

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第9期

8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 課題確認
- ② 前回の積み残し
生命保険の見直し、生命保険と不動産
ご紹介について
- ③ 全体のまとめ(ワーク)
- ④ 防衛金利自動計算シートの使い方(復習)
- ⑤ 宣言！ 終了証授与式
- ⑥ 今後のフォローについて

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！

目的

コンテンツホルダーとなり、
リストホルダーと組む！

講座終了後も

継続的に

住宅ローン借り換えアプローチから
ご紹介により

生命保険の契約が頂ける！

稼げて、救えるFP、保険営業パーソンになる！

課題確認

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

課題

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

本日の最後に発表して頂きます!

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）

前回の積み残し

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(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？

販売心理学

古い販売形態

ブライアン・トレーシー

10% 関係構築 (AP)

20% 適格性の確認

30% プレゼン (P)

40% クロージング (C)

販売心理学

新しい販売形態

ブライアン・トレーシー

40% 信頼関係構築 (AP)

30% ニーズの把握 (FF)

20% プレゼン (P)

10% クロージング (C)

セールス・プロセス

4ステップ

- ①AP (アプローチ)
- ②FF (ファクト・ファインディング)
- ③P (プレゼン)
- ④C (クロージング)

セールス・プロセス

6ステップ

- ①AP(アプローチ)
- ②FF(ファクト・ファインディング)
- ③P(プレゼン)
- ④C(クロージング)
- ⑤EN(アンケート)
- ⑥R(リファーラル)

セールス・プロセス

1回目のアポイントメント **80%の重要性**

①AP 好感度アップ

②FF ヒアリング→次③のアポ 事実を発見

2回目のアポイントメント

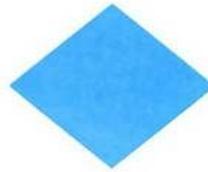
③P 内容のプレゼン

3回目のアポイントメント

④C 売れる人ほど、さらっとしている

⑤EN アンケート → ⑥Rのきっかけ

奇跡の 営業



ソニー生命保険株式会社
ライフプランナー

山本正明

Yamamoto Masaaki

ただのおじさんが

未経験にもかかわらず

44歳で転職。

入社以来たった10年で

驚異の連続挙績

460週を達成して

ソニー生命

4000人の

トップに立った

秘訣とは？

※2012年短期コンテスト
件数部門において

サンマーク出版 定価=本体1400円+税

アンケート

夢の実現応援団長



この度は、私どものお話の機会を頂きまして、誠にありがとうございました。今回のお話を聞いていただきました感想をお聞かせ下さい。

① ソニー生命について、ご理解いただけましたか？

はい ・ いいえ

② 3つの保険について、ご理解いただけましたか？

はい ・ いいえ

③ ソニー生命のオーダーメイドについて、ご理解いただけましたか？

はい ・ いいえ

④ 私の話で印象に残っていることは何でしょうか？トップ3を教えてください。

3つの保険、ライフプラン、入院保障の終身タイプ、その他、応援メッセージなど

1
2
3

ソニー生命保険株式会社
神戸ライフプランナーセンター神戸中央支社
第1営業所
ライフプランナー **山本 正明**
やまもとまさあき
〒650-0034
神戸市中央区京町80
クリエイト神戸7F
電話 078-333-1131
FAX 078-333-1130

⑤ 保険に入る方ではなく、この様な保険の知識を伝えたい方はいらっしゃいますでしょうか？

お顔の広いところで、お二人くらいで結構ですので紹介してください。

ご親族 両親・兄弟・親戚	会社 同僚・先輩 後輩・取引先	お友達 学生時代・サークル 飲み友達 お子様が生まれた方 ご結婚された方	自営業の方 お知り合いの医者	年賀状を送る方 携帯に登録している方
-----------------	-----------------------	--	-------------------	-----------------------

このような方々をご紹介します。

お名前	ご関係など
さま	

私よりご連絡等をさしあげることににつきまして、ご了承をいただいた上でご紹介下さい。ご記入いただいた先方様のお名前、ご連絡先の取り扱いにつきましては、今回のライフプランニングに関する面会およびご挨拶状送付、ソニー生命およびグループ各社の各種商品の情報提供、サービスなどの案内のみに利用させていただきます。ご本人の同意なく第三者に開示することはいたしません。

SL00-0000-0000

紹介のポイント（中井塾）

- ① 紹介したい保険パーソンがいる
- ② 断わってもOKなので、会うだけ会ってみて
- ③ 後日、本人から電話させるので、電話番号を
教えて良いか？

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

**隣の方と1対1でやってから
感想を全員で話し合います。**

全体のふりかえり

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)

住宅ローンコンサルティング超実践講座 第9期

プレセミナー 6月15日(月) リアル

第1回 8月26日(水) ZOOM

第2回 9月1日(火) ZOOM

第3回 9月8日(火) リアル

第4回 9月23日(水) ZOOM

第5回 9月29日(木) ZOOM

第6回 10月6日(火) ZOOM

第7回 10月13日(火) ZOOM

第8回 10月28日(水) リアル

ふいかえい①

- **銀行の裏側・審査方法・事情**
- **地域のデータ集めが重要(課題)**
- **変動金利・固定金利期間選択・全期間固定**
- **元金均等・元利均等**
- **6か月・5年・125%ルール**
- **返済予定表の見方(課題)**
- **諸費用について**

ふいかえい②

- 借換えセミナー解説
- 資生堂の高級シャンプーの話
- 変動金利・10年固定・フラット35
- 機構団信・一般団信→生命保険の見直し
- 団信トーク①②
- 団信研究
 - ①一般団信②ガン団信③疾病団信
 - ④就労不能団信⑤ワイド団信⑥連生団信

