上実行し、報告する。

・HNさま

ローン返済表の詳細を確認してもらっている段階。2年前に借り換え済、7千万円、10年固定。旦那さんの協力が薄いため、苦戦中。

・TIさま

返済予定ハガキをみせてもらい、その場で防衛金利を計算。銀行に電話してもらい、金利交渉。旦那様の日程を踏まえ、22日に手続へ。ただ、年内に家をマンションから戸建てに買い換えを検討中だったため、効果は薄い予定。しかしながら、次回戸建て購入時の火災保険を相談してもらえる様、相談へ。

・TSさま

住宅ローンの借り換えをヒアリング。（6月11日にTEL）
数年前に実施してからは手をつけていないとのこと。
週内に返済予定をFAXしてもらう予定。
次の単身赴任中の旦那が戻ってくる時に（月1）、**保険と一緒に提案予定。**

顧客名	I 様	N 様	NA 様	M 様	S 様
一覧表回収	5月16日	5月16日	6月10日	未回収(遅れ)	6月13日
防衛金利案内	5月31日	5月30日	出張中		防衛金利出せず
作戦実施日	まずは実弾つくり	6/7 TEL 相談	来週以降		
現状	実弾が入っていない 状況の様 ネットで事前審査 実行を依頼	フラットを私が誤 認識 詳細調べ直し、再 案内 借換を軸に相談中 ファミリーライフ等 案内	来週ミニセミナー も 併せて実施予定	宿題間に合わず	三井住友信託で 変動0.705%元 金均等 諸費用考慮する と 下げることが困難

課題①返済予定表をさらに3件回収、P&N作戦を1件以上実行し、報告する。

・回収まではできず、メールで群馬銀行の内容を聞いて、午後7時40分保証料の確認をお願いしています。

ちなみに、**借入金が1億を超えている方**は、どーしたら良いでしょうか？

1億は10年固定で、3千万円は変動とかイレギュラーは件が発生しています。

課題②既契約にミニセミナーを実施、三人に感想をもらう。

・**すぐにでも相談したいと奥様から感想を得ました。**

旦那さんからは、こういうのをやってくれたら有りだね。(・・・と好感触でした。)

課題②：既契約にミニセミナーを実施、三人に感想をもらう。

・NHさま

旦那様にP&N作戦を説明してほしいとのこと、旦那さまの協力を得るためのきっかけにしたい。

→P&N作成は進捗していないにもかかわらず、**職場の従業員を紹介してくれるとのこと。**

・住友系不動産管理会社

フロントの方に、管理会社へのミニセミナーができないかを相談するも、すぐには開催することができない。現在は総会が続く日程で、時間的に余裕がない。タイミングが悪く、断念。

ただし、フロントさん本人のローンについての雑談に話題が広がり、今後、あらためて相談したいとのこと。

課題③ 金利の引き下げが成功したら、保険の提案又はご紹介をもらってください。

・ 保険の提案と並行して、金利の引き下げをした所、
1件契約に至りました！

第6期超実践講座

目標！

講座終了までに

住宅ローンの借り換えアプローチから

生命保険契約・紹介につなげる！

全員結果を出す！

第6期超実践講座

確認です！

今日までに

住宅ローンの借換えアプローチから

生命保険契約につながった案件が出た方！

又はご紹介案件が出た方！

いらっしゃいますか？

グループワーク

**今回実践講座に参加して
課題をやってみて**

①結果が出た理由は？

(どんな人にアプローチすると効果的か？)

②生命保険につなげる為には、何が必要か？

5分間で、話し合ってください！

念のため

①比較表作成

②防衛金利の計算

やってみましょう！

比較表作成

練習問題

①Kさん 一般団信 保証料650,000円

②Yさん 一般団信 保証料支払い無し

お借入れ明細表 (変動金利方式)

(作成日2016年12月05日)

