

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第9期

7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
- ② 課題確認(FB報告)
- ③ 営業心理学
- ④ 生命保険へ
- ⑤ 紹介について
- 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！

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)

ふいかえり

自己紹介(ロープシ)

変動金利と固定金利

金融のセオリー 金利の上昇リスク

日銀の金融政策(マイナス金利政策)

異常な状態は、やがて正常へ

消費者物価指数 2%目標(世界標準)

リストホルダーの探し方

パーフェクトカスタマーの設定と活用方法

課題確認

第6回の課題

①回収した住宅ローン返済予定表

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(手持ち分すべて)

期限10月12日(月) FBへ結果(経過)報告

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

FBIにて報告してください!

營業心理学

ラポール



エゴイズム
自我



モニター
監視

シンパシー
共感

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

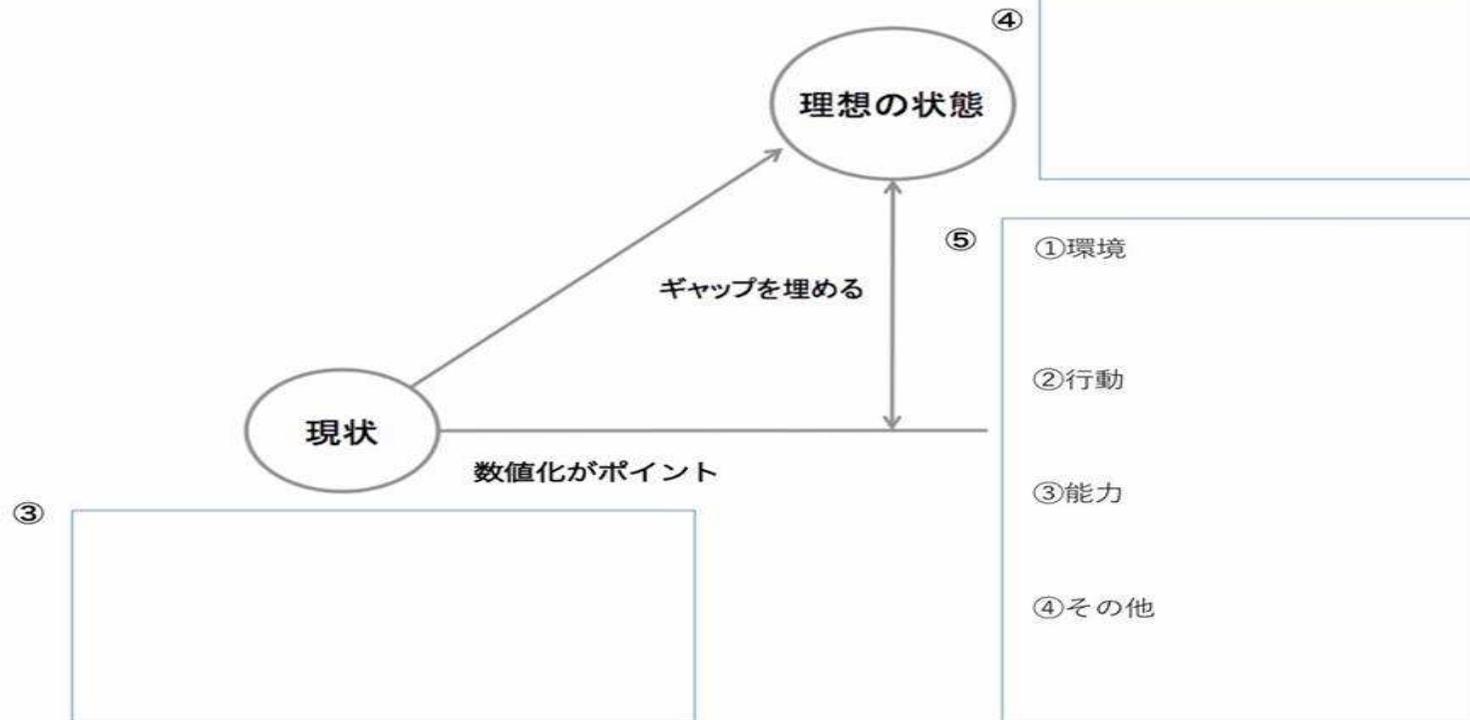
① スケーリング・クエスチョン B()/10 → A()/10

② タイトル: _____

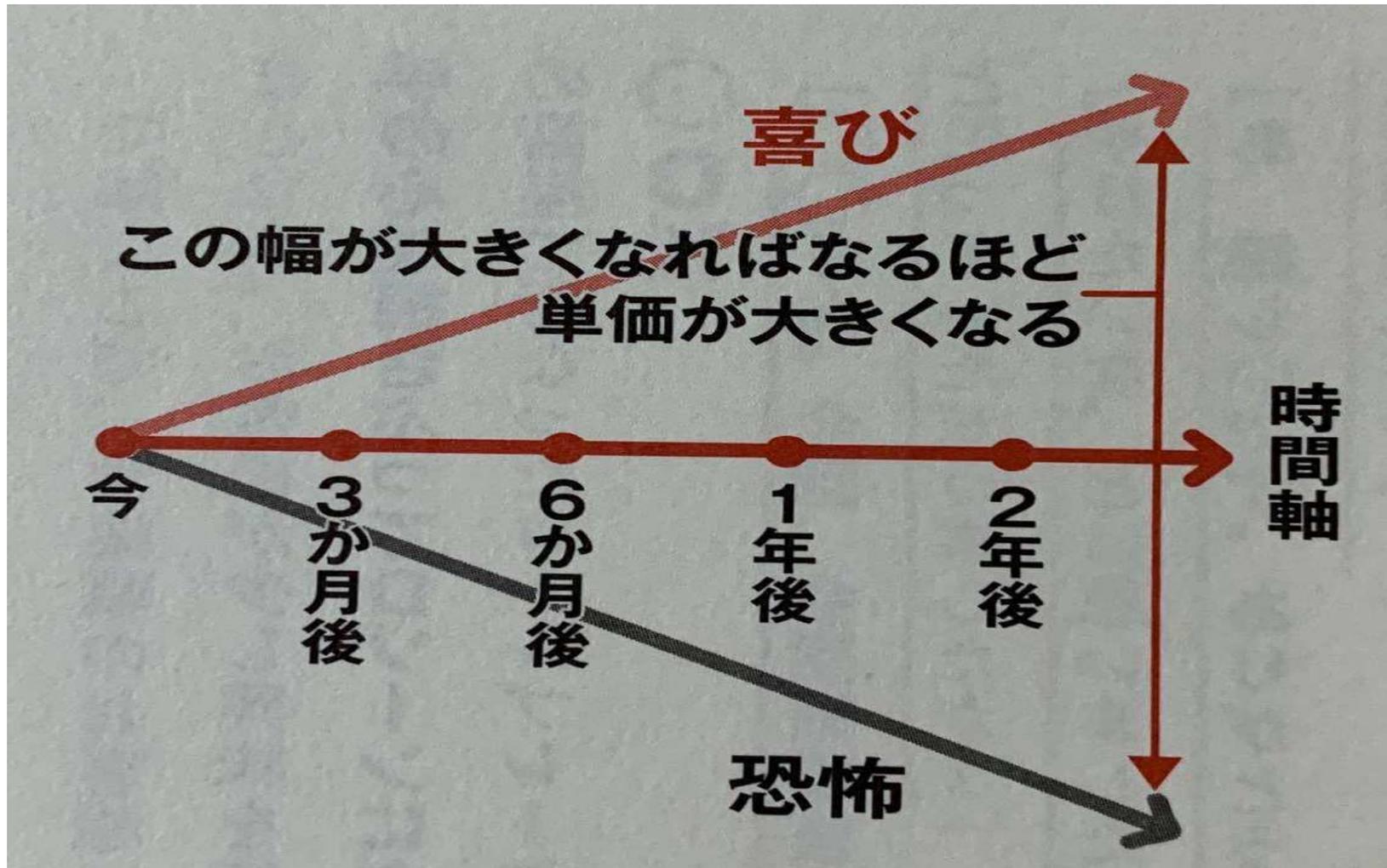
クライアント

コーチ

/ /



示唆質問



表象システム

V (Visual) 視覚

A (Auditory) 聴覚

K (Kinesthetic) 体感覚

脳科学

人間は、

言葉とイメージ

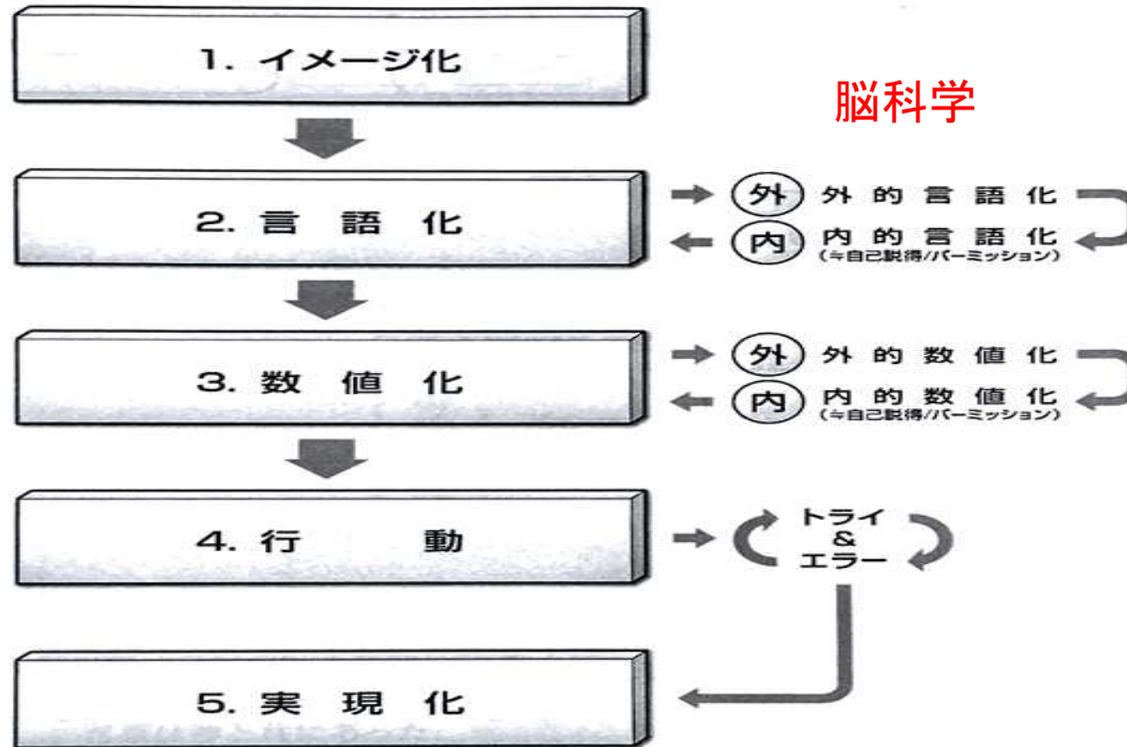
で行動する！

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！

ビジネス



