

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第7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 8月16日(木)班長さんに結果報告

第3回 課題

②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
実行してもらう
(1件以上)**

期限8月16日(木) 班長さんへ結果報告

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8月16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セミナーの練習の結果！（3人）**
- ②返済予定表の回収！（3件）**
- 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！

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	まずは実弾づくり	6/7TEL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 下げるのが困難

住宅ローン比較表

平成30年6月30日残高

新宿新都心支店	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
三菱UFJ銀行	28,632,090	0.975	104,028	314	32,664,792
元利均等					0
保証料 疾病団信					
○ ×					0
	28,632,090				32,664,792
合計					32,664,792

防衛金利→ 0.64% 99,151 ←「 $\frac{1}{2}$ 」

支払利息合計 4,032,702

返済月額 104,028

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン銀行	28,632,090	0.490	97,758	312	30,500,496	-2,164,296
0.490%						
26年						0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	28,632,090				30,500,496	-2,164,296
諸経費					632,908	632,908
合計					31,133,404	-1,531,388

支払利息合計 1,868,406 -2,164,296

返済月額 97,758 -6,270

諸経費 832,908

保証料戻し 200,000

実質諸費用 632,908

6/5(火) ・教科書通り、今月(6月)末返済でいくら戻る？、保証料は戻る？との問いをする。

・電話に出た女性の方が対応。そのまま計算を始め、返済額と戻し保証料を教えてください。

6/11(月) ・質問を変え、今の変動金利(0.625%)に変更したいのですが？と。言って頂いた。

6/13(水) 出産のため入院中なのか、その後連絡が取れておりません…。

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。）

：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。

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7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7期超実践講座

確認です！

今日までに

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？

どんな経緯だったか、簡単に発表してください！

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！

Excelを立ち上げてください！

比較表作成

練習問題

①Y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)

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８０％内			
ローンコード	お客様番号	お 取 扱 番 号	
20043			
お 借 入 れ 金 額 円	毎月ご返済分 円	半年ごと増額ご返済分 円	
17000000	17000000	0	
お 借 入 れ 日	毎月ご返済分繰越金額 円	増額ご返済分繰越金額 円	
2009年08月07日	11869835	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	増額返済月	新毎月ご返済金額 円	新半年ごと増額返済金額 円
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	



お借換え

2018年8月19日 作成 / 受付番号：WEB08157929

印刷する

■現在のお借入れまとめ

現在の毎月のご返済額 合計	月々66,206円
増額(ボーナス)月のご返済額 合計	月々 0円
現在の年間ご返済額 合計	約794,472円
現在の内容でのお支払総額合計	約12,645,346円

■お借換え希望条件

お借入れ金額	1,143万円
増額(ボーナス)返済額を	利用しません
ご返済期間	15年 0ヵ月
ご指定される金利	0.49%
当初金利適用期間終了後 (ご参考)	-%

住宅ローン全般・店舗のご予約は

イオン銀行コールセンター イオンバンク

0120-13-1089

9:00~21:00 年中無休
携帯・PHSからご利用いただけます。

■ご返済プラン -住宅ローン-

		定率型	定額型
変動金利	お借入れ金利	0.490%	0.690%
	毎月のご返済額	月々 65,875円	月々 66,861円
	増額 (ボーナス) 月のご返済額	0円	0円
	年間のご返済額	790,500円	802,332円
当初金利適用期間終了後	お借入れ金利 (ご参考)	-%	-%
	毎月のご返済額	月々 -円	月々 -円
	増額 (ボーナス) 月のご返済額	-円	-円
	年間のご返済額	-円	-円
お支払い総額 (諸費用を含みません)		11,857,434円	12,034,890円
現在との比較		-787,912円	-610,456円

諸費用 合計 (概算) *1	約 392,588円	約 253,700円
ローン取扱手数料 *2	246,888円	108,000円
借入契約収入印紙代	20,000円	20,000円
抵当権設定登録免許税 *3	45,700円	45,700円
抵当権設定にかかる司法書士報酬 *4	約 80,000円	約 80,000円

