

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第9期

4日目(ZOOM)



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①②
- ② 自己紹介について(前回の積み残し)
- ③ 比較表作成 自動計算ソフト
- ④ 借り換えセミナーロープシ
(金利の重さ、ピストルとナイフ作戦)
- ⑤ 本日のまとめ課題、質問、小ネタ集



第9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！

ふいかえり

- **金融電卓の使い方(3要素)**
- **借換え比較表の作成 防衛金利の計算**
- **イオン銀行のHPの利用**
- **保証料の戻し考慮**
- **見直しセミナー解説**
(金利の重さ、ピストルとナイフ作戦)
- **家計費の節約の話から保険の見直しへ**
- **タイアップビジネスにとって重要なこと**

第3回 課題①

①作成した比較表をお客様に説明してくる！

保証料を払っているか？

団信は一般団信か？・・・確認してください！

感想を頂く！口頭で可

期限9月16日(水)

課題確認

課題①

『借換え比較表』の説明をしてみてください

- ①保証料を払っているか？
団信は一般か疾病付きか？
確認出来ましたか？
- ②お客様の反応、感想は？

みなさんでシェアしてください 5分間

第3回 課題②

②セミナーの内容を一通り見てくる

内容を理解する
流れをつかむ

期限 次回(今日)までに理解

課題の確認

課題②

『借換セミナー』の内容について

理解できたこと

疑問に思ったこと

感じたこと

みなさんでシェアしてください 5分間

自己紹介について

自己紹介

自己紹介は、セミナーのキモ

セミナーの目的は、個別相談に移行してもらうこと

①親近感

②権威性

この人に相談したいと思わせることが重要！

神話の法則 を利用するのも効果的

自己紹介の作成

①親近感

『**神話の法則**』 ジョセフ・キャンベル 英雄の旅

親しみやすさ

家族 動物 趣味 スポーツ 食べ物

出身校 出身地 ○○と呼ばれている

共通項(・・・一緒ですね)を意識して入れる

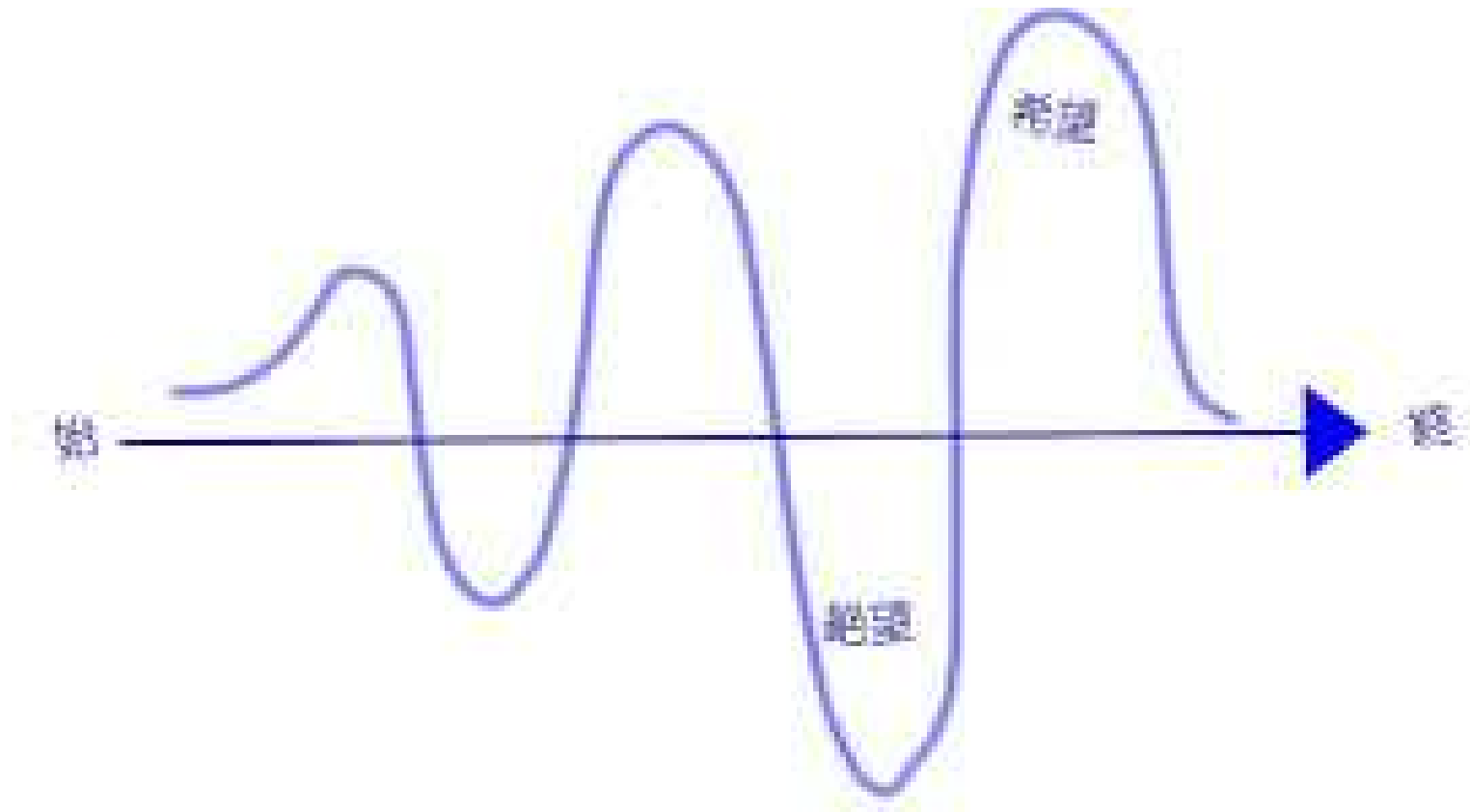
ラポール

過去の共有

共通点を発見してもらおうように

情報を具体的に、伝えましょう！

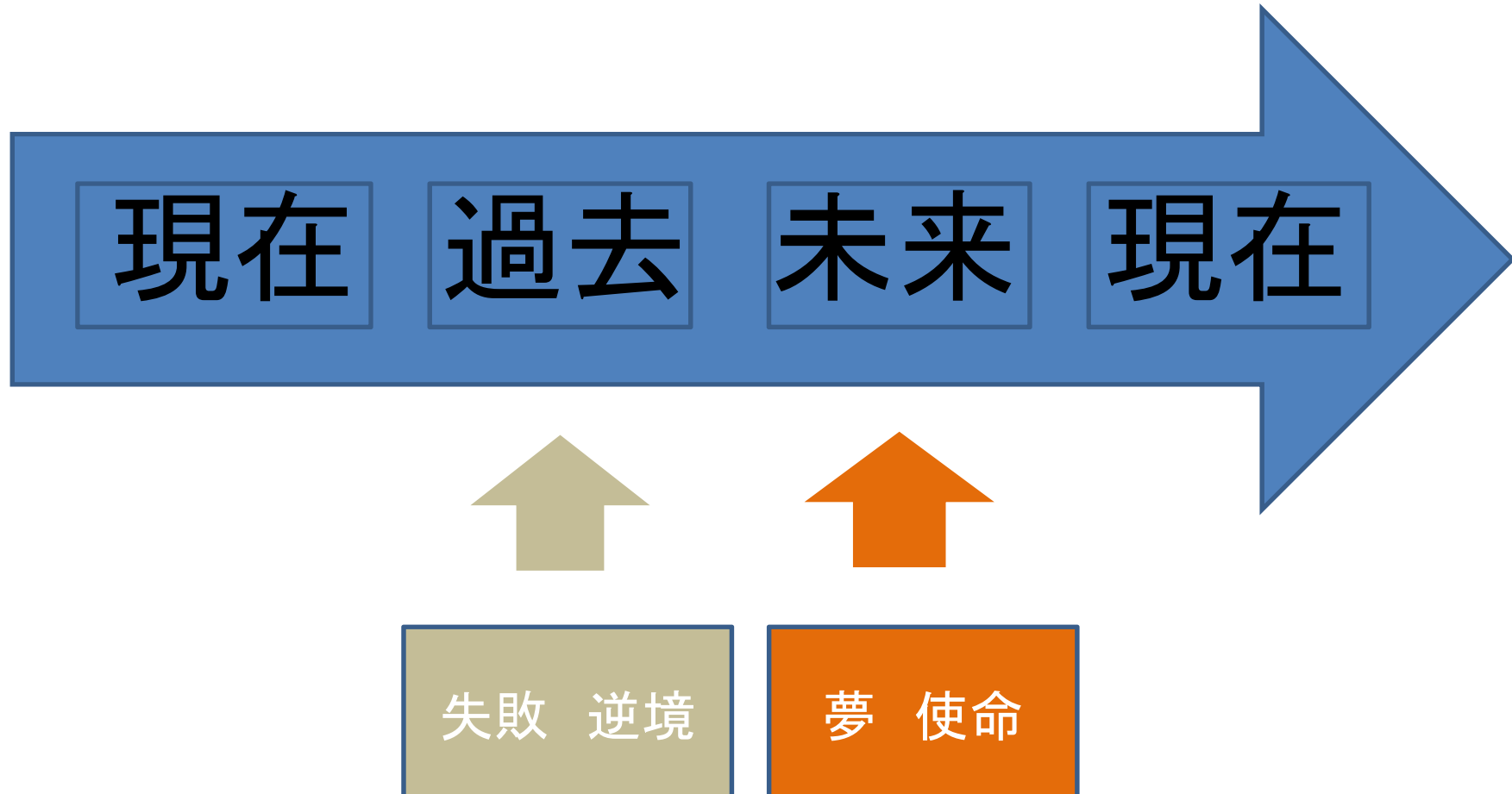
神話の法則



神話の 法則



自己紹介の4ステップテンプレート



自己紹介の作成

②権威性

自分では気付いていない凄さ・強み
を発見してください

ナンバー(オンリー)ワン戦略も有効

この人、凄い!と思わせる!

