

住宅ローンコンサルティング 超実践講座

第8期
4日目



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(完成型)

② 営業心理学の復習(影響力の武器、GROWモデル)

③ セミナー企画・セミナーロープレ(フラット35以降)

④ 保険への流れ、ご紹介のもらい方

⑤ 本日のまとめ課題、質問、小ネタ集



ふいかえり

**借り換え比較表の作成(変動・10年固定)
防衛金利の計算
iLoan、金融電卓、自動計算シート
ヒアリング(保証料 団信)
管理表(証拠・実績)
1分スピーチ、他者紹介
自己紹介のロープシ、選ばれる理由
借り換えセミナーのロープシ、セミナーの活用法
リストホルダーの探し方(PC)・セミナー企画
営業心理学(ニューロ・ロジカル・レベル、ラポール、
5ステップ、影響力の武器、ミルトンモデル、エビングハウス等)**

課題の確認

第3回の課題

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7月21日(火) 班長さんへ結果報告

第3回の課題

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
感想をもらう(口頭で可)

期限7月21日(火) 班長さんへ結果報告

第3回の課題

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(アフロー千)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7月21日(火) 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）
ピストルとナイフ作戦実行（1件）
- ②セミナーの練習の結果！（3人）
お客様の反応は？
- 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！

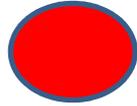
1分スピーチ(完成型)

全員の前で発表してもらいます！

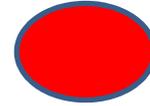
- やり方はいつもと同じです
- 1分で自己紹介(選ばれる理由を意識)
- フィルターを意識(ご紹介)
- 聞き上手にないましょう！
- 付箋に『**良いところ**』を書いて渡す