ふいかえい③

- **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**

ふいかえい④

自己紹介 親近感 権威性

ラポール 過去の共有

神話の法則 4ステップテンプレート

自分発見のワーク ホメホメワーク 自慢話 武勇伝

ベネフィット型 ビジョン型

受講者の3大不安

借換え比較表 ボーナス払いあり 防衛金利計算

自動計算シート

課題①自己紹介を完成②返済予定表3枚回収

ふいかえい⑤

証拠集め・実績・管理表

借換えセミナーロープシ

金利の重さ ピistolとナイフ作戦

リストホルダーを探すヒント 人生における5大支出

パーフェクト・カスタマーの設定 FB報告

リストホルダーの営業利益に貢献 何が出来るか？

タイアップビジネスにとって必要なこと

ふいかえい⑥

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

ふいかえい⑦

営業心理学

ラポール、

コーチング(GROWモデル、ビジョナリーコーチング)

示唆質問、表象システムVAK

夢願望実現の5ステップ ニューロ・ロジカル・レベル

営業とは？言葉の定義

影響力の武器、ミルトンモデル、ダブルバインド

クローキング①テスト②ファイナル

生命保険の話へ

課題の確認(ふいかえり)

第1回の課題①

既契約者から

- **借入返済予定表**
- **借入返済明細**

**を3枚以上、コピーさせて頂く。
写メでも可！**

*** 個人情報情報は消してください**

期日9月2日(水)

第1回の課題②

皆さんの地域にある金融機関の商品比較

自分の営業エリアの金融機関

①変動金利

②固定金利期間選択型(10年)

③固定金利(全期間)

調べて一覧表にする！

期日9月2日(水)

■住宅ローン詳細(9期)

銀行名	支店名	エリア	担当名	CT名	保証料返金 有無	団信			がん団信			疾病団信		
						変動 金利	10年 固定	全期間 固定	変動 金利	10年 固定	全期間 固定	変動 金利	10年 固定	全期間 固定
みなど銀行	塚口	尼崎	高上 明彦	大井	有	0.575	0.7	1.15	0.575	0.7	1.15	0.575	0.7	1.15
		西は姫路まで			無	0.545	-	1.1	0.545	-	1.1	0.545	-	1.1
但馬銀行	塚口	尼崎	松森 成良	大井	有	0.775	1.15	1.78	0.875	1.25	1.88	1.075	1.45	2.08
		兵庫県中心			無	0.825	-	1.92	-	-	-	-	-	-
池田泉州	西宮北口	近隣市	南 吉和	武地	-	なし	なし	なし	0.575	3.125	1.09	0.575	3.125	1.09
関西みらい	西宮	阪神間	竹中一晃	武地	-	なし	なし	なし	0.575	0.85	なし	0.645	0.82	なし
りそな	西宮北口	東灘より東	佐守隆平	武地	-	0.47	0.645	1.245	なし	なし	なし	0.72	0.885	1.485
尼崎信用金庫	東灘波	市内～尼崎	石ヶ崎	品	-	0.875	1.75	-	-	-	-	-	-	-

特徴・備考	対象・その他情報
金利上昇せが2021年3月までなし	全期間固定に変更希望の方
返込口座指定などの条件あり	
りには高い	預金がたくさんある方
現金担保により変動0.425のプランあり	
引上げ可、配偶者収入上げ	返済比率35%
返込などの条件あり	
り型の方が金利が得	団信率約0.25乗せ
返金は、口座開設など条件次第。	経営者・自営業が多い。

新規のみ 代理店からの紹介

10年固定は 電子契約 元金均等なし

第3回 課題

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)

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 次回までに理解

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5回 課題

① 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)

第6回 10月6日(火) 結果報告(シェア)

第6回 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

全体のふりかえり

ワークの確認

ワーク

銀行の住宅ローン商品概要を調べましょう！

- ①ご利用いただける方**
- ②資金使途**
- ③借入金額**
- ④借入期間**
- ⑤金利(変動金利、固定金利期間選択型、全期間固定金利)**
- ⑥返済方法**
- ⑦保証料・保証人**
- ⑧担保**
- ⑨団体信用生命保険**

住宅ローン商品概要

何を使っても良いので、9項目を調べてください

本日はワーク(練習)なので、

- ①都市銀行(みずほ、三菱UFJ、三井住友)
- ②地方銀行(地元地銀)
- ③信用金庫(地元信金)

各1行、計3 金融機関

班ごとに発表してもらいます！

団信研究

団信の種類

①一般団信

②ガン団信

③疾病保障特約付き団信

(3大、7大、8大、11大、全)

④就労不能団信(債務返済支援保険付き)

⑤ワイド団信

⑥連生団信

団信研究

疾病団信(特約付き)を研究しよう!

- ① **じぶん銀行**
- ② **いそな銀行**
- ③ **イオン銀行**
- ④ **住信SBIネット銀行**
- ⑤ **楽天銀行**

金融電卓の使い方(ワーク)

金融電卓を使って

ワークシートに金額を記入してください！

グループ全員で、すべてを埋めてください！

グループで1枚完成すればOK!

グループ内で完成したら、全員で挙手！

確認(ワーク)

完成したExcelを見て

計算結果を見て

感想を話し合ってください！

借入金額は全て3,000万円です…

ワークシート

超実践講座 第9期

2020年9月8日

借入金額 元利均等返済 3,000万円

金利
期間

毎月の返済額 ボーナス返済なし

金額		3,000万円	3,000万円	3,000万円	3,000万円	3,000万円
金利		0.380%	0.50%	1.00%	2.00%	4.00%
期間	35年	76,295	77,876	84,686	99,379	132,832
	30年	88,186	89,757	96,492	110,886	143,225
	25年	104,841	106,401	113,062	127,156	158,351
	20年	129,829	131,380	137,968	151,765	181,794
	15年	171,488	173,029	179,548	193,053	221,906
	10年	254,819	256,354	262,812	276,040	303,735
	35年間の総返済額	32,043,900	32,707,920	35,568,120	41,739,180	55,789,440
	30年間の総返済額	31,746,960	32,312,520	34,737,120	39,918,960	51,561,000
	25年間の返済総額	31,452,300	31,920,300	33,918,600	38,146,800	47,506,300
	20年間の返済総額	31,158,960	31,531,200	33,112,320	36,423,600	43,530,560
	15年間の返済総額	30,867,840	31,145,220	32,318,640	34,749,540	39,943,080
	10年間の返済総額	30,578,280	30,762,480	31,537,440	33,124,800	36,448,200

住宅ローン計算の3要素

①金額(残高)

②金利(年利)

③期間

残高×金利×期間=支払い利息

①×②×③=利息

ワーク(借換え試算表)

借換え試算表 実践講座9期 Excel
を立ち上げてください!