Kさん

様

平素よりお引立てにあずかりまして誠にありがとうございます。ご利用を頂いておりますご融資の返済予定表をご送付致します。ご査収の程よろしくお願ひ申し上げます。
なお金融情勢の変化等によりご融資の基準金利を変更する場合がございます。その際、当初のご契約に基づきお客様がご利用中のご融資の利率につきまして変更をさせていただきますのでご了承願ひます。今後ともより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

ロ ー ン 名 称			
住宅ローン (保証人扱) (新長プラ)			
ローンコード	お客様番号	お取扱番号	
20070			
お借入れ金額	毎月ご返済分	半年ごと増額ご返済分	
32500000	32500000	0	
お借入れ日	毎月ご返済分繰越金額	増額ご返済分繰越金額	
2009年04月03日	26565797	0	
最終回ご返済日	ご返済金振替口座		
	店番	科目	口座番号
2044年04月01日		普通預金	

お客様の情報をお守りするため、番号の一部を表示していません

お借入れ明細表作成対象期間

2017年01月~2017年12月

新利率 (変更後利率)	今回の利率変更幅	変更前利率	
1.27500 %	0.00000 %	1.27500 %	
ご返済日	増額ご返済月	新毎月ご返済金額	新半年ごと増額ご返済金額
01日	月 月	95966	0

(「繰延未払利息」のご説明)

利率の変更により、毎月または半年ごと増額ご返済残高に対して発生する利息が所定のご返済額を超過する場合があります。この場合の超過額を「繰延未払利息」といいます。(繰延未払利息)が発生した場合は次回ご返済分から「繰延未払利息」を優先してご返済いただきます。なお、「繰延未払利息」の増減および残高は「繰延未払利息返済額」「繰延未払利息発生額」「繰延未払利息残高」の各欄に記載いたします。

ご返済予定日 年月日	ご返済金額 円	ご返済金額の内訳			繰延未払利息返済額 円	ご返済後残高 円	繰延未払利息発生額 円	繰延未払利息残高 円
		元金返済額 円	利息額 円					
170104	95966	67740	28226	0	26498057	0	0	
170201	95966	67812	28154	0	26430245	0	0	
170301	95966	67884	28082	0	26362361	0	0	
170403	95966	67957	28009	0	26294404	0	0	
170501	95966	68029	27937	0	26226375	0	0	
170601	95966	68101	27865	0	26158274	0	0	
170703	95966	68173	27793	0	26090101	0	0	
170801	95966	68246	27720	0	26021855	0	0	
170901	95966	68318	27648	0	25953537	0	0	
171002	95966	68391	27575	0	25885146	0	0	
171101	95966	68464	27502	0	25816682	0	0	
171201	95966	68536	27430	0	25748146	0	0	
合計	1151592	817651	333941	0		0		

お借入れ明細表 (変動金利方式)

Yさん

様

(作成日2017年 12月 25日)

平素よりお引立てにあずかりまして誠にありがとうございます。ご利用を頂いておりますご融資の返済予定表をご送付致します。ご査収の程よろしくお願い申し上げます。

なお金融情勢の変化等によりご融資の基準金利を変更する場合がございます。その際、当初のご契約に基づきお客様がご利用中のご融資の利率につきましてご変更をさせていただきますのでご了承願います。今後ともより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

ローン名称			
住宅ローン (CP) 変動金利型 8.0%内			
ローンコード	お客様番号	お取扱番号	
20043			
お借入れ金額	毎月ご返済分	半年ごと増額ご返済分	
17,000,000	17,000,000	0	
お借入れ日	毎月ご返済分繰越金額	増額ご返済分繰越金額	
2009年08月07日	11,869,835	0	
最終回ご返済日	ご返済金振替口座		
	店番	科目	口座番号
2034年07月25日		普通預金	

お客様の情報をお守りするため、番号の一部を表示しておりません

お借入れ明細表作成対象期間			
2018年 01月 ~ 2018年 12月			
新利率 (変更後利率)		今回の利率変更幅	変更前利率
1.27500 %		0.00000 %	1.27500 %
ご返済日	増額ご返済月	新毎月ご返済金額	新半年ごと増額ご返済金額
25日	月 月	66,206	0