「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。

ニューロ・ロジカル・レベル

私は、何者で

誰の？何のために？

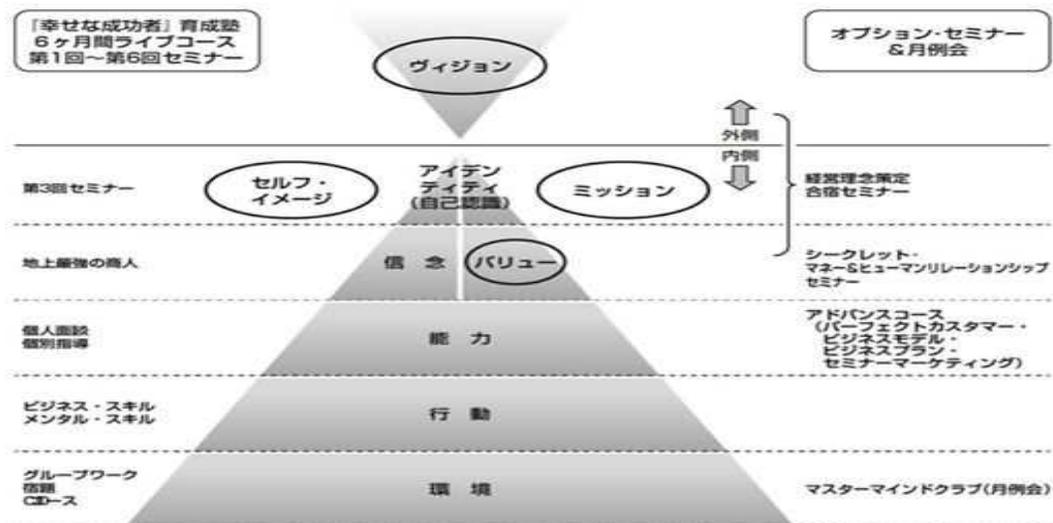
この仕事をしているのか？

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 (第二海探隊)

➡ 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

言葉の定義 『**営業**』 とは？

目の前の人の『 』と『 』の

お手伝いを

扱っている商材やサービスを

使って行うことである！

営業心理学

言葉の定義 『**営業**』 とは？

目の前の人の『**問題解決**』と『**願望実現**』の
お手伝いを

扱っている商材やサービスを

使って行うことである！

購買行動心理学

人は何を買うのか？

私たちは何にお金を払うのか？

私たちは、モノやサービスではなく

物語や**体験**を購入している

モノやサービスからどんな**感情**を得られるのか
を求めている！

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・件数・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)

返報性の原則

① 提供型 報いを返す 優しさ→優しさ
怒り→怒り

② 譲歩型

テレアポ(浅川流)

① ちょっとよろしいでしょうか？ 30%

② お時間1~2分よろしいでしょうか？ 50%

③ お時間3~4分よろしいでしょうか？

ならば1~2分で…ところで… 90%

権威（信頼性）の原則

- 住所 一等地（銀座等）
- 実績
- 年数 秒 1日86,400秒
- 件数

満足度調査 % 小数点第一位まで

90%より89.9%の方が信頼性が高まる

希少性（損失回避）の原則

- カラスと朱鷺（トキ）
- 日本神話　カラスは、八咫鳥＝神の使い
- 江戸時代　朱鷺は、増えすぎて駆除
- スケジュールに、希少性を持つ

営業心理学

- ①理由効果:頼みごとをする前に理由
- ②コントラストの原理:並→下→上(お金ある人)
上→下→並(お金ない人)
セット販売(アパレル)
オプション(ディーラー)
- ③ハロー効果:お金のプロ→保険もお任せ