比較表①に入力していきます!

サンプル⑨ 1.075% 左側の既存借入れ

①借入金額(2020年9月18日現在)

②金利

③返済額

④期間

⑨ 1.075%

ご返済予定表

いつもお引き立ていただきありがとうございます。ご利用いただいておりますローンにつきまして、右記[※]のお取扱いにより次回適用利率見直しまでの期間のご返済予定をご通知いたします。

利率変更前ご返済内利率(%)

ご融資日	ご融資金額	内月賦	内半年賦
平成21年 3月 27日	30,000,000	30,000,000	
原簿期限	最終返済日	約定返済日	半年賦返済月
年 月	令和26年 3月 18日	18日	3ヵ月賦返済月
利率(%)	利率変更日	返済方法	元利均等(5年毎賦金額変更方式)
1.07500	年 月 日	半年賦	

新規ご融資
繰上返済
利率変更
作成期間経過
条件変更
その他

返済年月	ご本人返済額 *内半年賦	内元本返済額		ご返済残残高	
		月賦・半年賦	内利息額 月賦・半年賦	月賦・半年賦	合計
				21557019	21557019
2 7	85738	66427	19311	21490592	21490592
2 8	85738	66486	19252	21424106	21424106
2 9	85738	66546	19192	21357560	21357560
2 10	85738	66605	19133	21290955	21290955
2 11	85738	66665	19073	21224290	21224290
2 12	85738	66725	19013	21157565	21157565
合計	514428	399454	114974		

ワーク(借換え試算表)

左側の入力

①借入金額(2020年9月18日現在)

21,357,560円

②金利 年1.075%

③返済額 85,738円

④期間 2009年3月~2044年3月

残期間 23年 6ヶ月

住宅ローン比較表

2020年9月18日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
③ 元利均等	21,357,560	1.075	85,738	282	24,178,116
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	21,357,560				24,178,116
			合計		24,178,116

		支払利息合計	2,820,556
返済月額	85,738		
		80,010	

	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	21,357,560	0.470	80,010	282	22,562,820	-1,615,296
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	21,357,560				22,562,820	-1,615,296
諸経費					0	0
			合計		22,562,820	-1,615,296

		支払利息合計	1,205,260	-1,615,296
返済月額	80,010	-5,728		
			諸経費	
			保証料戻し	
			実質諸費用	0

イオン銀行HP

お借換えシミュレーション

お借換え

イオン銀行の住宅ローンへお借換えした場合を試算してみましょう。

※金利は年利率で表示してあります。

現在ご利用中のローン

必須 現在ご利用中のローンはいくつございますか？

お手元に、ローン返済予定表をご用意いただきますとより正確なシミュレーションができます。

1件 ▼

現在のお借入れ 1

必須 月々のご返済額は
おいくらですか？

円

任意 増額（ボーナス）月の
ご返済額はおいくらですか？

増額分のみご入力ください。

円

必須 現在のお借入れ残高はおいくら
ですか？

万円

必須 残りのお借入れ期間は
どのくらいですか？

年 ヶ月

任意 現在のお借入れ金利は何%です
か？

小数点以下第3位までご入力ください。

%

現在のお借入れ 2

必須 月々のご返済額は
おいくらですか？

円

任意 増額（ボーナス）月の
ご返済額はおいくらですか？

増額分のみご入力ください。

円

必須 現在のお借入れ残高はおいくら
ですか？

万円

必須 残りのお借入れ期間は
どのくらいですか？

年 ヶ月

任意 現在のお借入れ金利は何%です
か？

小数点以下第3位までご入力ください。

%

現在のお借入れ 3

必須 月々のご返済額は
おいくらですか？

円

任意 増額（ボーナス）月の
ご返済額はおいくらですか？

増額分のみご入力ください。

円

必須 現在のお借入れ残高はおいくら
ですか？

万円

必須 残りのお借入れ期間は
どのくらいですか？

年 ヶ月

任意 現在のお借入れ金利は何%です
か？

小数点以下第3位までご入力ください。

%

現在のお借入れ 4

必須 月々のご返済額は
おいくらですか？

円

任意 増額（ボーナス）月の
ご返済額はおいくらですか？

増額分のみご入力ください。

円

必須 現在のお借入れ残高はおいくら
ですか？

万円

必須 残りのお借入れ期間は
どのくらいですか？

年 ヶ月

任意 現在のお借入れ金利は何%です
か？

小数点以下第3位までご入力ください。

%

イオン銀行シミュレーション



住宅ローンシミュレーション



お借換え

2020年9月4日 作成 / 受付番号：WEB09198766

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85,738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1,028,856円
現在の内容でのお支払総額合計	約24,178,116円

■ お借換え希望条件

お借入れ金額	2,135万円
増額(ボーナス)返済額を	利用しません
ご返済期間	23年 6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 79,982円	月々 81,846円
	増額(ボーナス)分のご返済額	0円	0円
	年間のご返済額	959,784円	982,152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)		22,554,785円	23,080,683円
現在との比較		-1,623,331円	-1,097,433円
諸費用 合計 (概算) *1		約 740,000円	約 380,000円
ローン取扱手数料 *2		469,700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		85,400円	85,400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		84,900円	84,600円

住宅ローン比較表

2020年9月18日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
元利均等	21,357,560	1.075	85,738	282	24,178,116
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	21,357,560				24,178,116
合計					24,178,116