〔繰延未払利息〕のご説明
利率の変更により、毎月または半年ごと増額ご返済残高に対して発生する利息が所定のご返済額を超過する場合があります。この場合の超過額を「繰延未払利息」といいます。(繰延未払利息)が発生した場合は次回ご返済分から「繰延未払利息」を優先してご返済いただきます。なお、「繰延未払利息」の増減および残高は「繰延未払利息返済額」「繰延未払利息発生額」「繰延未払利息残高」の各欄に記載いたします。

ご返済予定日 年 月 日	ご返済金額 円	ご返済金額の内訳			繰延未払利息返済額 円	ご返済後残高 円	繰延未払利息発生額 円	繰延未払利息残高 円
		元金返済額 円	利息額 円					
180125	66,206	53,595	12,611	0	11,816,240	0	0	
180226	66,206	53,652	12,554	0	11,762,588	0	0	
180326	66,206	53,709	12,497	0	11,708,879	0	0	
180425	66,206	53,766	12,440	0	11,655,113	0	0	
180525	66,206	53,823	12,383	0	11,601,290	0	0	
180625	66,206	53,880	12,326	0	11,547,410	0	0	
180725	66,206	53,937	12,269	0	11,493,473	0	0	
180827	66,206	53,995	12,211	0	11,439,478	0	0	
180925	66,206	54,052	12,154	0	11,385,426	0	0	
181025	66,206	54,110	12,096	0	11,331,316	0	0	
181126	66,206	54,167	12,039	0	11,277,149	0	0	
181225	66,206	54,225	11,981	0	11,222,924	0	0	
合計	794,472	646,911	147,561	0		0		

ターゲット

理想のお客様

我々が会いたい理想のお客様の条件は？

残高は？

借入時期は？

借入銀行は？

理想のお客様は、どこにいますか？

セミナー集客

理想のお客様が分かっているだけで…

逆算してアプローチの段階で顧客にないような人を選んで集客すれば、**成約率**が高まります！

理想のお客様を明確にして、**リストホルダー**に集客してもらおう！（**4組8人**）

みなさんは、**セミナー（コンテンツ）**をして個別相談をするだけです！

1分スピーチ(完成型)

本日は、全員の前で発表してもらいます！

- **1分で自己紹介(選ばれる理由を意識)**
- **聞き上手になりましょう！**
- **付箋に『良いところ』を書いて渡す**

順番は、早い者 順に決めます！

**ホワイトボードに自分がやりたい順番に
名前を書いてください**

選ばれる理由

①ベネフィット型 NO.1戦略

何故、〇〇さんをご紹介してくれるんですか？

『はい、それは、NO.1だからです！』

②ビジョン型 理念 思い 共感

一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会の会員で
高い金利を払い続けている金融素人(私たちみたいな)
をひとりでも多く救ってあげたいって頑張ってる

『住宅ローン見直し専門FP』なんですよ！

私も〇〇さんに相談して金利が下がったんだよ！

絶対会った方がよいよ！

自己紹介

ベネフィット型が理想

実績＝証拠写真を見せる

NO.1戦略！〇〇でNO.1

専門家なので安心してください！

ビジョン型でも良い

こういう考えで、こうなりたい！

こうなります！そのために今こうしています！

共感！一緒に頑張る！応援団！

選ばれる理由

最も簡単で、効果的なのは…

何故、〇〇さんなんですか？

『はい、それは、〇〇さんがNO.1だからです！』

NO.1戦略！ NO.1の作り方

- ① NO.1を『作る』という発想(狙ってつくる)
- ② 既に、NO.1はあるかも(切り口を変える)
- ③ 範囲を小さく限定的に(〇〇×〇〇)

選ばれる理由

『検討します！』と言われるのは

会う段階で

『選ばれる理由が明確になっていない！』

からです。

自己紹介 = 『選ばれる理由！』

は超重要です！

1分スピーチ(完成型)

全員の前で発表してもらいます！

- やり方はいつもと同じです
- 1分で自己紹介(選ばれる理由を意識)
- 聞き上手になりましょう！
- 付箋に『**良いところ**』を書いて渡す

(前回)リストホルダー(30先)

**3つのリストホルダーを厳選してください
セミナーを開催するにあたり**

1番重要なこと・・・

**3番目のリストホルダーから
セミナーの日程を決めます！**

日程(日時、場所)

ターゲット(誰を呼ぶか?)