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？

もし、保険料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！

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①

人は、

1日経つと、67%忘れ

2日後には、72%忘れ、

6日後には75%忘れてしまいます。

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。

今日決めますか？

それとも、8割近く忘れた1週間後に決めますか？

(権威の原則、ミルトンモデル、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②

人は、

1日経つと、67%忘れ

2日後には、72%忘れ、

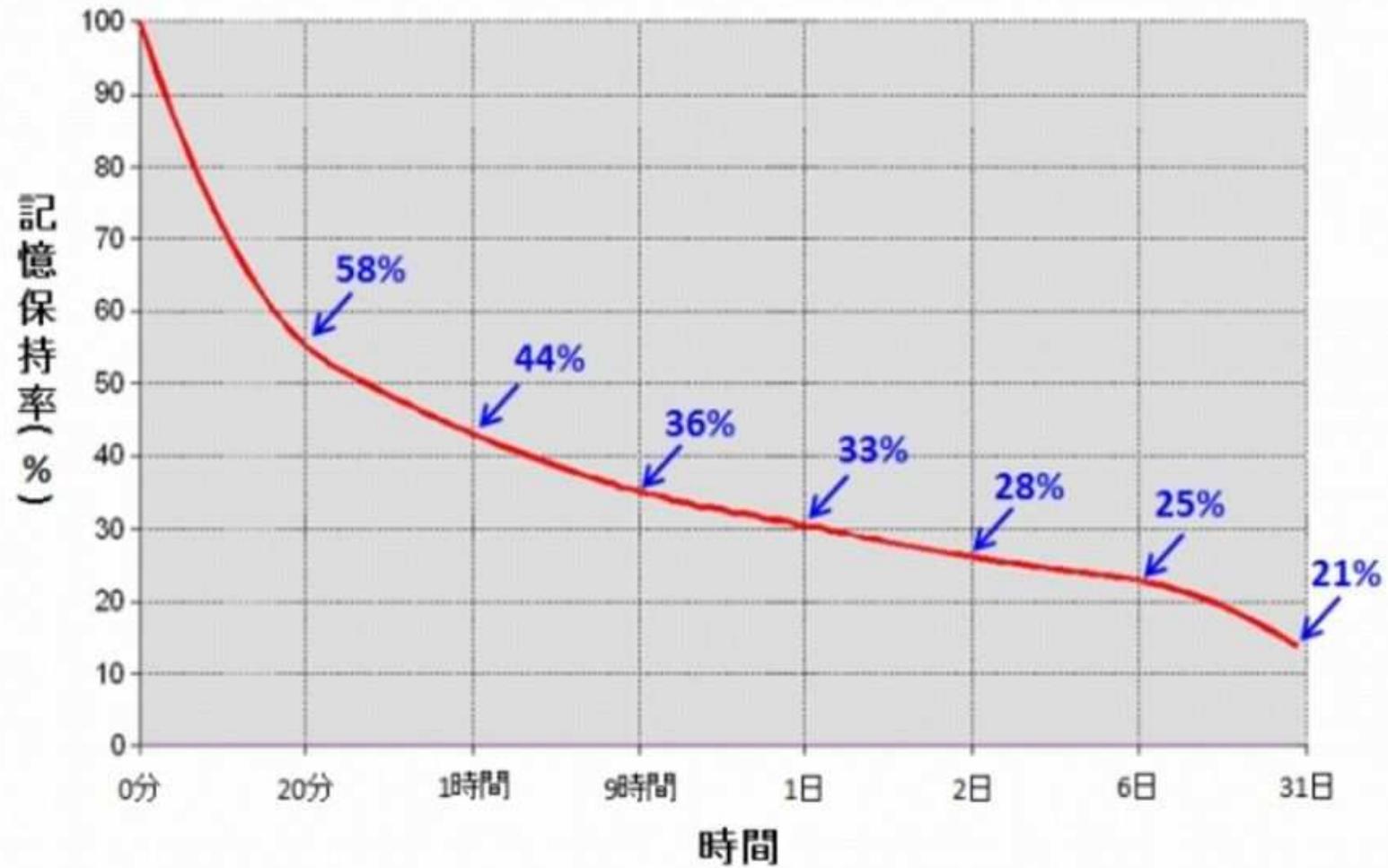
6日後には75%忘れてしまいます。

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
ませんね・・・

(権威の原則、ミルトンモデル)

とそのまま流す

エビングハウスの忘却曲線



クロージング

2種類ある

①テストクロージング

感情レベルを確認する

A 完全YES 10%

B 完全NO 2回ほど聞いて引き下がる 10%

C YESだけど〇〇⇒ポジションチェンジ 80%

②ファイナルクロージング

行動レベルを確認する

〇〇＝懸念

購入決定を妨げる6の法則

- ①金額
- ②第三者の声(相談)
- ③時期(タイミング)
- ④システム・会社への不安
- ⑤優位性(他者比較)
- ⑥成果、継続力、変化への恐怖、2チャンネル