自分発見のワーク

『自分発見のワーク』 良いところ 1人1分
褒められ慣れる！

- ①グループのメンバー(他人)を褒めてください
- ②見た目で『○○さんって、○○そうですね！』
- ③雰囲気です『○○さんって、○○じゃないですか？』

褒められている方は、遠慮せず、

『有難う、よく言われます！』

自分発見のワーク

ブレイクアウトルームに行きます（3分間）

一人、1分間褒められ続ける

終わったら交代します！

シェアは全体でしますので、拍手して交代してください

AさんBさん（年少者がAさん） タイマーを用意して

褒められる側がタイムキーパー

自分発見のワーク

やってみて

どうでしたか？

みなさんでシェアしてください！

ひとり 1分目安

5分間シェア

自己紹介

①ベネフィット(お客様の素敵な未来)型

あなたが○○になる

あなたが○○を得る

②メリット(特徴・利点・スペック)型

私は、○○なこと出来ます

③ビジョン型

私は、○○します！

自己紹介

ベネフィット型が理想

実績 = 証拠写真を見せる

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！

自己紹介作成のヒント

自分の良いところを遠慮せず・・・ 1人3分

①以前していた仕事、自慢話、武勇伝。

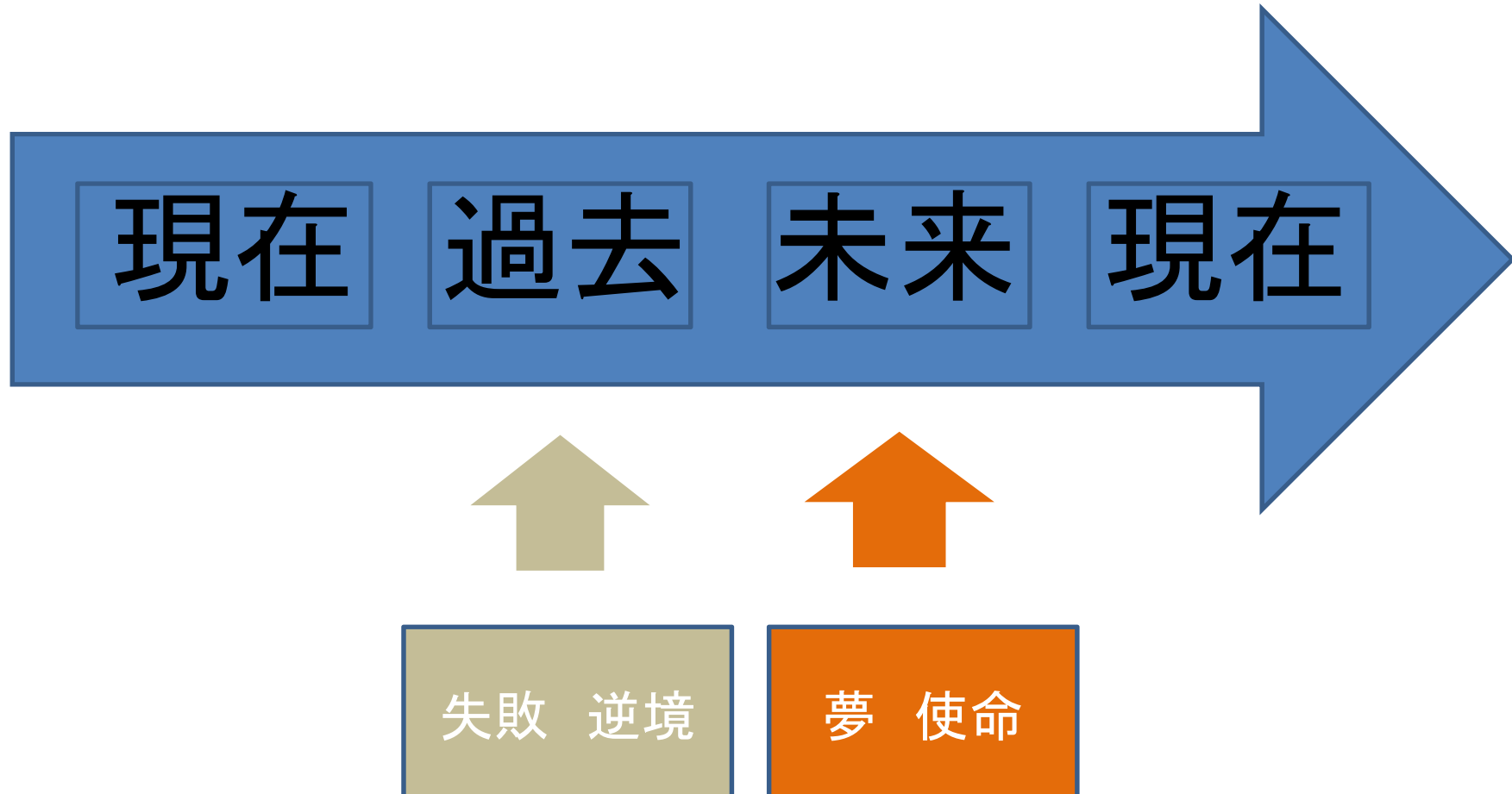
資格、実績、これなら人に教えられること

②何故、今この仕事をしているのか？

③これからやりたいこと(夢や目標)

自己紹介作成のヒントにしてください

自己紹介の4ステップテンプレート