營業心理学（復習）

ラポール



エゴイズム
自我



モニター
監視

シンパシー
共感

ラポール

いかに早く

モニターシステムをOFFにするか！

を考えて面談する（備える）

OFFになるまで、こちらの提案はしない

脳科学

人間は、

言葉とイメージ

で行動する！

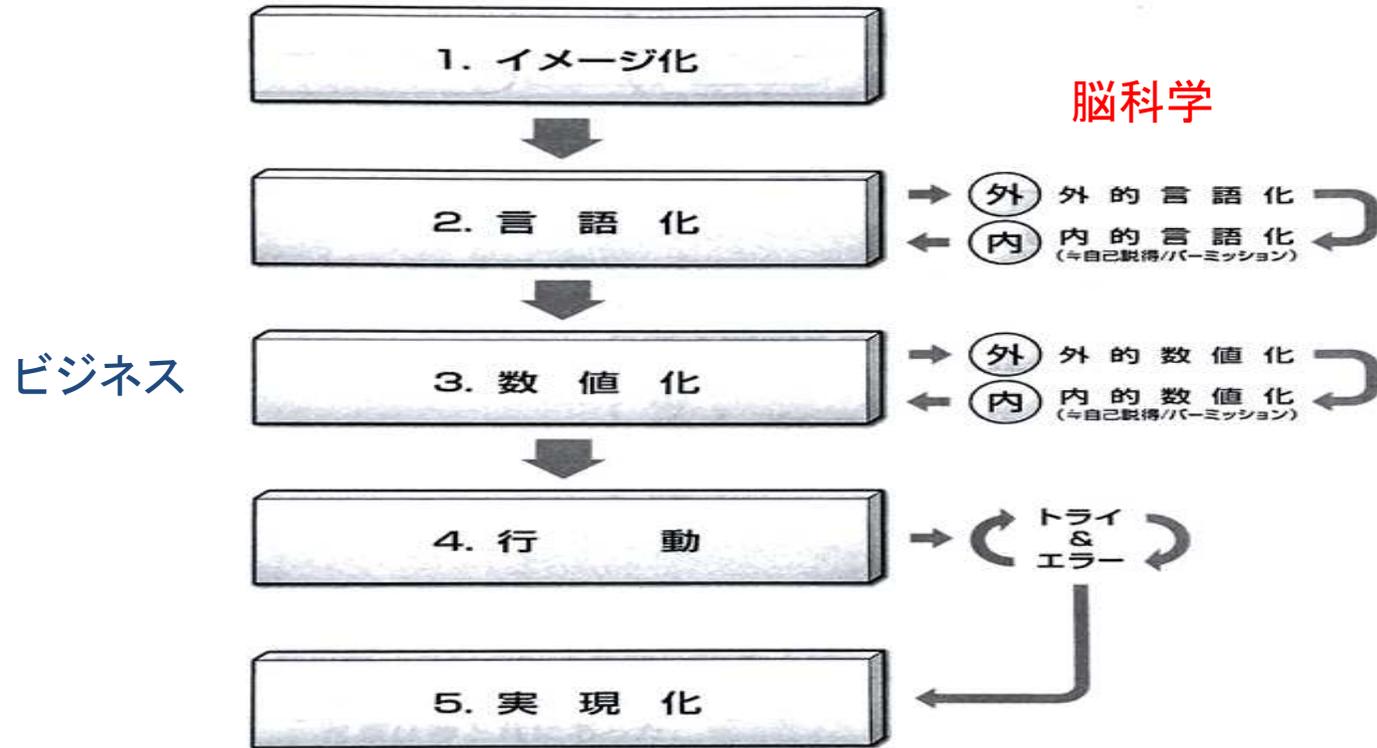
イメージして言語化する

言語化(言葉)が明確になると

イメージが明確になり、具体的に行動出来る！

質問は、イメージが出来るようにする

夢・願望・目標実現の5ステップ



「内的言語化」がうまくいかない場合 → ①外的言語化の精度を上げる ②細分化する
「内的数値化」がうまくいかない場合 → ①数字を下げる ②期間を伸ばす

※「内的数値化」・「外的数値化」は中井隆栄の造語です。

言葉とイメージ

言葉(定義)を明確化

言葉が明確になるとイメージも明確になる

イメージが出来る言葉を使う(曖昧な言葉は×)

みんなが知っているストーリーは強力(ストテリ)

ニューロ・ロジカル・レベル

私は、何者で

誰の？何のために？

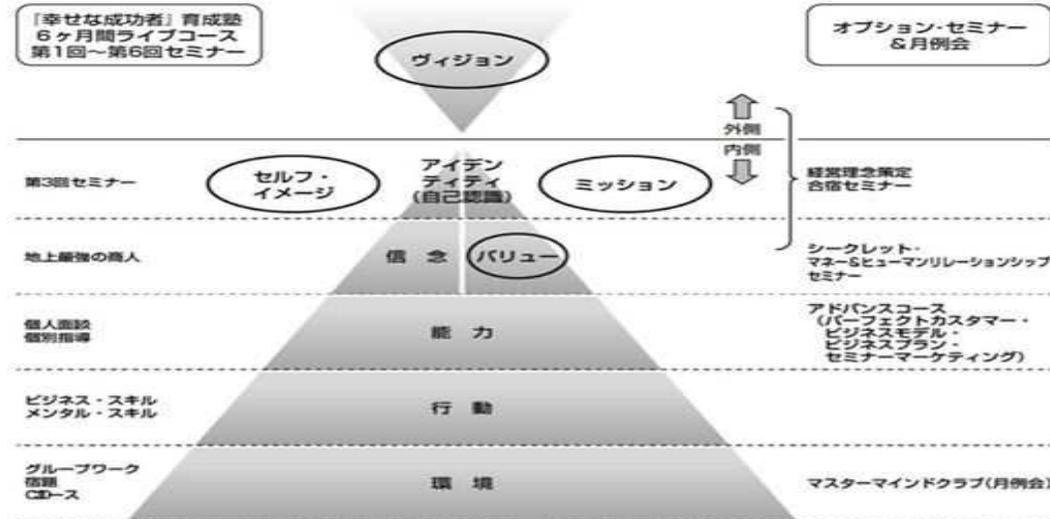
この仕事をしているのか？

ニューロ・ロジカル・レベル by NLP

1. ニューロ・ロジカル・レベル

- ① 人間の活動に影響を与えるプロセスには、アイデンティティ(自己認識)、信念・バリュー(価値)、能力、行動、環境の5つのレベルがある。
- ② 活動が変われば、自動的に結果・成果が変わる。
- ③ 上位レベルのものが、下位レベルのものを支配する。

by ロバートディルツ



※ 参考文献：「NLP神経言語プログラミング」高橋慶治 著 (第二海援隊)

➡ アイデンティティ(自己認識) = セルフ・イメージ(自己像) + ミッション(使命)

ビジネスの場合：

「私は何者で？、誰の？何のために？この仕事をしているのか？」

by ハイラム・スミス

© All Rights Reserved TAKAYOSHI NAKAI 2015-2020

営業心理学

影響力の武器

(ロバート・チャルディーニ)

6つの普遍的な「説得の原則」

成功している戦略の大多数は、

この6つの原則のどれかに該当する！

影響力の武器

関係構築

- ①返報性(譲歩)の原則
- ②好意(協力)の原則
- ③一貫性(約束)の原則

不確実性のリスク削減

- ④希少性(損失回避)の原則
- ⑤権威(信頼性)の原則
- ⑥社会的証明(同調性)の原則

影響力の武器

関係構築

- ①返報性(譲歩)の原則(ギブ&テイク・昔話で教育)
- ②好意(協力)の原則(自己紹介・共通項・失敗談)
- ③一貫性(約束)の原則
(YES SET・オープニング・ダブルバインド)