懸念に対する4つの質問集

- ① どうしてそのように感じるのですか？
- ② 差し支えなければ、
もう少し詳しく教えていただけますか？
- ③ 私もよくわかります！ちなみに、そのなかで、
なぜ多くの方が始められると思われれますか？
- ④ 私は、何と答えると思いますか？
なぜ、そう思ったのですか？

By 浅川 智仁

購買行動心理学

私たちは、モノやサービスではなく
物語や**体験**を購入している

モノやサービスから **どんな**

感情

を得られるのかを求めている！

ストーリーテイング

ストーリー は、記憶に残りやすい

物語や体験

をイメージしてもらおう

営業心理学

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2日目(生命保険)の復習

セミナーの後半

フラットの機構団信から

生命保険の話へ

フラット以降、団信ついでに～

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**になります。

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

遺族年金

<夫が死亡した場合>

		夫が自営業者	夫が会社員		
			平均標準報酬月額		
			25万円	35万円	45万円
子ども*のいる妻		遺族基礎年金	遺族基礎年金＋遺族厚生年金		
	子ども 3 人の期間	月額 約 10.8万円 (年額 1,303,900円)	月額 約 14.2万円 (年額 1,704,692円)	月額 約 15.5万円 (年額 1,865,009円)	月額 約 16.8万円 (年額 2,025,326円)
	子ども 2 人の期間	月額 約 10.2万円 (年額 1,229,100円)	月額 約 13.5万円 (年額 1,629,892円)	月額 約 14.9万円 (年額 1,790,209円)	月額 約 16.2万円 (年額 1,950,526円)
	子ども 1 人の期間	月額 約 8.3万円 (年額 1,004,600円)	月額 約 11.7万円 (年額 1,405,392円)	月額 約 13.0万円 (年額 1,565,709円)	月額 約 14.3万円 (年額 1,726,026円)
子ども*のいない妻	妻が 40 歳未満の期間	支給されません	遺族厚生年金		
			月額 約 3.3万円 (年額 400,792円)	月額 約 4.6万円 (年額 561,109円)	月額 約 6.0万円 (年額 721,426円)
	子どもが全員18歳の年度末を迎えた妻は、子どものいない妻と同様の扱いになります。	妻が 40 歳～ 64 歳の期間	支給されません	遺族厚生年金＋中高齢寡婦加算 (年額 585,100円)	
			月額 約 8.2万円 (年額 985,892円)	月額 約 9.5万円 (年額 1,146,209円)	月額 約 10.8万円 (年額 1,306,526円)
	妻が 65 歳以降の期間	妻の老齢基礎年金	遺族厚生年金＋妻の老齢基礎年金 (年額 780,100円)		
		月額 約 6.5万円 (年額 780,100円)	月額 約 9.8万円 (年額 1,180,892円)	月額 約 11.1万円 (年額 1,341,209円)	月額 約 12.5万円 (年額 1,501,526円)

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！（Give・返報性の原則）

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？

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」お客様は多い！

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(京都市在住)

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(ロープレ)

**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りる？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

**ブレイクアウトルームで1対1でやってから
感想を全員で話し合います。**

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)

第7回の課題

①住宅ローン返済予定表をさらに3枚回収

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

期限10月23日(金) FBへ結果(経過)報告

第7回の課題

- ② 今までに、見直しメリットが出たお客様から
ご紹介をもらう(1人以上)
ピストルとナイフ作戦で成功した先から
親戚、知人のご紹介を頂く

期限10月23日(金) FBへ結果(経過)報告

第7回の課題

③住宅ローン見直し管理表の作成

本日までに回収している返済予定表の
各個人と第9期全体の管理表を
完成させてください

期限10月23日(金) FBへ結果(経過)報告

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！

次回

次回第8回目(最終回)は
10月28日(水)に大阪市淀川区中島(西中島南方駅)
NLC新大阪にて開催致します。

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りかえり

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