自分紹介（自分発見）のワーク

ブレイクアウトルームに行きます（7分間）

自分物語 3分間 自慢大会

①以前していた仕事、自慢話、武勇伝。

資格、実績、これなら人に教えられること

②何故、今この仕事をしているのか？

③これからやりたいこと（夢や目標）

タイマーを用意して 一人3分間

聞く側がタイムキーパー

シェアは全体でしますので、ひとりが終わったら拍手で交代

自己紹介(自分発見)

- ①以前していた仕事、自慢話、武勇伝。
資格、実績、人に教えられること
- ②何故、今この仕事をしているのか？
- ③これからやりたいこと(夢や目標)

グループの他の方からみて、自己紹介に入れた方が良いと思うことを教えてあげてください。

自分発見シェアタイム

やってみて、どうでしたか？

シェアしてあげてください！

ひとり 1分目安

5分間シェア

自己紹介の作成

ご自身のパソコンにセミナーPPTを
実践講座サイトからダウンロード

自己紹介の部分を変更してください
ベネフィット型かビジョン型か？

写真は必ず入れてください

後日でも可

ティーアップ。

自己紹介、プロフィールは

- ①セミナー主催者にプレゼンする時
- ②セミナー開催時にティーアップを受ける時
- ③紹介をもらう時(他人フィルターを自分発信に)

にも使えます。

効果的な自己紹介、プロフィール

を作成しましょう！

第4回 課題①

① 自己紹介を完成させる(証拠写真入り)

他の方の自己紹介を参考にして
自身の自己紹介を作成しておいてください

《選ばれる理由を意識》

ベネフィット型 ビジョン型

ターゲット(住宅購入者)に合わせた

『自己紹介』作りをしてみましょう!