不確実性のリスク削減

- ④希少性(損失回避)の原則(限定・今回の参加者に限り)
- ⑤権威(信頼性)の原則(自己紹介・欠点・第三者・NO.1)
- ⑥社会的証明(同調性)の原則(お客様の声・自似事例)

ミルトンモデル

もし〇〇だとしたら… 脳は否定形を理解できない

もし仮に、内容的にも保険料的にも良い・有利なご提案が出来たとしたら、保険を切り替えることは、可能でしょうか？（ミルトン・一貫性）

もし、保険料（予算）に制限がないとしたら、どれを選びますか？

ミルトンモデル

〇〇かもしれません。＝否定できない

①そこに不安があるようでしたら、入っておかれても良いかもしれませんね！

②お金の価値を守るには、ドル資産を持つのも、一つの方法かもしれませんね！

人は自分で決めたい

他人から、指図されると、反発したくなる！

説得 × 納得○

自分で決めたい(自ら気づく)

自分で決めたことは、実行する

一貫性の原則を使い、お客様に決めてもらい
行動してもらう(YESセット)

ダブルバインド

午前と午後でしたら、どちらがご都合よろしいでしょうか？（自分で決める→一貫性の原則）

松竹梅の法則（真ん中の選ぶ）

クレジットカード払いにしますか？口座振替にしますか？（ダブルバインド＋一貫性の原則）

クロージング

セミナー中の仕掛け

(ダブルバインド＋一貫性の原則)

Aさんになりたいですか？

Bさんになりたいですか？ (ダブルバインド)

クロージング

どちらに、なりたいたいんでしたっけ？

(一貫性の原則)