集客方法(DM、メルマガ、電話等・・・)

リストホルダーとの提携

**前回、
ジョイントセミナーの開催日程を決めて
頂きました！**

**いつ開催しますか？
自身のセミナー開催日程を
グループでシェアしてください**

セミナーの開催

1回目のセミナー開催前に

グループ内で、何か出来ることはないですか？

5分で話し合いをお願いします！

例えば

実際にJVを組む

合同練習

進捗チェック

ジョイントセミナー企画

- ①開催日程
- ②ジョイント先(リストホルダー)
相手のベネフィットは？
- ③ターゲット(誰を呼ぶ)
- ④どこで？
- ⑤集客は？
- ⑥グループメンバーでサポート出来ることは？

タイアップビジネスにとって重要なこと

成功の絶対条件！

優先順位を間違えない！

①顧客満足

②リストホルダー(提携先)の満足

③自分達の満足

保険の話

セミナー

個別相談

銀行の金利の引き下げ(変更契約)

借り換え

メリットが出せました！

『良かったですね！』

プレゼントを渡す！

新築であれば、新築祝い(お花等)を渡す！

相手が手に持っている状態で…

住宅ローンを組んだら生命保険の見直しを！

団信トーク

見直しの場合

プレゼントは、目に見えるものではありません！

**しかし、大きなプレゼントは、
確実に渡しています！**

手品でもするように、空中にある透明な札束を掴んで渡します

**渡した札束は、本物ですが、みなさんが自腹を切っ
て渡している訳ではありません。**

タネも仕掛けもあります！

それが、コンテンツです！

見直しの場合

お客様に認識して頂く為にも…

〇〇万円と言えば、

奥様のパート収入の半年分くらいですかね？

それくらいの金額を実労2日間で

軽減出来た感じですかね？

どうですか？やってみて…

はい！ 本当に良かったです！

保険の話

ところで、**生命保険ってどんなの入ってますか？**

住宅ローンには団信があることは、
セミナーでもお話したと思います。

団信と**ダブって生命保険に加入している方が**
非常に多いので住宅ローン見直しと一緒に
生命保険も見直した方がいいと思いますが、
やってみましょうか？

保険の話(第三分野)

見直した住宅ローンの団信に
ガン保障もついていたら

ガンになったら〇〇〇〇万円出るガン保険って
すごくないですか？

今ガン保険ってどんなの入ってますか？
入院保険にも加入していますか？

保険の話(就業不能)

見直した住宅ローンの団信が死亡だけだったら

もし、もしですよ、ご主人が亡くなっても団信で
奥様がローン負担することはないですよ？

今加入している死亡保障っていくらですか？

確かに亡くなるとローンも無くなりますけど、
働けなくなってもローンは残りますよね？
対策して行きましょう！

保険の話(変額・外貨)

住宅ローンを見直して家計がよくなりましたね。
よかったですね？

ところで将来に向けての積み立てって
なにかやっていますか？

せっかく家計が改善されたので、これを機に
将来への積み立ても始めたほうがいいと思います
けど、**チャレンジ**してみませんか？

保険の話

ガン団信付きの場合は
住宅ローン選定段階から保険の話をつック

一時払いも実は有効

銀行に金利交渉する時に、**併せて定期預金をある程度預けられる方**だと、交渉に乗ってくる銀行もありますが、**当分使わないお金ってありますか？**

一時払いといえば・・・

生命保険の見直し(切り替え)

『近くに出来た新築アパートの話！』

タバコを吸わない人向けの生命保険の新設！
2018年4月、11年ぶりに標準生命表が改定！
年々、生命保険は進化、改良されています！
見直し(切り替え)すると、内容的にも良くない、
保険料的にも安くなる可能性があります！