* 6日目(10/6)までに作成しておいてください!

第4回 課題①

課題①

自己紹介を完成させる！

後日(10月6日)、ロープシして頂きます！

自己紹介

自己紹介は、信頼関係の構築

①親近感

②権威性

この人に相談したいと思わせることが重要！

個別相談したい ⇒ 安全・安心

セミナーから個別相談

受講者の3大不安(確認事項)

- ① コンテンツは本物か？
- ② 講師は、信頼(安全・安心)できるか？
- ③ 自分にも出来るか？
自分の場合は、どうなるのか知りたい！

借換え比較表

前回の復習(超重要)

借換え比較表を完全マスターする！

防衛金利の計算方法の再確認！

ご自身のパソコンでExcelを立ち上げてください！

借換え比較表の作成

ビフォー(左側)

- ①現在残高の確認(保証料の有無、団信は?)
- ②返済回数(残期間)の確認・検算
- ③現在の返済月額の確認・検算
ボーナス併用の場合は再計算(月返済)

アフター(右側)

- ④イオン銀行のサイトで計算(諸費用)
- ⑤借り換えメリットの計算・保証料戻し考慮
- ⑥防衛金利の計算

比較表の作成（復習）

ボーナス払いがあるケース

ボーナス払い分を毎月返済額にプラスして
ボーナス払いが無いものとして計算

$$99,235\text{円 (ボーナス分)} \div 6 = 16,539\text{円}$$

$$48,194\text{円 (毎月)} + 16,539\text{円 (ボーナス分)} \\ = 64,733\text{円}$$

130.775%

令和 2年 5月

ローンご返済予定表 (兼利率変更ご通知)

平素より格別のお引き立てを賜り厚くお礼申し上げます。
 さて、あなたさまにご利用いただいております変動金利型ローンの下記期間中のご返済明細は、次のとおりとなりますのでご案内申し上げます。
 また、ご融資利率につきましては、変更内容欄に「旧利率」、「新利率」、「ご融資利率変更幅」等を記載していますので裏面説明とあわせてご確認ください。

ご照会番号	ローン名称	ご融資期限	※ご融資残高	※内ボーナス返済分残高
22-02214-001	神鋼不動産	28年 7月20日	18,400,148円	4,746,276円
利率見直し	ご返済預金口座	幹事番号	当初のご融資日	ご融資金額
※1回 年2回	528-普通-1357847		25年 1月24日	23,900,000円
変更	ご融資利率変更日	旧利率	0.775%	旧利子補給率
	2年 6月21日	新利率	0.775%	新利子補給率
内容		ご融資利率変更幅	0.000%	利子補給率変更幅
				(※ご融資残高は 6月ご返済後の残高を表示しております)

ご返済回数 90～95回分 (金額単位)

約定ご返済日 年月日	ご返済額	ご返済額内訳		ご融資残高	今回発生利息	未払利息発生額 (※1)	未払利息残高 (※2)	備 利子補給
		元	金					
2/7/20	48194		39376	18279927	8818			
2/7/20	99235		80845	(4665431)	18390			
2/8/20	48194		39402	18240525	8792			
2/9/20	48194		39427	18201098	8767			
2/10/20	48194		39453	18161645	8741			
2/11/20	48194		39478	18122167	8716			
2/12/20	48194		39504	18082663	8690			

住宅ローン比較表作成

①比較表を使い借換え提案！

ピストルの準備

イオン銀行に借換えたらいくら得するか？

* 出来たらExcelのsheetをコピー

②現借入銀行は、金利を何%まで下げれば

防衛出来るのか？(防衛金利の計算)