▲諸費用についてのご注意

諸費用を含める場合は、上記に記載されている諸費用合計 (概算) を含めて試算をしております。
事前審査をお申込みをされる場合には、お借入ご希望金額に諸費用合計 (概算) を加算してお申込みください。

*1 試算結果はあくまで概算です。物件やご契約の内容により、さらに費用がかかる場合があります。

*2 ローン取扱手数料は、お借入れ内容により異なります。

*3 新規お借入れの場合かつ普通抵当権の場合。

*4 司法書士報酬は概算です。司法書士ごとに、また登記に関わるお手続きの範囲によって異なります。

住宅ローン比較表

平成30年8月31日残高

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
静岡銀行 元利均等	11,439,478	1.275	66,206	191	12,645,346
					0
					0
	11,439,478				12,645,346
合計					12,645,346

支払利息合計 1,205,868

返済月額 66,206

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン 0.490% 15年	11,439,478	0.490	65,875	180	11,857,500	-787,846
						0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	11,439,478				11,857,500	-787,846
諸経費					392,588	392,588
合計					12,250,088	-395,258

支払利息合計 418,022 -787,846

返済月額 65,875 -331

諸経費 392,588

保証料戻し

実質諸費用 392,588

住宅ローン比較表

平成30年8月31日残高

防衛金利

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
静岡銀行 元利均等	11,439,478		64,136	191	12,249,976
					0
					0
	11,439,478				12,249,976
合計					12,249,976

支払利息合計 810,498

返済月額 64,136

64,137

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン 0.490% 15年	11,439,478	0.490	65,875	180	11,857,500	-392,476
						0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	11,439,478				11,857,500	-392,476
諸経費					392,588	392,588
合計					12,250,088	112

支払利息合計 418,022 -392,476

返済月額 65,875 1,739

諸経費 392,588

保証料戻し

実質諸費用 392,588

比較表作成

練習問題

②Kさん 一般団信 保証料650,000円

2018年8月1日の残高は？

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 (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	

お客様の情報をお送りするため、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

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				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	利 息 額	繰延未払利息返済額				
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	

Kさん

2018年8月1日の残高を計算

計算方法① 金融電卓

①年賦償還 固定1

②借入残高 3,250万円

③利率1.275%

④返済月数 $35 \times 12 = 420$

⑤初回支払年月 2009年5月

⑥算出年月 2018年8月 返済額⇒利息⇒元金

⑦返済後残高 25,197,181円

kさん

2018年8月1日の残高を計算

計算方法② 金融電卓

借入日2009年4月3日

最終回2044年4月1日

2018年8月1日は何回目？ = 9年4か月(112回目)

420回 - 112回 = 308回(残りは308回)

①固定↓3回借入額計算

②利率1.275%

③返済月数308回

④返済額95,966円

⑤借入額25,196,946円

kさん

2018年8月1日の残高を計算

計算方法③住宅ローン計算ソフト(償還予定表付き)

借入日2009年4月3日

最終回2044年4月1日

①借入金額32,500,000円

②利率1.275%

③返済月数420回(35年)

④返済額95,966円

⑤9年4か月目の残高を確認 25,197,230円



お借換え

2018年8月20日 作成 / 受付番号：WEB08157931

印刷する

■現在のお借入れまとめ

現在の毎月のご返済額 合計	月々95,966円
増額(ボーナス)月のご返済額 合計	月々 0円
現在の年間ご返済額 合計	約1,151,592円
現在の内容でのお支払総額合計	約29,557,528円

■お借換え希望条件

お借入れ金額	2,519万円
増額(ボーナス)返済額を	利用しません
ご返済期間	25年 0ヵ月
ご指定される金利	0.49%
当初金利適用期間終了後 (ご参考)	-%