生命保険の見直し(切り替え)

『近くに出来た新築アパートの話！』

今住んでいるアパート(住み慣れた街)の隣に新築のアパートが建設されました。

内覧に行きましたが、新築なので、設備が最新で、広さも今よりも広く、なんと家賃も今の家賃7万円よりも、1,000円安い！6万9,000円だそうです！

あなたなら、引っ越しませんか？

生命保険の見直し(切り替え)

『近くに出来た新築アパートの話！』

アパートの家賃は掛け捨てです。

引っ越せば、翌月から家賃は下がります。

しかし、引っ越し代、違約金、敷金精算、礼金等で家賃以外の費用がかかってしまいます…

生命保険(掛け捨て)の引っ越しは、余計な費用(違約金等)はかかりません。翌月から、保険料が下がり、機能も良くなります(がん保険は90日)

生命保険の見直し(切り替え)

『近くに出来た新築アパートの話！』

おまけの話！

今回のケースでは、今のアパートの大家さんと交渉すれば、家賃は下がるかもしれませんね！

アパート版

ピストルとナイフ作戦！

事例研究(グループワーク)

借換セミナーから
個別相談
保険提案・ご紹介取得への流れ！

旧機構団信 C様
フラット35 団信トーク
どんな提案(生命保険)をしますか？

フラット35旧団信

	姓	お名前	生年月日	基準年齢	性別
<input checked="" type="checkbox"/> 世帯主	<input type="text"/>	博樹 様	S58.9.19	35 歳	男性 ▾
<input checked="" type="checkbox"/> 配偶者		佳菜子 様	S60.2.23	34	女性 ▾
		結婚日	H24.11.22	※結婚日は配偶者の国民年金の第3号被保険者の判断等に使用します。	

	お名前	生年月日	基準年齢	性別
<input checked="" type="checkbox"/> 第1子	貫太 様	H27.11.27	3 歳	男性 ▾
<input checked="" type="checkbox"/> 第2子	花子 様	H31.3.17	0	女性 ▾

旧機構団信

団信加入者へ

商品名

機構団信加入者票兼初年分特約料領収書 機構団信

被保険（共済）者番号	241510060008946	債権者区分	機 構	機構支店名	首都圏支店
団信加入者	氏 名	博樹			殿
団信加入者	氏 名	佳菜子			殿
借入申込人	氏 名	博樹			殿
債 務 金 額	返 済 期 間	返 済 方 法	初年分特約料	領 収 年 月 日	
3,300 万円	35 年	元利均等	183,700 円	28. 4. 20	

機構団体信用生命保険（共済）特約制度にご加入いただきありがとうございます
 機構団信加入者票兼初年分特約料を領収しました。

東京都文京区後楽1丁目4番10号

弁済（受託）者

独立行政法人住宅金融支援機構



連絡先	浜松信用金庫	
-----	--------	--



(1503 - 040)

印紙税法第5条により
 収入印紙不要

*ご注意：特約料は、所得税法第76条等による生命保険料控除の対象とはなりません。

2016年【フラット35】

(年・%)

	借入期間15年~20年	借入期間21年~35年
2016年12月	1.03	1.10
2016年11月	0.93	1.03
2016年10月	0.95	1.06
2016年9月	0.96	1.02
2016年8月	0.83	0.90
2016年7月	0.85	0.93
2016年6月	0.99	1.10
2016年5月	0.96	1.08
2016年4月	1.02	1.19
2016年3月	1.02	1.25
2016年2月	1.21	1.48
2016年1月	1.27	1.54

復習(ペアローンのO様)

防衛金利の計算をしたO様

ペアローンのケースでの団信トーク研究

連帯債務との違い？

どんな**生命保険提案**をしますか？

グループワーク(生命保険提案)

0様 のサンプル(防衛金利計算済)

静岡銀行 ペアローン(2本)

借入日 2010年9月17日

最終返済日 2045年9月28日

金利 0.975% 一般団信

ご主人 12,902,146円 (現在残高)