返済月額 85,738

支払利息合計 **2,820,556**

82,634

	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	21,357,560	0.470	80,010	282	22,562,820	-1,615,296
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	21,357,560				22,562,820	-1,615,296
諸経費					740,000	740,000
合計					23,302,820	-875,296

返済月額 80,010

支払利息合計 **1,205,260** **-1,615,296**

-5,728

諸経費	740,000
保証料戻し	
実質諸費用	740,000

見直し効果

イオン銀行に借り換えると

諸費用込みで

875,296円お得です！

防衛金利の計算

金融電卓

①残高(現在残高)

②金利(防衛金利)

③期間(残期間)

④返済月額

⑤返済総額

矢印を上下させると①②③は逆算出来る！

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

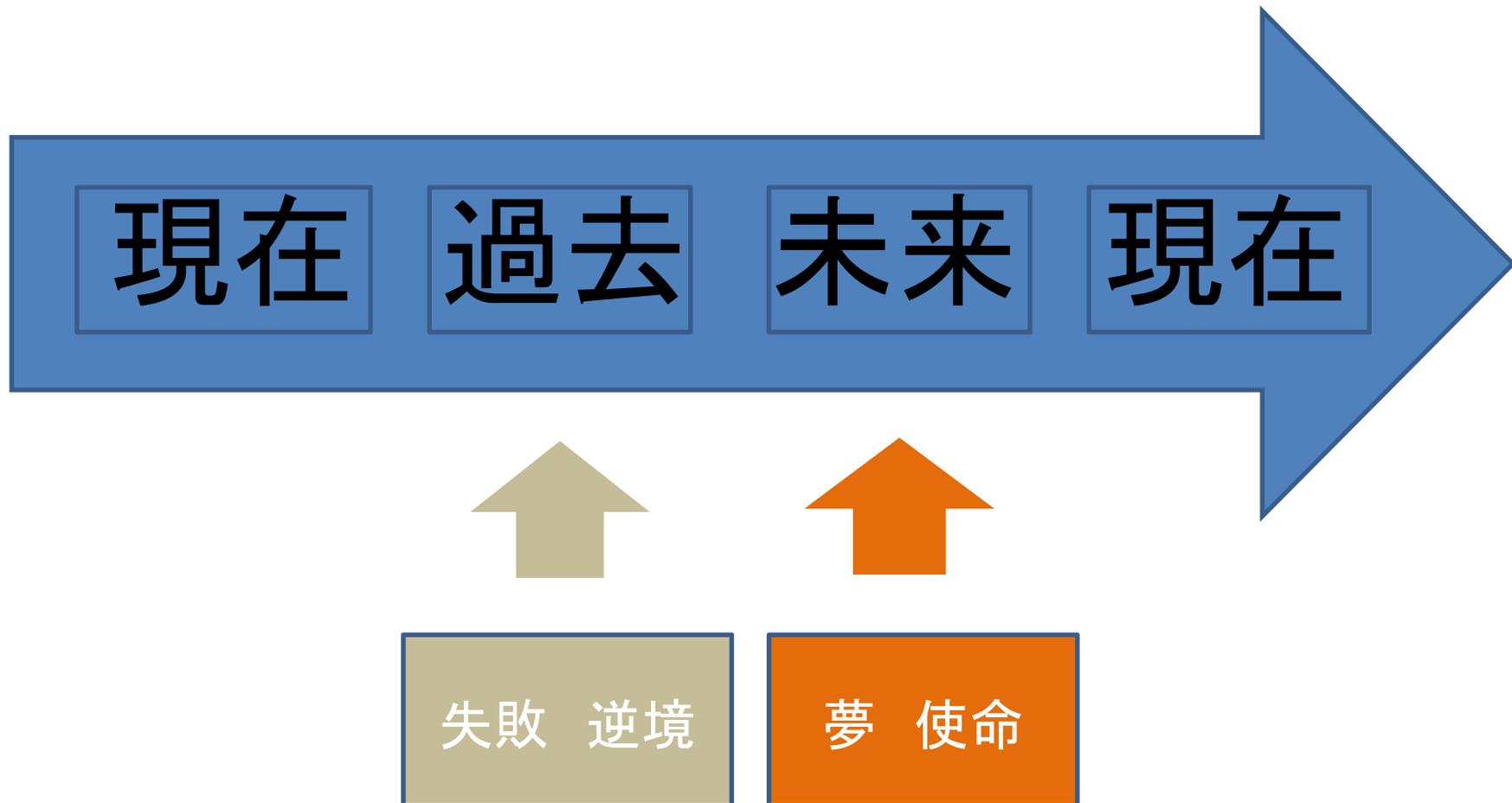
この人に相談したいと思わせることが重要！

神話の法則 を利用するのも効果的

神話の 法則



自己紹介の4ステップテンプレート



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！』

見直しセミナー(ロープシ)

セミナーロープシ

①金利の重さ

②ピストルとナイフ作戦

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。

セミナーから個別相談

受講者の3つの不安(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！

借換え比較表の作成（復習）

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

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

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

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%

ローンご返済予定表 (兼利率変更ご通知)

令和 2年 5月

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			

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！

ワーク(借換えを武器に)

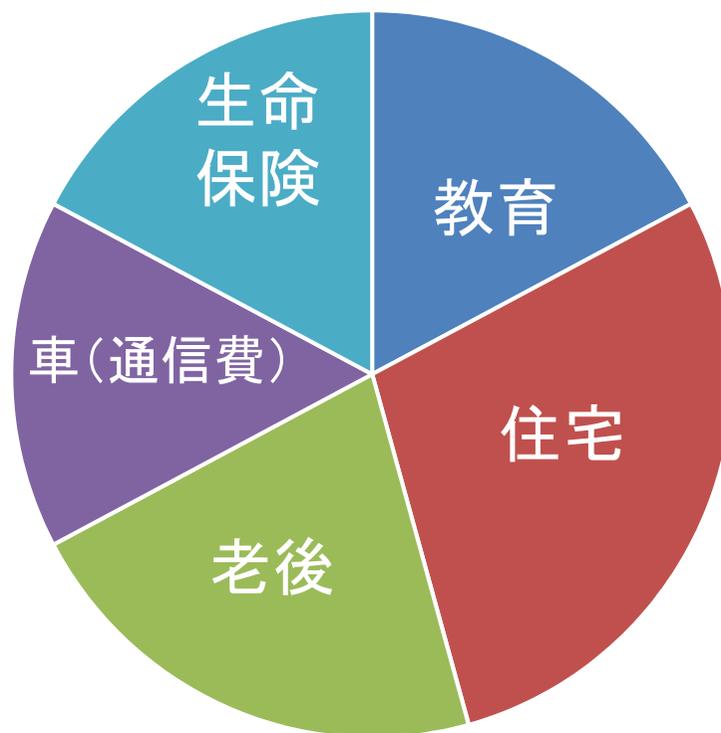
住宅ローンの借換え、見直し
の専門家(コンテンツホルダー)となれば...