ナイフ = 防衛金利は何%でしょうか？

イオン銀行

諸費用合計 (概算) ▶ 諸費用とは？	約 660,000 円	約 370,000 円
ローン取扱手数料 (税込)	400,400 円	110,000 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	72,800 円	72,800 円
抵当権設定にかかる司法書士報酬	約 80,000 円	約 80,000 円
その他	86,800 円	87,200 円



お借換え

2020年9月22日 作成 / 受付番号：WEB09199886

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48,194円
増額(ボーナス)月のご返済額 合計	月々99,235円
現在の年間ご返済額 合計	約776,798円
現在の内容でのお支払総額合計	約20,001,125円

■ お借換え希望条件

お借入れ金額	1,820万円
増額(ボーナス)返済額を	利用しません
ご返済期間	25年 10ヵ月
ご指定される金利	0.47%
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からも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	0.470%	0.670%
	毎月のご返済額	月々 62,357円	月々 63,953円
	増額(ボーナス)分のご返済額	0円	0円
	年間のご返済額	748,284円	767,436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)分のご返済額	-円	-円
	年間のご返済額	-円	-円
お支払い総額(諸費用を含みます)		19,330,659円	19,825,379円
現在との比較		-670,466円	-175,746円

諸費用 合計(概算) *1	約 660,000円	約 370,000円
ローン取扱手数料 *2	400,400円	110,000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	72,800円	72,800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
その他	86,800円	87,200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

2020年9月20日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
りそな銀行 元利均等	18,201,098	0.775	64,733	310	20,067,230
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	18,201,098				20,067,230
			合計		20,067,230

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン銀行 元利均等	18,201,098	0.470	62,361	310	19,331,910	-735,320
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	18,201,098				19,331,910	-735,320
諸経費					660,000	660,000
			合計		19,991,910	-735,320

		支払利息合計	1,866,132
返済月額	64,733		
		64,490	

		支払利息合計	1,130,812	-735,320
返済月額	62,361			
		諸経費		660,000
		保証料戻し		
		実質諸費用		660,000

住宅ローン比較表

2020年9月20日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
りそな銀行 元利均等	18,201,098		64,489	310	19,991,590
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	18,201,098				19,991,590
合計					19,991,590

		支払利息合計	1,790,492
返済月額	64,489		
		64,490	

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン銀行 元利均等	18,201,098	0.470	62,361	310	19,331,910	-659,680
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	18,201,098				19,331,910	-659,680
諸経費					660,000	660,000
合計					19,991,910	320

		支払利息合計	1,130,812	-659,680
返済月額	62,361	-2,128		
			諸経費	660,000
			保証料戻し	
			実質諸費用	660,000

住宅ローン比較表

2020年9月20日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
りそな銀行 元利均等	18,201,098	0.736	64,489	310	19,991,590
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	18,201,098				19,991,590
			合計		19,991,590

		支払利息合計	1,790,492
返済月額	64,489		
		64,490	

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン銀行 元利均等	18,201,098	0.470	62,361	310	19,331,910	-659,680
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	18,201,098				19,331,910	-659,680
諸経費					660,000	660,000
			合計		19,991,910	320

		支払利息合計	1,130,812	-659,680
返済月額	62,361	-2,128		
			諸経費	660,000
			保証料戻し	
			実質諸費用	660,000

防衛金利自動計算ソフト

入力するだけで

- 諸費用
- 月数(日割り計算)
- 防衛金利
- ボーナス計算

等を自動計算してくれるソフトです

130.775%

令和 2年 5月

ローンご返済予定表 (兼利率変更ご通知)

平素より格別のお引き立てを賜り厚くお礼申し上げます。
 さて、あなたさまにご利用いただいております変動金利型ローンの下記期間中のご返済明細は、次のとおりとなりますのでご案内申し上げます。
 また、ご融資利率につきましては、変更内容欄に「旧利率」、「新利率」、「ご融資利率変更幅」等を記載していますので裏面説明とあわせてご確認ください。