妻 12,820,933円 (現在残高)

お借入れ明細表(変動金利方式)

静岡銀行

〇様

ご主人

(作成日2018年01月05日)

平素よりお引立てにあずかりまして誠にありがとうございます。ご利用を頂いておりますご融資の返済予定表をご送付致します。ご査収の程よろしくお願い申し上げます。

なお金融情勢の変化等によりご融資の基準金利を変更する場合がございます。その際、当初のご契約に基づきお客様がご利用中のご融資の利率につきましてご変更をさせていただきますのでご了承願います。今後ともより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

ローン名称			
住宅ローンC Pミックス変動金利期間全期間優遇個別			
ローンコード	お客様番号	お取扱番号	
20905	0303***	00001-0004076	
お借入れ金額	毎月ご返済分	半年ごと増額ご返済分	
15900000	12800000	3100000	
お借入れ日	毎月ご返済分繰上金	増額ご返済分繰上金	
2010年09月17日	10494651	2557282	
返済回ご返済日	ご返済金振替口座		
	店番	科目	口座番号
2045年09月28日	346	普通預金	0333***

お借入れ明細表作成対象期間			
2018年01月～2018年12月			
新利率(変更後利率)	今回の利率変更幅	変更前利率	
0.97500%	0.00000%	0.97500%	
ご返済日	増額ご返済月	新毎月ご返済金額	新半年ごと増額ご返済金額
28日	01月07月	35983	52292

お客様の情報をお守りするため、番号の一部を表示しておりません。

「繰上未払利息」のご説明

利率の変更により、毎月または半年ごと増額ご返済残高に対して発生する利息が所定のご返済額を超過する場合があります。この場合の超過額を「繰上未払利息」といいます。「繰上未払利息」が発生した場合は次回ご返済分から「繰上未払利息」を優先してご返済いただきます。なお、「繰上未払利息」の増額および残高は「繰上未払利息返済額」「繰上未払利息発生額」「繰上未払利息残高」の各欄に記載いたします。

所定の手続きをとることにより、毎月のご返済日に一定期間を固定金利に変更することができます。なお、変更にあたりましては所定の手数料が変更となります。

ご返済予定日	ご返済金額	ご返済金額の内訳			ご返済後残高	繰上未払利息発生額	繰上未払利息残高
		元金返済額	利息額	繰上未払利息返済額			
180129	52292	39826	12466	0			
	35983	27457	8526	0	12984650	0	
180228	35983	27479	8504	0	12957171	0	
180328	35983	27501	8482	0	12929670	0	
180501	35983	27524	8459	0	12902146	0	
180528	35983	27546	8437	0	12874600	0	
180628	35983	27568	8415	0	12847032	0	
180730	52292	40020	12272	0			
	35983	27591	8392	0	12779421	0	
180828	35983	27613	8370	0	12751808	0	
180928	35983	27636	8347	0	12724172	0	
181029	35983	27658	8325	0	12696514	0	
181128	35983	27681	8302	0	12668833	0	
181228	35983	27703	8280	0	12641130	0	
合計	536380	410803	125577	0		0	

0様 ご主人

2018年5月1日現在 12,902,146円

月額 35,983円

ボーナス 52,292円

最終返済 2045年9月28日

お借入れ明細表 (変動金利方式)

静岡銀行

(作成日2018年 01月 05日)

0様

妻

様

平素よりお引立てにあずかりまして誠にありがとうございます。ご利用を頂いておりますご融資の返済予定表をご送付致します。ご査収の程よろしくお願い申し上げます。

なお金融情勢の変化等によりご融資の基準金利を変更する場合がございます。その際、当初のご契約に基づきお客様がご利用中のご融資の利率につきましてご変更をさせていただきますのでご了承願います。今後ともより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