リストホルダーと簡単に組めます！

リストホルダーは、どこにいますか？

人生における5大支出

支出



■ 教育 ■ 住宅 ■ 老後 ■ 車(通信費) ■ 生命保険

リストホルダーの探し方

マーケティングの基本

まずは

パーフェクト・カスタマーの設定

パーフェクト・カスタマー

理想のお客様を具体的に設定する

- ①住所、②氏名、③年齢、④職業
- ⑤家族構成、⑥趣味

具体的に設定しましょう！

5分間でワーク

リストホルダー

リストホルダーに貢献出来ることは何か？

売上げ(営業利益)貢献

本業、ど真ん中で貢献出来ること！

は、どんなことですか？

企画してみましよう！

5分間

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

FBにて報告してください!

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

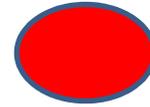
扱っている商材やサービスを

使って行うことである！

ラポール



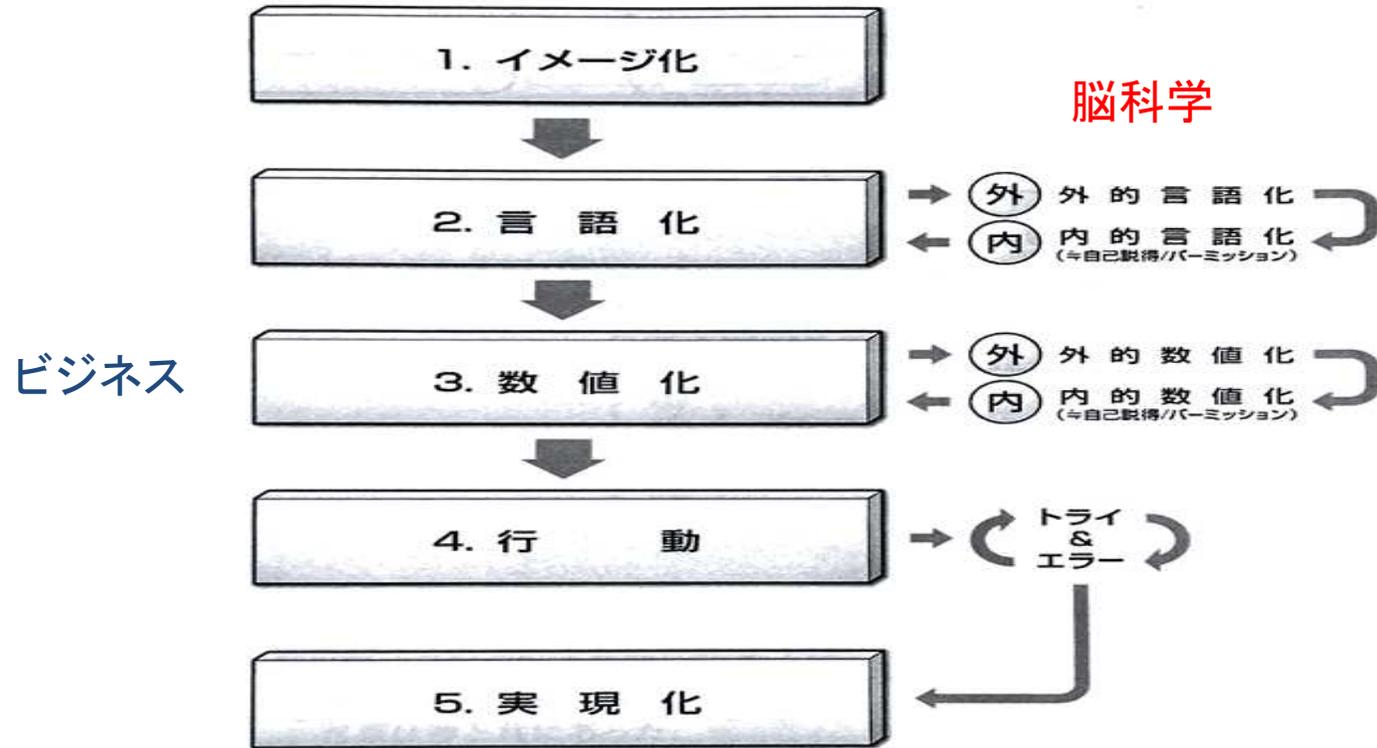
エゴイズム
自我



モニター
監視

シンパシー
共感

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。

ニューロ・ロジカル・レベル

私は、何者で

誰の？何のために？

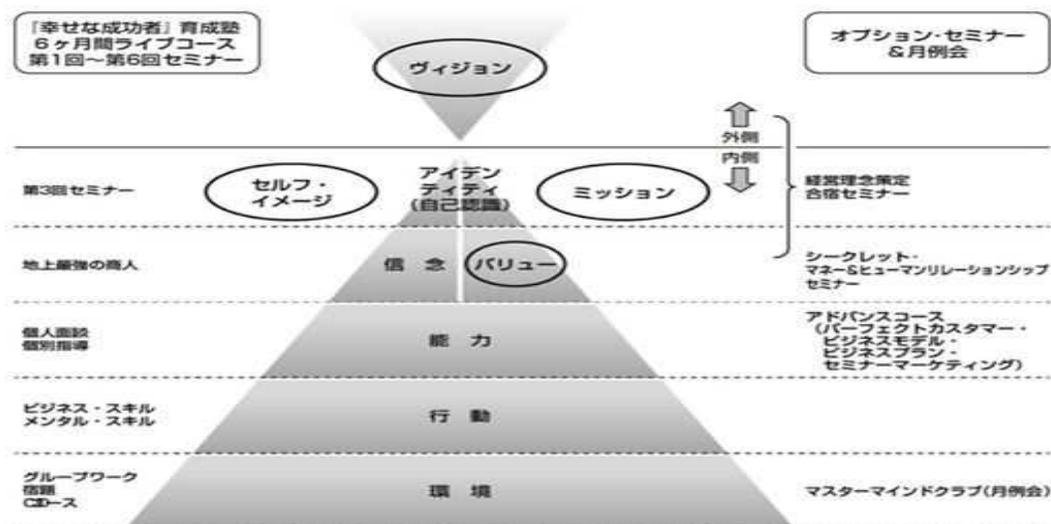
この仕事をしているのか？

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

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

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)

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

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

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

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。

休憩

自動計算シート

自動計算シートを使って

- 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！

事例① Aさん

練習問題

Aさん 一般団信 保証料支払い無し

現在残高が不明のケース

2020年10月1日 残高は？

Aさん

ローンご返済予定表 (兼利率変更ご通知)

平成 30年11月 9

平素より特別のお引き立てを賜り厚くお礼申し上げます。

さて、現在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。

ご振込番号	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
	住宅ローン無料5.0%	60年 8月 1日	21,770,374円	円
利率見直し	ご返済預金口座	幹 原 番 号	最初の	ご返済日
約※1年2回			融資明細	25年 8月16日
				ご融資金額
				25,000,000円
変更	ご融資利率変更日	旧利率	1.075%	旧利子補給率
	30年12月 2日	新利率	1.075%	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12月ご返済後の残高を表示しております)

ご返済回数 65～70回分 (金額単位 円)

前定ご返済日 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 考 利子補給額
		元 金	今 回 利 息					
31 1 1	71448	51946	19502	21718428	19502			
31 2 1	71448	51992	19456	21666436	19456			
31 3 1	71448	52039	19409	21614397	19409			
31 4 1	71448	52086	19362	21562311	19362			
31 5 1	71448	52132	19316	21510179	19316			
31 6 1	71448	52179	19269	21458000	19269			

日付の表示方法 入力シートには西暦で作成されます

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

重り保証料