ご照会番号	ローン名称	ご融資期限	※ご融資残高	※内ボーナス返済分残高
22-02214-001	神鋼不動産	28年 7月20日	18,400,148円	4,746,276円
利率見直し	ご返済預金口座	幹事番号	当初のご融資日	ご融資金額
※1回 年2回	528-普通-1357847		25年 1月24日	23,900,000円
変更	ご融資利率変更日	旧利率	0.775%	旧利子補給率
	2年 6月21日	新利率	0.775%	新利子補給率
内容		ご融資利率変更幅	0.000%	利子補給率変更幅
				(※ご融資残高は 6月ご返済後の残高を表示しております)

ご返済回数 90～95回分 (金額単位)

約定ご返済日 年月日	ご返済額	ご返済額内訳		ご融資残高	今回発生利息	未払利息発生額 (※1)	未払利息残高 (※2)	備 利子補給
		元	金					
2/7/20	48194		39376	18279927	8818			
2/7/20	99235		80845	(4665431)	18390			
2/8/20	48194		39402	18240525	8792			
2/9/20	48194		39427	18201098	8767			
2/10/20	48194		39453	18161645	8741			
2/11/20	48194		39478	18122167	8716			
2/12/20	48194		39504	18082663	8690			

入力シート内は任意で実行されます

日付の表示方法

ローン開始日

毎月の返済日

借換実行日

現在残高総額

内賞与分

ボーナス返済月

現在の支払い最終日

現在の金利

借換後の支払い最終日

借換後の金利

保証料の要否

団体信用生命保険料

一括返済手数料

目録保証料

現在残高の計算

ローン開始日～借換実行日までの
支払済金額(概算)から
現在の残高を算出します

入力要
賞与分計算時に入力要

	当初借入額		計算後残高
借入金額	¥29,900,000	-	¥18,929,668
内賞与分	¥6,000,000	-	¥4,726,244

和暦で入力したい場合は・・・

エクセルの入力補助機能を利用できます

原文字を交換	<input type="text" value="h24/1/1"/>	-	<input type="text" value="2012/1/1"/>
年月日を交換	<input type="text" value="平成24年1月1日"/>	-	<input type="text" value="2012/1/1"/>

現在

令和2年9月20日 ~ 令和28年7月20日

0.775%

返済総額 ¥20,119,658

返済金額/月	¥48,194
返済回数	310回
ボーナス返済金額/回	¥95,917
返済回数	54回

借り換え後

令和2年9月20日 ~ 令和28年7月20日

0.47%

返済総額 ¥19,349,744

返済金額/月	¥46,376
返済回数	310回
ボーナス返済金額/回	¥92,096
返済回数	54回

諸経費 ¥597,874

事務手数料	¥400,424
保証料	¥0
契約印紙	¥20,000
団信生命保険料	¥0
登記費用	¥177,450
経過利息	¥0
一括返済手数料	¥0
借り保証料	¥0

返済総額+諸経費 ¥19,947,618

現在総額との差額 ¥-172,040

金利引き下げ後

令和2年9月20日 ~ 令和28年7月20日

0.699%

返済総額 ¥19,925,784

返済金額/月	¥47,736
返済回数	310回
ボーナス返済金額/回	¥94,956
返済回数	54回

諸経費 ¥20,000

事務手数料	¥20,000
-------	---------

返済総額+諸経費 ¥19,945,784

現在総額との差額 ¥-173,874

第4回の課題②

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
実行してもらおう(1件以上)

期限10月2日(金) 班長さんへ結果報告

証拠・実績 集め

各自、集めた住宅ローン返済予定表を管理
証拠・実績作りになります。

『住宅ローン見直し専門！』

名前を隠せば、証拠として見せられます！

感謝の手紙があれば、さらにプラス効果！

管理表を作成しましたので、

是非使ってみてください！

見直しセミナー(ロープシ)

後ほど、ロープシします！

①金利の重さ

②ピストルとナイフ作戦

次はセミナーロープしします

第3回 課題②

②セミナーの内容を一通り見てくる

内容を理解する
流れをつかむ

期限 4日目(今日)までに理解

見直しセミナー(ロープシ)

ロープシします！

①金利の重さ

②ピストルとナイフ作戦

セミナーの内容について

質問はありますか？

見直し七三十一

2020年9月版

①金利の重さ

住宅ローンの見直し(借換え)