口 名 称			
住宅ローンCPミックス変動金利期間全期間優遇個別			
ローンコード	お客様番号	お取扱番号	
20905	0303***	00001-0004077	
お借入れ金額	毎月ご返済分	半年ごと増額ご返済分	
15,800,000	128,000	300,000	
お借入れ日	毎月ご返済分繰上金額	増額ご返済分繰上金額	
2010年09月17日	10,494,651	24,747,85	
最終回ご返済日	ご返済金額替口座		
	店番	科目	口座番号
2045年09月28日	346	普通預金	0333***

お借入れ明細表作成対象期間		
2018年 01月～ 2018年 12月		
新利率 (変更後利率)	今回の利率変更幅	変更前利率
0.97500 %	0.00000 %	0.97500 %
ご返済日	増額ご返済月	新毎月ご返済金額
28日	01月 07月	35,983
		新半年ごと増額ご返済金額
		50,606

お客様の情報をお守りするため、番号の一部を表示しておりません。

「繰延未払利息」のご説明
 利率の変更により、毎月または半年ごと増額ご返済残高に対して発生する利息が所定のご返済額を超過する場合があります。この場合の超過額を「繰延未払利息」といいます。(繰延未払利息)が発生した場合は次回ご返済分から「繰延未払利息」を優先してご返済いただきます。なお、「繰延未払利息」の増額および残高は「繰延未払利息返済額」「繰延未払利息発生額」「繰延未払利息残高」の各欄に記載いたします。

所定の手続きをとることにより、毎月のご返済日に一定期間を固定金利に変更することができます。なお、変更にあたりましては所定の手数料が必要となります。

ご返済予定日	ご返済金額	ご返済金額の内訳			繰延未払利息返済額	ご返済後残高	繰延未払利息発生額	繰延未払利息残高
		元金返済額	利息額	繰上返済額				
180129	50,606	38,542	12,064	0		0		
	35,983	27,457	8,526	0	12,903,437	0	0	
180228	35,983	27,479	8,504	0	12,875,958	0	0	
180328	35,983	27,501	8,482	0	12,848,457	0	0	
180501	35,983	27,524	8,459	0	12,820,933	0	0	
180528	35,983	27,546	8,437	0	12,793,387	0	0	
180628	35,983	27,568	8,415	0	12,765,819	0	0	
180730	50,606	38,730	11,876	0		0		
	35,983	27,591	8,392	0	12,699,498	0	0	
180828	35,983	27,613	8,370	0	12,671,885	0	0	
180928	35,983	27,636	8,347	0	12,644,249	0	0	
181029	35,983	27,658	8,325	0	12,616,591	0	0	
181128	35,983	27,681	8,302	0	12,588,910	0	0	
181228	35,983	27,703	8,280	0	12,561,207	0	0	
合計	533,008	408,229	124,779	0		0		

0様 奥様

2018年5月1日現在 12,820,933円

月額 35,983円

ボ一十又 50,606円

最終返済 2045年9月28日

保険提案(グループワーク)

ペアローンの金利見直し(値切り)に成功!
二人で毎月4,000円、**合計130万円超**の軽減

どんな**生命保険提案**をしますか？

班でミーティングしてください！

オオ●さんへのご提案は、
ご夫婦ともに

【定期保険】

あんしん生命

保険金額5万円/月

【医療保険】

メットライフ

日額5千円

ガン一時金100万円

【終身保険】

ドルスマ

10000米ドル

【積立】

ドルスマ

保険料140万円一時払

7月7日契約予定です。

保険の話

住宅ローン相談から
相続案件につながることも…

10件中2～3件はあいます！

住宅購入＝『不動産』の話

相続時精算課税

生命保険の非課税枠

暦年贈与と贈与契約書

まだまだ「知らない」お客様は多い！

生命保険と不動産関連

ケーススタディ

- ①ご実家の土地に長男・長女が二世帯住宅
- ②次男・次女が住宅資金贈与を受けていた
- ③親族所有の土地を借りて、建築していた

保険の話へ

問題提起

ご兄弟姉妹は何人いらっしゃいますか？

二世帯住宅なら…

住宅購入時に親からの援助は？

ご実家には、どなたが住んでいらっしゃいますか？

対策として

争族対策として生命保険は有効です！

受取人指定が今から出来ます！

本日のまとめ

超実践講座に参加してのふいかえり
参加前の自分と今の自分

ひとり1分で『**宣言!**』して頂きます!