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(既算)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	¥25,000,000	¥20,616,744
内賞与分	¥0	¥0

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

順文字を交換 →

年月日を交換 →

現在

令和2年10月1日 ~ 令和30年8月1日

1.075%

返済総額 ¥23,863,632

返済金額/月	¥71,448
返済回数	334回
ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回

借り換え後

令和2年10月1日 ~ 令和30年8月1日

0.47%

返済総額 ¥21,998,576

返済金額/月	¥65,864
返済回数	334回
ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回

諸経費 ¥673,242

事務手数料	¥453,568
保証料	¥0
契約印紙	¥20,000
団信生命保険料	¥0
登記費用	¥199,674
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 ¥22,671,818

現在総額との差額 ¥-1,191,814

金利引き下げ後

令和2年10月1日 ~ 令和30年8月1日

0.685%

返済総額 ¥22,650,210

返済金額/月	¥67,815
返済回数	334回
ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回

諸経費 ¥20,000

事務手数料	¥20,000
-------	---------

返済総額+諸経費 ¥22,670,210

現在総額との差額 ¥-1,193,422

検 算

- iLoanで計算
- 2020年10月1日の残高は？

A様		比較	試算結果	詳細
基本条件		借り入れ額合計	25,000,000 円	
借り入れ額合計	25,000,000 円 >	月々返済分	25,000,000 円	
金利	変動 (1.075%) >	ボーナス返済分	0 円	
期間	420回 (35年) >	毎回の支払い詳細		
返済方法	元利均等 >		月々返済分	ボーナス返済分
追加設定		当初	71,448 円	0 円
ボーナス返済分	設定なし >	最大時	71,449 円	0 円
繰上返済	設定なし >	当月	71,448 円	0 円
諸費用	設定なし >	年間返済額(当初)	847,497 円	
返済に関する情報		総支払い額 (諸費用込み)	29,998,337 円	
返済開始日	2013/09/01 >	返済額合計	29,998,337 円	
返済開始時年齢	42 歳 >	利息合計	4,998,337 円	
融資実行日	2013/08/16 >	利息割合	16.662%	
		諸費用合計	--	
		繰上返済詳細		
		金額	0 円	
		短縮期間	--	
		完済情報		
		完済日	2048/08/01	
		完済時年齢	76 歳	

A様		保存	比較	試算結果	詳細
返済スケジュール					
基本条件	7年目	2019/09/01 - 2020/08/01	48歳		
借り入	返済額		利息	元金	元金残高
金利	71,448	18,941	52,507	21,091,439	1
期間	71,448	18,894	52,554	21,038,885	2
返済方	71,448	18,847	52,601	20,986,284	3
追加設定	71,448	18,800	52,648	20,933,636	4
ボーナス	71,448	18,753	52,695	20,880,941	5
繰上返済	71,448	18,705	52,743	20,828,198	6
諸費用	71,448	18,658	52,790	20,775,408	7
	71,448	18,611	52,837	20,722,571	8
返済に関	8年目	2020/09/01 - 2021/08/01	49歳		
返済開	返済額		利息	元金	元金残高
返済開	71,448	18,563	52,885	20,669,686	9
融資実	71,448	18,516	52,932	20,616,754	10
	71,448	18,469	52,979	20,563,775	11
	71,448	18,421	53,027	20,510,748	12
	71,448	18,374	53,074	20,457,674	13
	71,448	18,326	53,122	20,404,552	14
	71,448	18,279	53,169	20,351,383	15
	71,448	18,231	53,217	20,298,166	16
	71,448	18,183	53,265	20,244,901	17
	71,448	18,136	53,312	20,191,589	18
	71,448	18,088	53,360	20,138,229	19