クロージング

『エビングハウスの忘却曲線トーク』

エビングハウスの忘却曲線ってお聞きになったことはありますか？
人は、時間が経つと忘れてしまう生き物です。
ドイツの心理学者エビングハウス教授の実験結果ですが

人は、メモなしで聞いた話を

20分経つと、42%忘れ

1時間経つと、56%忘れ

9時間経つと、64%忘れ

1日経つと、67%忘れ

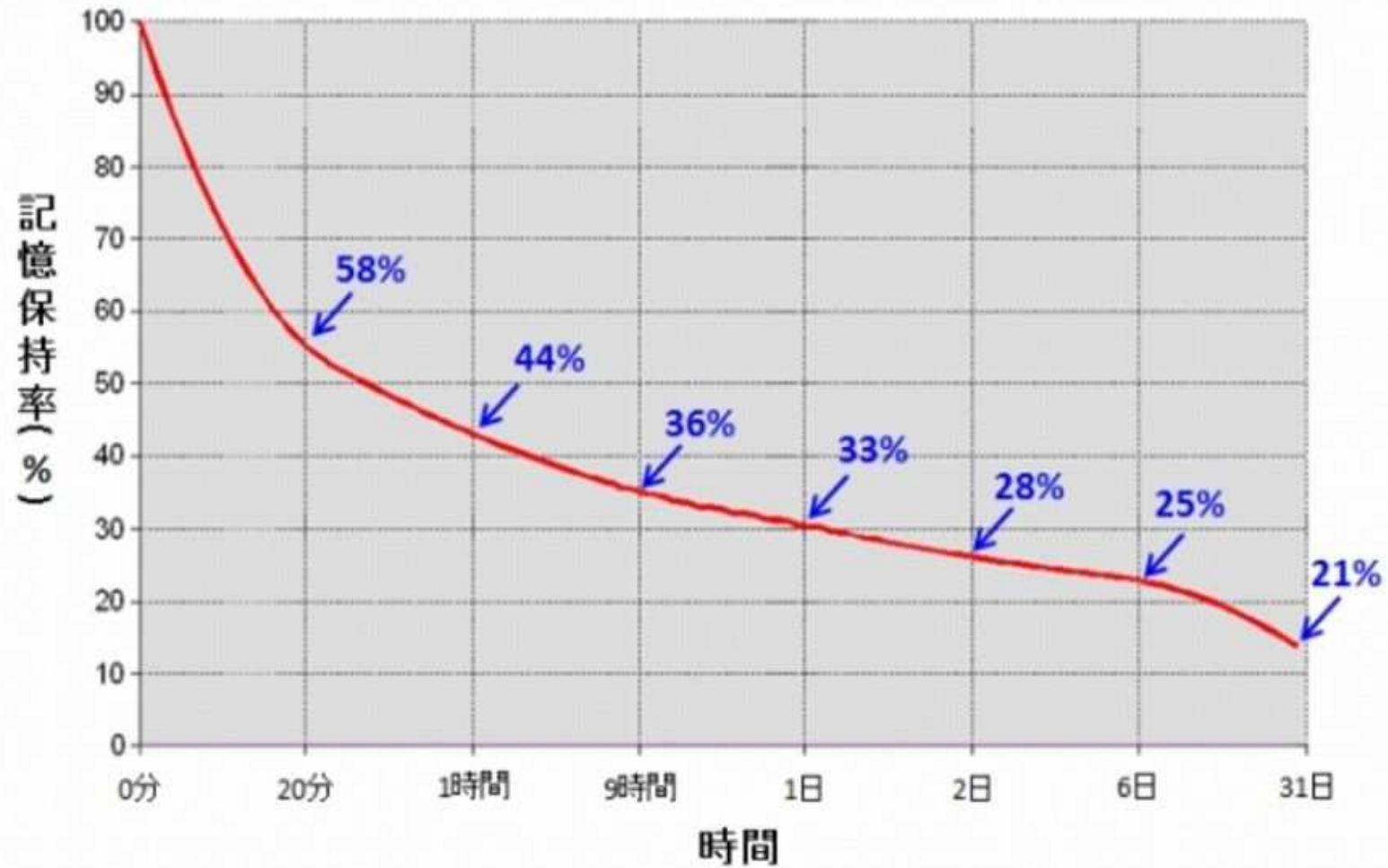
2日後には、72%忘れ

6日後には、75%忘れ

1ヶ月後には、79%忘れてしまう。

(記憶の定着には、このことを理解して復習すると記憶が定着する)

エビングハウスの忘却曲線



クロージング

『エビングハウスの忘却曲線トーク』

検討します。考えさせてください！

に対する反論処理！

分かりました、有難うございます。

(エビングハウスの忘却曲線ってお聞きになったことは…)

本日私がお話させて頂いたこと(ご納得頂いた)も

残念ながら、1週間も経てば8割近く忘れてしまうかもしれません。

忘れないうちに今日決めますか？それとも、8割近く忘れてしまった1週間後に決めますか？(ダブルバインド)

クロージング

『エビングハウスの忘却曲線トーク』

応用例

本日私がお話させて頂いたこと(ご納得頂いた)も残念ながら、1週間も経てば8割近く忘れてしまうかもしれません。

ご検討中に、忘れてしまいそうになったら、すぐに私にご連絡ください。

それとも、忘れないうちに、今日ご質問を頂けますか？

コーチング

GROWモデル

他人を動かす＝セミナー・ライフプラン・契約

- G Goal 目標(ワクワクする未来)
 - R Reality 現状(把握)確認
 - O Options 行動の選択肢(商品・サービス)
 - W Will 自己決断・目標達成の意志
- > ギャップ