住宅ローン全般・店舗のご予約は

イオン銀行コールセンター イオンバンク

0120-13-1089

9:00~21:00 年中無休
携帯・PHSからご利用いただけます。

■ご返済プラン -住宅ローン-

		定率型	定額型
変動金利	お借入れ金利	0.490%	0.690%
	毎月のご返済額	月々 89,231円	月々 91,440円
	増額(ボーナス)月のご返済額	0円	0円
	年間のご返済額	1,070,772円	1,097,280円
当初金利適用期間終了後	お借入れ金利 (ご参考)	- %	- %
	毎月のご返済額	月々 -円	月々 -円
	増額(ボーナス)月のご返済額	-円	-円
	年間のご返済額	-円	-円
お支払い総額 (諸費用を含みません)		26,769,367円	27,432,156円
現在との比較		-2,788,161円	-2,125,372円

諸費用 合計 (概算) *1	約 744,804円	約 308,700円
ローン取扱手数料 *2	544,104円	108,000円
借入契約収入印紙代	20,000円	20,000円
抵当権設定登録免許税 *3	100,700円	100,700円
抵当権設定にかかる司法書士報酬 *4	約 80,000円	約 80,000円

▲諸費用についてのご注意

諸費用を含める場合は、上記に記載されている諸費用合計 (概算) を含めて試算をしております。
事前審査をお申込みをされる場合には、お借入ご希望金額に諸費用合計 (概算) を加算してお申込みください。

*1 試算結果はあくまで概算です。物件やご契約の内容により、さらに費用がかかる場合があります。

*2 ローン取扱手数料は、お借入れ内容により異なります。

*3 新規お借入れの場合かつ普通抵当権の場合。

*4 司法書士報酬は概算です。司法書士ごとに、また登記に関わるお手続きの範囲によって異なります。

保証料の戻し

当初支払い保証料 650,000円

借入日 2009年4月3日

最終返済日 2044年4月1日 35年(420回)

2018年8月1日まで112回

残り308回 残 $308 / 420 = 73.3\%$

$650,000円 \times 73.3\% \times 60\% = 285,870円$

保証料の返戻は約280,000円

住宅ローン比較表

平成30年8月1日残高

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
静岡銀行 元利均等	25,197,000	1.275	95,966	308	29,557,528
					0
					0
	25,197,000				29,557,528
合計					29,557,528

支払利息合計 4,360,528

返済月額 95,966

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン銀行 0.490% 25 年	25,197,000	0.490	89,256	300	26,776,800	-2,780,728
						0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	25,197,000				26,776,800	-2,780,728
諸経費					464,804	464,804
合計					27,241,604	-2,315,924

支払利息合計 1,579,800 -2,780,728

返済月額 89,256 -6,710

諸経費 744,804

保証料戻し 280,000

実質諸費用 464,804

住宅ローン比較表

平成30年8月1日残高

防衛金利

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
静岡銀行 元利均等	25,197,000		88,444	308	27,240,752
					0
					0
	25,197,000				27,240,752
合計					27,240,752

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン銀行 0.490% 25 年	25,197,000	0.490	89,256	300	26,776,800	-463,952
						0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	25,197,000				26,776,800	-463,952
諸経費					464,804	464,804
合計					27,241,604	852

返済月額 88,444 支払利息合計 2,043,752

返済月額 89,256 支払利息合計 1,579,800 -463,952

諸経費 744,804

保証料戻し 280,000

実質諸費用 464,804

ターゲット(グループワーク)

理想のお客様

我々が会いたい理想のお客様の条件は？

YさんとKさんならどっち？

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？

5分で話し合ってください！

セミナー集客

理想のお客様が分かっているだけで・・・

逆算してアプロー千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)**
- **聞き上手にないましょう！**
- **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

N0.1戦略！〇〇でN0.1

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(復習)

『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)
- 聞き上手にないましょう！
- 付箋に『**良いところ**』を書いて渡す

(前回)リストホルダー

**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

保険の話へ(復習)

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！』声に出させ自分の耳から脳へ
感謝の認識！脳へのアプローチ！

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...