どんなイメージをお持ちでしょうか？

面倒くさいんじゃないの…

審査とかもあるんでしょ？

時間もかかりそうだし…

お金(諸費用)もかかるんでしょ？

ですよね！

実は簡単な方法が

あるんです！

住宅ローンの基本中の基本！

まずは、

『**金利の重さ**』

を知ってください！

金利の重さ

3000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？



現在の全期間固定の金利は何%でしょう？？？

金利の重さ

3000万円 金利1.32% **35年** = 総返済額
は？



フラット35 新機構団信込み

2020年9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 **1.25%**

実質年率 1.482%

融資率(9割以下)

返済期間21~35年

年率 **1.32%**

実質年率 1.458%

金利の重さ

3000万円 金利2.0% 35年 = 総返済額は？

約4,170万円・・・①

金利の重さ

3000万円 金利3.0% **35年 = 総返済額は？**



金利が **1%** 上がったら

金利の重さ

3000万円 金利3.0% 35年 = 総返済額は？

約4,850万円・・・②

金利の重さ

① 3000万円 金利**2.0%** 35年 = 約**4,170万円**

② 3000万円 金利**3.0%** 35年 = 約**4,850万円**

金利**1.0%**の違いで 約680万円(②-①)

ということは **0.1%**で 約**68万円**の違い

『金利の重さ』

ご理解頂けたでしょうか？

現在、借っている住宅ローン金利

0.1%でも

下げたくないですか？

②ピストルとナイフ作戦

もっと簡単にできないか？

面倒な手続きや、多額な費用や時間をかけず
住宅ローンの金利を下げる事が出来ないか？

実は・・・

『出来るんです！』

『銀行員は絶対に教えてくれない』

方法があるんです！

ピストルとナイフ作戦

住宅ローンの金利を値切る方法！

電話を1本かけるだけ・・・

2つ質問をします

- ①『**今借っている住宅ローンを来月の末に全部返すとしたらいくら返済すればよいですか？**』
- ②『**完済したら、保証料はいくら返ってきますか？**』

返済に遅れない 転職1年以内でない 等

他行で借り換えが出来る状態であること。事前準備は必要です。

ピストルとナイフ作戦

借入れ銀行から

質問

① どうされましたか？

「いやちょっと…」

② もしかして、他行で借換えを考えられていますか？

「まあ、そんな感じです…」

③ どの銀行ですか？

「〇〇〇銀行ですけど…」

ピストルとナイフ作戦

④条件は？

「**変動金利 0.47%です…**」

⑤「ちょっと待ってください。

当行でも金利は下げられますから…」

と、家まで説得に来ます。

「当行にとって大事なお客様ですので、

特別に 金利を引き下げさせていただきます。」

「是非そのまま当行とお取引をご継続ください…」

と先方から**金利引き下げの話**をしてきます。

以上

お疲れ様でした！

第4回課題③

③セミナーの練習

愚直な実践が重要です

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10月2日(金) 班長さんへ結果報告

セミナーの活用法

①既契約者に向けた情報提供として行う！

感謝 『有難う！』

アップセル クロスセル

固定費の節約 生命保険

マネーセミナー(自宅セミナー)

ご紹介依頼

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 課題①

①自己紹介を完成させる(証拠写真入り)

他の方の自己紹介を参考にして
自身の自己紹介を作成しておいてください

《選ばれる理由を意識》

ベネフィット型 ビジョン型

ターゲット(住宅購入者)に合わせた

『自己紹介』作りをしてみましょう!

* 6日目(10/6)までに作成しておいてください!

第4回 課題②

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
実行してもらおう(1件以上)

期限10月2日(金) 班長さんへ結果報告

第4回 課題③

③セミナーの練習

愚直な実践が重要です

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10月2日(金) 班長さんへ結果報告

超実践講座のポイント

- 住宅ローンの基礎(返済予定表回収)
- 銀行の考え方
- 金融電卓の使い方
- 借換えセミナーの内容を理解
- マーケティング・営業心理学
- ピストルとナイフ作戦の実践
- エアー札束を掴む練習＝比較表の作成
- 防衛金利の計算(実践・自動計算)

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！

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