ビジョナリーコーチング

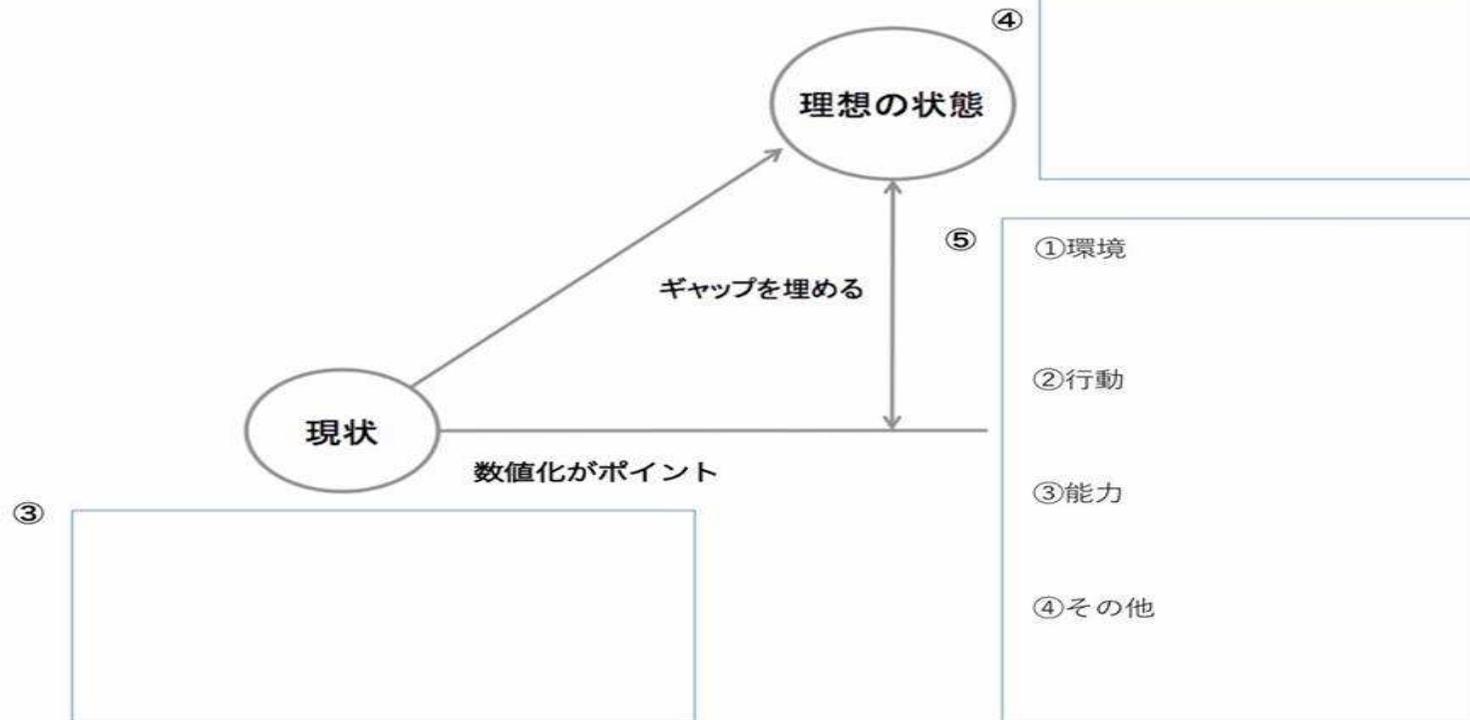
① スケーリング・クエスチョン B()/10 → A()/10

② タイトル: _____

クライアント

コーチ

/ /



表象システム

V (Visual) 視覚

A (Auditory) 聴覚

K (Kinesthetic) 体感覚

影響力の武器・コーチング

まとめ

①使っていたこと

意識して使うと、より効果的です

②使えそうなこと

意識して使うと、結果が出せます

シェアタイム

第8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千から

生命保険契約・紹介につなげる！

全員結果を出す！

第8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！

ターゲット

**理想のお客様(パーフェクトカスタマー)
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？

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！

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！

リストホルダーとの提携

①提携先を1先決めてください(3番目)

提携したい先

ベスト3

①

②

③

セミナー企画

セミナーを開催するにあたり

1番重要なこと・・・

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？=パーフェクトカスタマー)

集客方法(DM、メルマガ、電話等・・・)

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)

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？

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

進捗チェックをどうするか？

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

第4回の課題

①セミナーの企画の実現

企画したJVセミナーの実現に向けて行動
提携先を訪問して、セミナー企画の話
日程調整して、開催方針を決める！

やると決める！

期限8月18日(火) 班長さんへ結果報告

セミナーロープシ

セミナーロープシを行います

フラット以降、団信ついでに～

住宅ローンメンテナンス

③フラット35

固定金利だから…

10年間**1%優遇制度**があるから…

見直し不要？

繰上げ返済は必要？

機構団信に加入しているが…

フラット35

現在(2020年7月)の全期間固定の金利は？

フラット35は**1.30%**です！(21年以上)
1.23% (20年以下)

団信込み

あなたのフラット35の借入時の金利は？

2020年7月フラット35金利 (新機構団信付き【フラット35】)

融資率(9割以下)