当月

20,616,754

10月1日

事例①(保証料あり)

練習問題

②Aさん 一般団信 保証料500,000円

2020年10月1日 戻し保証料は？

保証料の戻し

当初支払い保証料 500,000円

借入日 2013年8月16日

最終返済日 2048年8月1日 35年(420回)

2048年8月1日まで334回

残り 334回 残り $334 / 420 = 79.5\%$

$500,000円 \times 79.5\% \times 60\% = 238,500円$

保証料の返戻は約230,000円

日付の表示方法

※入力シート内は西暦で表示されます

和暦

ローン開始日 2019/8/16

毎月の返済日 1日

借換実行日 2020/10/1

現在残高総額 ¥20,616,744

内賞与分 ¥0

ボーナス返済月 1月

7月

現在の支払い最終日 2048/8/1

現在の金利 1.075%

借換後の支払い最終日 2048/8/1

借換後の金利 0.47%

保証料の要否 不要

団体信用生命保険料 ¥0

一括返済手数料 ¥0

≡り保証料 ¥230,000

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

入力表

賞与分計算時に入力表

	当初借入額		計算後残高
借入金額	¥25,000,000	-	¥20,616,744
内賞与分	¥0	-	¥0

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 h24/1/1 → 2012/1/1

年月日を交換 平成24年1月1日 → 2012/1/1

現在

令和2年10月1日～令和30年8月1日

1.075%

返済総額 ¥23,863,632

返済金額/月	¥71,448
返済回数	334回
ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回

借り換え後

令和2年10月1日～令和30年8月1日

0.47%

返済総額 ¥21,998,576

返済金額/月	¥65,864
返済回数	334回
ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回

諸経費 ¥443,242

事務手数料	¥453,568
保証料	¥0
契約印紙	¥20,000
団信生命保険料	¥0
登記費用	¥199,674
経過利息	¥0
一括返済手数料	¥0
借り保証料	¥-230,000

返済総額+諸経費 ¥22,441,818

現在総額との差額 ¥-1,421,814

金利引き下げ後

令和2年10月1日～令和30年8月1日

0.61%

返済総額 ¥22,421,420

返済金額/月	¥67,130
返済回数	334回
ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回

諸経費 ¥20,000

事務手数料	¥20,000
-------	---------

返済総額+諸経費 ¥22,441,420

現在総額との差額 ¥-1,422,212

事例②

- Bさんペアローン(当初計2,250万円)
- 夫1,250万円(月750万円 ボーナス500万円)
- 妻1,000万円(月500万円 ボーナス500万円)
月返済額 夫20,308円+妻13,539円=33,847円
ボーナス 夫81,295円+妻81,295円=162,590円
- 金利年0.75%
- 期間 2015年3月23日~2050年3月26日 35年

Bさん妻

返済予定書

[Redacted]

借入期間 借入額

2019年8月15日～2020年1月26日

返済は元金均等返済方式で行われ、元金均等返済方式とは元金と元金に付する利息の合計が一定となるように元金と元金に付する利息の割合を調整して返済額を決定する方式です。

借入期間	2019年 7月 26日
借入額	[Redacted]
元金均等返済額	26円
元金均等返済額	10000000円
元金均等返済額	5000000円
元金均等返済額	5000000円
借入期間	2015年 3月 23日
借入額	2050万円
元金均等返済額	425円

借入期間	2019年 8月 - 2020年 1月
借入額	6,730,000円
元金均等返済額	887,507.7円
元金均等返済額	444,972.9円
元金均等返済額	442,535.2円

【返済計画】の記載
返済計画は、「返済予定書」の返済計画に準じて返済額を決定して行きます。

返済回数	返済日	元金均等返済額	元金均等返済の内訳	元金均等返済の内訳	元金均等返済の内訳	元金均等返済の内訳	元金均等返済の内訳	元金均等返済の内訳
2019 826		13539	10758	2781	0	0	8864319	0
2019 926		13539	10765	2776	0	0	8853254	0
20191026		13539	10772	2767	0	0	8842782	0
20191126		13539	10779	2760	0	0	8832003	0
20191226		13539	10785	2754	0	0	8821218	0
2020 127		94834	75493	19341	0	0	8745723	0

【返済計画】の記載
返済計画は、「返済予定書」の返済計画に準じて返済額を決定して行きます。

73A2B4F02K0000780

日付の表示方法 入力シート内は西暦で表示されます

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

目印保証料

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(総額)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	¥22,500,000	¥19,332,953
内賞与分	¥10,000,000	¥8,586,676

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 →

年月日を交換 →

現在

令和2年9月26日 ~ 令和32年3月26日

0.75%

返済総額 ¥21,587,052

返済金額/月	¥33,848
返済回数	354回
ボーナス返済金額/回	¥160,081
返済回数	60回

借り換え後

令和2年9月26日 ~ 令和32年3月26日

0.38%

返済総額 ¥20,454,816

返済金額/月	¥32,094
返済回数	354回
ボーナス返済金額/回	¥151,559
返済回数	60回

諸経費 ¥633,187

事務手数料	¥426,324
保証料	¥0
契約印紙	¥20,000
国信生命保険料	¥0
登記費用	¥187,863
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 ¥21,088,003

現在総額との差額 ¥-499,049

金利引き下げ後

令和2年9月26日 ~ 令和32年3月26日

0.581%

返済総額 ¥21,064,926

返済金額/月	¥33,039
返済回数	354回
ボーナス返済金額/回	¥156,152
返済回数	60回

諸経費 ¥20,000

事務手数料	¥20,000
-------	---------

返済総額+諸経費 ¥21,084,926

現在総額との差額 ¥-502,126

自動計算シート練習

- よ〜く見てから、始めてください！
- 質問はありますか？

Cさん

ご返済予定のお知らせ

毎々、お引立てに預かり厚く御礼申し上げます。ご利用いただいておりますローンにつきまして、今後のご返済の予定をご案内申し上げます。なお、本状作成基準日以降に繰り上げ返済等のお手続きをされた場合は、ご返済予定が変わることがありますのでご了承ください。ご返済予定が変更になる場合、及び今回ご連絡以降のご返済予定につきましては改めてご連絡申し上げます。