『タイミングが重要』

住宅ローンを組んだら生命保険の見直しを！

団信トーク(必要補償額トーク)

見直しの場合

ﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄは、目に見えるものではありません！

**しかし、大きなﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄは、
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、

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

軽減出来ましたね？

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？

セミナー(家計費の節約)

変動費の見直し！

食費、光熱費の節約

大変で、努力を続けなければならない！

固定費の見直し！

①住宅ローンの見直し

②生命保険の見直し

難しいが、一度の努力で効果が継続する！

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

ガンになったら〇〇〇〇〇万円出るガン保険って
すごくないですか？**債務免除益**？

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ね？

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く**

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・・・

ワーク(復習)

前回の『**近くに出来た新築アパートの話！**』

隣の方に話してみましょう！

1分以内で

自分の言い方で

**『生命保険も日々、進化、改良されています
例えばですけど…
今住んでいる…』**

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)

保険の話(復習)

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」お客様が多い！

生命保険と不動産関連

ケーススタディ(グループワーク)

あなたなら、どんな質問をしますか？

- 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

生命保険と不動産関連

①ご実家の土地に長男(長女)が二世帯住宅

他の兄弟姉妹は？何人兄弟？

お父様、お母様の相続時の対策は？

生命保険と不動産関連

②次男(次女)が住宅資金贈与を受けていた

他の兄弟姉妹は？何人兄弟？

資金贈与＝資産家？余裕資金あり？

相続(争族)対策は？

生命保険と不動産関連

③親族所有の土地を借いて、建築していた

他の兄弟姉妹は？ 何人兄弟？

土地資産家？他には？

実家には、誰が住んでいる？

相続(争族)対策は？

紹介のもらい方

ところで、S様のお知り合いで、同じくらいの時期(5年～10年くらい前)に家を購入した方は、いらっしゃいませんか？

本来は、有料でさせて頂いておりますこのコンサルですが、S様のお知り合いであれば、特別にS様と同じように無料でさせて頂きます。

この人には、損させたくないな！と思う大切なお友達とか、お知り合いはいませんか？(地震予知トーク)

こういう話をすると、一番多いご紹介先は、ご兄弟(兄弟姉妹)なのですが、ご主人様(奥様)のご兄弟は、住宅ローンはご利用されていますか？

グループワーク(ロープシ)

**ピストルとナイフ作戦の結果
120万円の軽減効果が出たAさんがいます**

Aさんに対して1分以内で

- ①生命保険の見直しのアプローチをする**
- ②ご紹介の依頼をする**

**隣の人と1対1でやってから
感想をグループで話し合います。**

実践講座のまとめ

- ① 開催(・ 開催)
- ② の回収(コピー・撮影)
- ③ パターンの確認(・ 選択型・ 固定)
- ④ ヒアリング つ(の有無・ 種類)
- ⑤ 相談(ライフ 付きがベスト)
- ⑥ 表作成
- ⑦ 金利計算(と が使える金融機関)
- ⑧ 提案 パターン(・ 作戦)
- ⑨ の見直し
- ⑩ 依頼

グループワーク

①～⑩の空欄を埋めてください

みなさんで、話し合って埋めてください

3分で

実践講座のまとめ

- ①セミナー開催(ジョイント・自主開催)
- ②返済予定表の回収(コピー・撮影)
- ③3パターンの確認(変動・固定期間選択型・全期間固定)
- ④ヒアリング2つ(保証料の有無・団信種類)
- ⑤個別相談(ライフプラン付きがベスト)
- ⑥比較表作成
- ⑦防衛金利計算(ピストルとナイフ作戦が使える金融機関)
- ⑧提案 2パターン(借り換え・ピストルとナイフ作戦)
- ⑨生命保険の見直し
- ⑩紹介依頼

本日のまとめ(シェア)

超実践講座に参加してのふいかえい
参加前の自分と今の自分

どんな『**成長**』がありましたか？

5分でシェアしてください！

本日のまとめ

超実践講座に参加してのふいかえい
参加前の自分と今の自分
ひとひ1分目安で『**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9月22日

中間報告を班長まで・・・期限9月11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7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8期は東京に戻ります 10月以降

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

一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

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N0.2

- 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N0.3

- 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近くに出来た、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