返済期間15~20年

年率 **1.23%**

実質年率 1.462%

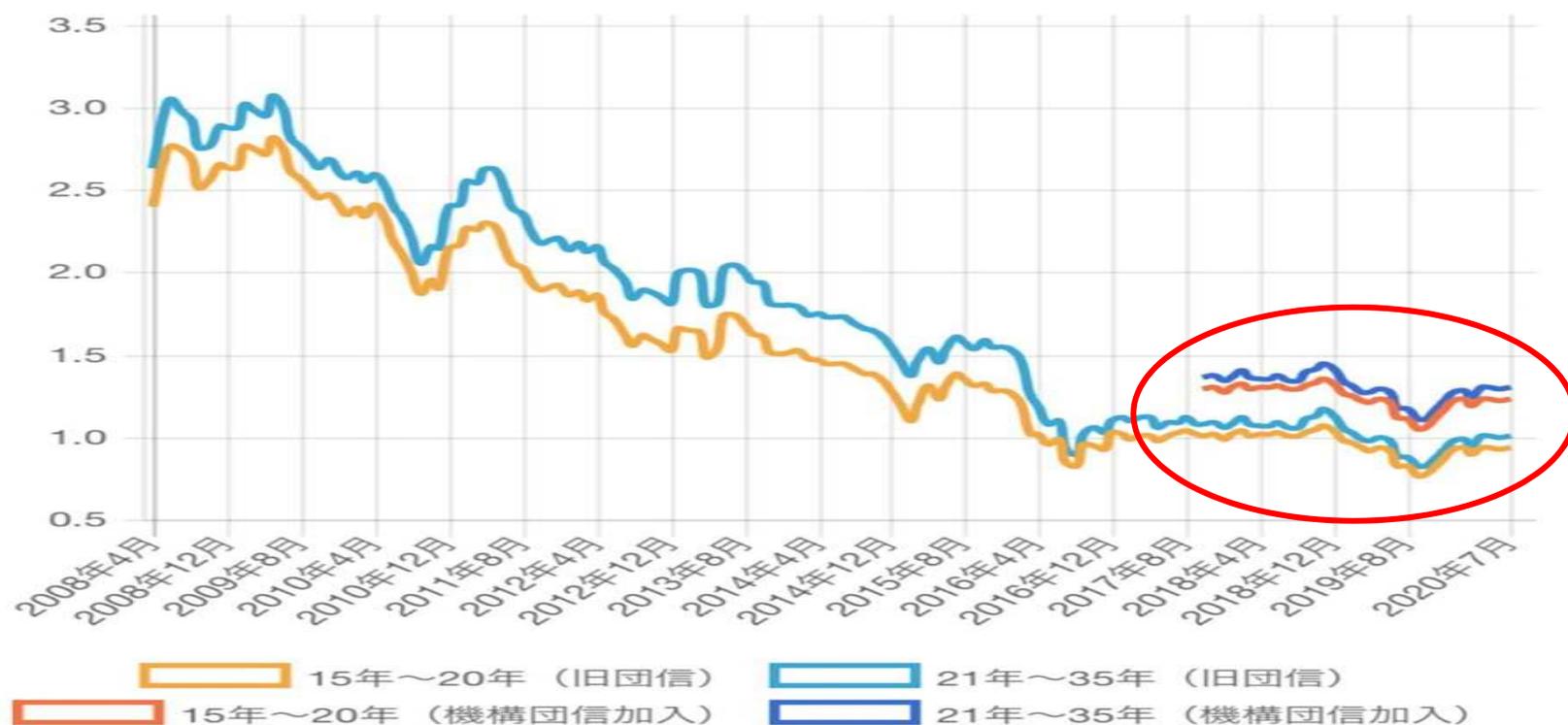
融資率(9割以下)

返済期間21~35年

年率 **1.30%**

実質年率 1.437%

フラット35 金利推移



事例！

5年前に**3,000万円**を**1.0%**(優遇後)10年間
11年目以降**2.0%****35年**で借入れした
Nさん!

現在残高**2,640万円**を**フラット35**で**1.30%**
(団信込み)**30年**で借換え！

総返済額は約**104万円**削減！

さらに団信の保険料約**152万円**も節約！

団信とは？

団体**信**用**生**命**保**険の略。

住宅ローンを借入れした方が**死亡**した場合に
ご遺族にローンが残らないように、

ローン残高を **ゼロ(無し)**

にしてくれる**生命(死亡)保険**のこと！

機構団信

フラット35の**機構団信**について！

機構団信が**2017年10月**から**改良**されました！
それまでは

別払い **残高×0.358%** **年払い**

2017年10月から

金利に組み入れ +0.28%

機構団信に加入しない方は金利から**-0.2%**

団信ついでに、

さらにお得な情報でコストダウン！

フラット35のご利用者以外の方にも…

住宅ローンを借いた後には**生命保険の見直し!**

民間住宅ローンにも団信がついています。

保険料は銀行負担になっていますが

『**生命保険**』は**二重加入**になりません。

既に参加済みの**生命保険**を減額し

生命保険料の節約をしましょう!

なぜ減額(節約)出来るのか?