作成区分 令和 2年分

ローン名	固定金利特約型	店頭	ご返済元本	ご返済日	利率	年 1.07000%	返済口座番号	[Redacted]
当初融資額	35000000				返済方式	元本均等	ご融資日	平成27年 7月14日
(内毎月ご返済分)	35000000	毎月分	83333	毎月			ご融資期限	令和32年 7月26日
(内半年毎ご返済分)	0	半年毎分	0	00月00日26				

返済年月区分	返済金額	(内元本)	(内利息)	返済後残高	未払いお利息累計	備考
2 1 1	110603	83333	27270	30500018	0	
2 2 1	110528	83333	27195	30416685	0	
2 3 1	110454	83333	27121	30333352	0	
2 4 1	110380	83333	27047	30250019	0	
2 5 1	110305	83333	26972	30166686	0	
2 6 1	110231	83333	26898	30083353	0	
2 7 1	110157	83333	26824	30000020	0	
2 8 1	110083	83333	26750	29916687	0	
2 9 1	110008	83333	26675	29833354	0	
210 1	109934	83333	26601	29750021	0	
211 1	109860	83333	26527	29666688	0	
212 1	109785	83333	26452	29583355	0	
合計	1322328	999996	322332			
内訳		毎月ご返済分	29583355		0	
		半年毎ご返済分	0		0	

分欄 '1'の表示は毎月のご返済分、
'9'は半年毎のご返済分、
*は合計のご返済分です。

お客さま番号
[Redacted]
(ご照会のときはこの番号をご連絡ください)

【住宅ローン】
住宅ローンに係るお手続きにつきましては、以下専用窓口にて承っております。
(当社店舗にご来店いただくことなく、専用窓口へのお電話と郵送にてお手続きいただけます)

【専用窓口】
0120-337-599
受付時間 平日9:00~17:00
(土・日・祝日及び12/31~1/3はご利用いただけません)

【アパートローン】
アパートローンに係るお手続きにつきましては、以下お取引店にお問い合わせください。

お取扱店
神戸支店
電話番号
078-231-2311

作成基準日 令和 1年12

050285-B27ALA1050285#
202-1126-0005821* 154-A(001/001)

いつもお引き立てにあずかり、厚く御礼申し上げます。
さて、利率の見直し
につきましては、下記の通りお取り扱いいたしましたので、お知らせいたします。
今後毎年2回利率を見直し、翌6カ月分のご返済予定表をお送りいたします。
(変動金利型のしくみの概略については裏面をご覧ください。)

株式会社 三菱UFJ銀行

お取引店 (202) 堺支店

Tel. 072 (223) 5191

提携先名 (株)ダイナシティ
保証会社名 三菱UFJ住宅ローン保証株式会社

お借入金額 またはお借入残高	円	17,990,602	お借入日	平成 17年 11月 18日	ご返済方法	元利均等返済		
毎月分	円	17,990,602	ご返済期限	令和 22年 11月 26日	据置方法等			
内	円	0	利率	年利 1.475%	ご返済日	毎月 26日	ボーナス ご返済月	月と 月
訳	円	0			ご返済口座	(202) 堺支店 普通預金 口座番号 5309998		
最終加算分	円	0			開始年月 (毎月分)	年 月	年 月	
ご返済金額変更 の有無		無 (5年見直し)	利率変動幅	0.000%	ご返済口座			
ご返済金額の お取扱い	A	詳細については、裏面 をご参照ください。	ベースレート	短期プライムレート 連動長期貸出金利	通増条件	通増間隔	通増率	%

このご返済のお知らせは、ご選択いただきました変動金利のご返済金額をお知らせするものです。ご希望により随時金利変動方式のご変更をうけたまわります。

* お借入残高は、12月ご返済後の残高を表示しております。

ご返済日	ご返済金額	元本部分		利息部分			未払利息額		ご返済後残高		
		円	円	円	円	円	円	円	円	円	
02.01.26	83,343	61,230	0	22,113	0	0	0	17,929,372	17,929,372	0	
02.02.26	83,343	61,305	0	22,038	0	0	0	17,868,067	17,868,067	0	
02.03.26	83,343	61,381	0	21,962	0	0	0	17,806,686	17,806,686	0	
02.04.26	83,343	61,456	0	21,887	0	0	0	17,745,230	17,745,230	0	
02.05.26	83,343	61,532	0	21,811	0	0	0	17,683,698	17,683,698	0	
02.06.26	83,343	61,607	0	21,736	0	0	0	17,622,091	17,622,091	0	

* ご返済日が休日の場合は、翌営業日になります。

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(近くに出来た)
- 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

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

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(近くに来た新築アパート)
- 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りかえり
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りかえり
参加前の自分と今の自分
ひとり1分目安で『**宣言!**』して頂きます!

①成長!

②1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11月27日(金)

中間報告・・・期限11月11日(水)グルコン日程決める

今後の実践報告

ジョイントセミナーの証拠写真

FBI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9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！（チームK含む）

第10期はクローズドにて開催！ 第11期は、来年開催致します！

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、

新規購入者ライフプラン・ローン相談代行（ZOOM）

保険営業パーソン特化型セールス心理学講座、出張講座等の企画

今後のフォロー

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(200Mグルコン)**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！

住宅ローンコンサルティング超実践講座

目的

海で溺れている人を救うには、自分に体力がないとできません
我々が体力をつけるには、保険を売って、稼がねばなりません

住宅ローンコンサルで

知らないで損をしている

金融素人を救い

自らも稼げる保険営業パーソンになる！

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！
- ②SNS(FB等)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