①**成長!**

②**1か月以内にやること…宣言!**

授与式(修了証・資格証)

最終課題！

講座中に結果が出なかった方

1か月以内に結果を出してください！

住宅ローンコンサルから保険のご契約・ご紹介

FBグループにて報告してください！ 期限7月19日

中間報告を班長まで・・・期限7月3日(火)

今後の実践報告

ジョイントセミナーの証拠写真

FBにて、報告してください！

住宅ローンの見直し実績は

管理表にまとめておいてください！

証拠・実績の見せ方は、非常に重要です

リストホルダーに、提携アプローチする際にも大変有効です！

今後のフォロー

**最終課題が完了しないと第6期は終了しません
質問等は、明日以降も受け付けますのでご安心ください！**

**第7期が名古屋で7月3日(火)より始まります。
第8期は東京に戻ります 10月開催**

卒業生の再受講も大歓迎します！

**新規購入向け、損保代理店向け、工務店向け、
出張講座等の企画**

今後のフォローその2

協会への入会について

協会にご入会いただくと以下の特典がございます

- ①毎月配信の**小ネタ集動画メール**
- ②セミナーコンテンツの**更新配信**
- ③**フォローアップセミナー**のご優待
- ④セミナーへの**共催表記**
- ⑤資格更新料の**無料化**

協会会費：**月額2,000円**(税込み・クレカ払いのみ)

希望者はメールへのご返信をお願いします！

小ネタ集NO.1

- ①銀行員(支店)は住宅ローンのことは分かっていない!
(医者も弁護士も税理士も同じ)
- ②抵当権と根抵当権、金銭消費貸借契約書(きんしょう)。
- ③銀行エリートは半沢 直樹!
- ④団信も事前審査可。保険会社は銀行、年によって変わる!
- ⑤比較サイトは使えない!(信用してはいけない)
- ⑥年利と月利 金利と利息 (残高×金利×期間)
- ⑦変動金利(未収利息)の恐怖!
- ⑧消費者物価指数の秘密! 開成高校の話!
- ⑨静岡のサッカー少年、娘のピア/発表会!
- ⑩SMAPとAKB

小ネタ集NO.2

- ①司法書士報酬も値切れる！
- ②神話の法則(自己紹介)
- ③フラット35の仕組み！(債権の流動化)
- ④元金均等も元利均等も結果は同じ！
- ⑤有能シェルパの話！
- ⑥連帯債務はみんな苦手！(連帯保証人との違い)
- ⑦平均点は信用出来ない！静岡県が全国ワーストになった訳
- ⑧ふるさと納税、iDeCo(イデコ)は営業(アブローチ)の武器！
- ⑨坪単価の高いハウスメーカー・工務店を狙う理由
- ⑩預金と貯金 宅急便と宅配便

小ネタ集NO.3

- ①ローンセンターの永年担当者は・・・なん！
- ②FB集客は今や常識！
- ③大手ハウスメーカーから住宅ローン見直しのお話が出ない訳！
- ④工務店・ハウスメーカーに紹介料は必要か？実態は？
- ⑤イオン(マック)トーク！投資初心者へ！
- ⑥ハウスメーカーの営業マンはOB訪問したくない！
- ⑦地震保険の耐震等級確認資料を安くする裏ワザ！
- ⑧住宅営業マン向けセミナーには積極参加しよう！
- ⑨変動金利が売れている理由は〇〇の都合だった！
- ⑩セラピストのアプローチ

小ネタ集NO.4

- ①夏のキャンプ場での命の恩人
- ②近くに来た、新築アパートの話
- ③ねんきん定期便は最強ツール
- ④ノミのジャンプ力
- ⑤渡り鳥経営
- ⑥金鉱山の法則
- ⑦冬の旭川の話
- ⑧水族館のイルカの話
- ⑨ピストルとナイフ作戦
- ⑩新規開拓のマトリクス