生命保険は、何のために加入していますか？

生命保険(死亡保険)の加入目的！

**ご主人様に万一のことがあった時に、
ご遺族の生活が困らないため！**

いくらあれば困らないか？

『必要保障額』= 必要保険金額

団信に加入すると「必要保障額」は下がります！

賃貸に住む4人家族

お父さん	35歳	生活費 月20万円
お母さん	32歳	
長男	7歳	
長女	5歳	

家賃(7万円)は？

住み続ける為には、払い続けなければいけない！

生活に必要な金額は 月27万円

住宅ローンで家を購入した4人家族

お父さん	35歳	生活費 月20万円
お母さん	32歳	
長男	7歳	
長女	5歳	

住宅ローンの支払い(10万円)は？

財産が残って支払いなし！

生活に必要な金額は 月20万円

必要保障額を考慮し、生命保険見直し

お父さん 35歳
お母さん 32歳 生活費
長男 7歳 月20万円
長女 5歳

住宅ローンの支払い(10万円)は？

財産が残って支払いなし！

生活に必要な金額は 月20万円

遺族年金を考慮！

遺族年金 約 月15万円
奥様がパートに出て 月10万円
月収 25万円

住宅ローンなし！
保険に入らなくても生活出来る！

もし心配であれば、月10万円の
収入保障保険 20年に入っておく
月額保険料 1,950円
月収35万円

平均標準報酬月額	遺族基礎年金									
	遺族厚生年金		遺族基礎年金 + 遺族厚生年金							
			妻のみ		妻と子1人		妻と子2人		妻と子3人	
	年額	月額	年額	月額	年額	月額	年額	月額	年額	月額
20万円	324,911	27,076	324,911	27,076	1,337,711	111,476	1,564,011	130,334	1,639,411	136,618
25万円	406,139	33,845	406,139	33,845	1,418,939	118,245	1,645,239	137,103	1,720,639	143,387
30万円	487,366	40,614	487,366	40,614	1,500,166	125,014	1,726,466	143,872	1,801,866	150,156
35万円	568,594	47,383	568,594	47,383	1,581,394	131,783	1,807,694	150,641	1,883,094	156,925
40万円	649,822	54,152	649,822	54,152	1,662,622	138,552	1,888,922	157,410	1,964,322	163,694
45万円	731,050	60,921	731,050	60,921	1,743,850	145,321	1,970,150	164,179	2,045,550	170,463
50万円	812,277	67,690	812,277	67,690	1,825,077	152,090	2,051,377	170,948	2,126,777	177,231
55万円	893,505	74,459	893,505	74,459	1,906,305	158,859	2,132,605	177,717	2,208,005	184,000
60万円	974,733	81,228	974,733	81,228	1,987,533	165,628	2,213,833	184,486	2,289,233	190,769
62万円	1,007,224	83,935	1,007,224	83,935	2,020,024	168,335	2,246,324	187,194	2,321,724	193,477

事例

住宅ローンを利用して住宅を購入した**35歳**の
I さん

団信、遺族年金等 を考慮して

生命保険を見直し、**月々3,120円**

保険料を削減！

35歳から60歳までの

25年間で約93万円を削減！

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

難しそうだが、一度の努力で効果が継続する！

個別相談(無料)

本日の情報をもとに、**ご自身**でトライされてもOKです！
ただし、**見直し方法は人によって違います**ので、
成功確率を高めるには、**個別相談**を受けて頂くのが一番です。

あなたの選択

- ①自分で勉強して見直す
- ②個別相談(無料)を申し込んで見直す

今回「〇〇株式会社」様のご厚意により

相談料は無料です！



お気軽にお声かけ下さい！

ご清聴ありがとうございました。

保険の話

保険の話

- ① セミナー
- ② 個別相談
- ③ 銀行の金利の引き下げ(変更契約)(ナイフ)
- ④ 借換え(ピストル)

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**』(ホットタイム)

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

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、

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良いかもしれません
ね？**見直しましょう！**

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？

確かに亡くなった場合は、ローンは無くなりますが

働けなくなった場合はローンは残りますよね？

対策は必要だと思われませんか？

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？

資産3分法(分散投資)

国内

①預金(債券)

個人向け国債

②株式(個別・投資信託)

優待制度

日経平均(インデックス型)

③不動産(現物・リート)

東京ワンルーム(中古)

ジャパン・リート(投信)

海外

①預金(債券)

積立利率変動型ドル建保険

②株式(投資信託)

世界株式(インデックス型)

NYダウ(インデックス型)

先進国(インデックス型)

新興国(インデックス型)

③不動産(現物・リート)

個人年金

生命保険料控除

- ①生命保険料(死亡) 最高4万円
- ②医療・介護保険料 最高4万円
- ③個人年金保険料 最高4万円

毎月10,000円×12か月=120,000円

年収500万円 所得税10% 6,900円(減税)

6,900円÷120,000円 5.75%

注意:長期固定金利にならないように(変動型がベター)

個人年金 減税額

国を味方につける = 税金を戻す！

所得税率	所得税	住民税	合計
5%	2100円	2800円	4900円
10%	4100円	2800円	6900円
20%	8200円	2800円	11000円

5.75%

9.17%

所得税の速算表

課税される所得金額	税率	控除額
195万円以下	5%	0円
195万円を超え 330万円以下	10%	97,500円
330万円を超え 695万円以下	20%	427,500円
695万円を超え 900万円以下	23%	636,000円
900万円を超え 1,800万円以下	33%	1,536,000円
1,800万円を超え4,000万円以下	40%	2,796,000円
4,000万円超	45%	4,796,000円

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？**

一時払いと言えば・・・

生命保険の見直し(ストーリー)

『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(ストーリー)

『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8万円よりも、1,000円安い! 7万9,000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(ストーリー)

『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)

ワーク

『**近くに出来た新築アパートの話！**』

隣の方に話してみましよう！

3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…

』

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件はあります！
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？

生命保険と住宅ローン

独身女性40歳(横浜市在住)

10年前にろうきんにて借入れ

現在残高3,852万円 残り25年

①10年固定1.95% 現在残高 1,185万円

②変動金利1.075% 現在残高 2,667万円

どんな提案をしますか？

考え方が重要

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3分以内で

生命保険の見直しのアプローチをする

**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。**

ご紹介について

ご紹介はどんな時にもらえますか？

メリット(お得感)を感じた時！

信頼した時！

感動した時！

感動とは？

期待(事前) = 実感(結果)

満足

期待(事前) > 実感(結果)

不満

期待(事前) < 実感(結果)

感動

紹介について

紹介営業（依頼）のポイント

- ① 紹介特性の見極め
- ② 特定依頼、活動指定
- ③ タイミング
- ④ フォロワー（メリット）

紹介特性の見極め

人には**紹介特性**がある

S. 複数紹介してくれる人	10%
A. 1人ご紹介	30%
B. 紹介特性はあるが紹介者が0人	40%
C. 紹介特性がない	20%

ケーキ屋さん、ラーメン屋さんトークで確認

特定依頼、活動指定

特定依頼 =

こんな人を紹介して欲しい！

損をさせたくない親友、大切な人

地震予知トーク(電離層前兆予測 = S-CAST)

活動指定 =

これを見せて、こう伝えてください！

特定依頼、活動指定

特定依頼 = こんな人を紹介して欲しい！
人脈マップは有効ツール

トーク例

〇〇さんのお知り合いで、**最近 家を建てた(購入)方か、**
現在幼稚園くらいの子供さんがいてアパート(賃貸マン
ション)に住んでいる方はいませんか？

今回〇〇さんに喜んで頂いたことと同じことが出来ます
のでご紹介ください！

(なぜ私を紹介しなければならないか？住宅専門FP)

住宅ローンアドバイス、ライフプランニング、火災保険等

人脈マップ

ご実家 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸	ご兄弟 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸	ご親族 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸
ご近所 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸	 様	ご学友 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸
同僚 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸	お子様関係 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸	その他 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸 お名前 お住まい <input type="checkbox"/> 持家 <input type="checkbox"/> 賃貸

特定依頼、活動指定

活動指定 = これを見せて、こう伝えてください！

トーク例

来週、会社に行ったらこれ(私の自己紹介文、住宅ローン専門である、セミナー証拠等)を見せて、

**『○○君家建てるって言ってたけど住宅ローンはどこで借
る？その銀行って、金利何%なの・変動金利？大丈夫？
先週この人に会ったんだけど、凄くローンのこと詳しくて、
分かりやすく説明してくれるセミナーの先生をしている人
なんだ。僕も○○先輩に紹介されて会ったんだけど○○君
も絶対に会った方が良くと思うよ！紹介してあげるよ！』**

紹介はフォローが大事！

ご紹介頂いたら、とにかく報告！

途中経過は勿論、うまくいっても

いかなくても、**感謝の気持ち** を

伝えましょう！

満足度を高める！

紹介はフォローが大事！

紹介特性が高い紹介者は
リピートの可能性が高い！

紹介することへの**満足度**を高めて
紹介リピートを促進！

紹介先 **紹介元** 双方に**メリット**を
与える手法も有り！

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(電離層前兆予測=S-CAST)

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3分以内で

ご紹介の依頼をしてください

**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。**

本日のまとめ

**本日の講座のふいかえり
各班で、シェアしてください！**

①成長！（新発見）

②まとめ！

質問があれば、受け付けます！

第4回の課題

①セミナーの企画の実現

企画したJVセミナーの実現に向けて行動
提携先を訪問して、セミナー企画の話
日程調整して、開催方針を決める！

やると決める！

期限8月18日(火) 班長さんへ結果報告

次回

**次回第5回目(最終回)は
8月25日(火)に開催致します。**

卒業式(修了証・資格証)

スピーチ(1分)がありますので、考えてきてください!

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

①成長

②1か月以内にやること…宣言

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