

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第10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

代表理事 鴨藤 政弘

はじめに

何か、質問はありますか？

第10期超実践講座

目標！

講座終了までに

住宅ローンのアプローチから

生命保険・火災保険の契約・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

住宅ローンアプローチから
ご紹介により

生命保険・火災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！

本日のスケジュール

- ① 課題確認 ふいかえい
- ② 営業心理学
- ③ 自己紹介の作成(ワーク)
- ④ 課題確認
- ⑤ 本日のまとめ、質問、小ネタ集

課題確認

第6回 課題

第6回 課題

①合計7件になるまで、返済予定表を回収する！

回収する際に

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！

期限1月18日(月)

ご返済予定表

(固定金利選択型住宅ローン)

頁(1/5)

ご融資日		ご返済期限		ご融資額 (円)	(内ボーナス分ご融資額 (円))	利率 (%)	利息補給 利率 (%)
年(西暦)	月	日	年(西暦)				
2016	3	30	2051	3	17	1.00000	

ご返済回数	休日区分	返済日	ご返済用預金口座	利率変更日		作成日			
				年(西暦)	月	日	年(西暦)	月	日
420	翌	17					2016	3	30

ご返済回数	ご返済日		ご返済元金 (円)	お利息 (円)	ご返済額 (円)	ご返済後残高 (円)	
	年(西暦)	月				日	(円)
						25000000	
1	2016	04	18	49738	13013	62751	24950262
2	2016	05	17	49780	20791	70571	24900482
3	2016	06	17	49821	20750	70571	24850661
4	2016	07	19	49863	20708	70571	24800798
5	2016	08	17	49904	20667	70571	24750894
6	2016	09	20	49946	20625	70571	24700948
7	2016	10	17	49987	20584	70571	24650961

第7回 課題①

合計7件になるまで、返済予定表を回収する！

回収する際に

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！

期限1月25日（月）

FBグループに投稿

ふいかえり

- ① 新規向けセミナーの解説
- ② リストホルダーを探すヒント
5大支出、パーフェクトカスタマー
- ③ 成功の絶対条件
- ④ 営業、紹介の言葉の定義

セミナーについて（前回）

今後、セミナー営業をやりたい方！

①見直しセミナー

②新規向けセミナー

③両方とも取り組みたい

セミナーについて

セミナーは、営業のツールとして
武器となる？

- ①〇〇ポジション(〇〇と〇〇の関係)
- ②〇対〇であり、〇〇よく伝えることができる
- ③〇〇効果が期待できる
- ④〇〇がもらいやすい

セミナーについて

セミナーは、営業のツールとして
武器となる？

- ①先生ポジション(先生と生徒)
- ②1対多であり、効率よく伝えることができる
- ③催眠効果が期待できる
- ④ご紹介がもらいやすい

セミナー営業

セミナーの目的は？

〇〇〇〇へ〇〇して頂くこと！

セミナー営業

セミナーの目的は？

個別相談へ移行して頂くこと！

①見直しセミナー ⇒

②新規向けセミナー ⇒

見直しセミナーの活用

見込先(〇年～〇〇年くらい前)に対し

セミナー又は、ミニセミナーを

開催して、〇〇相談へ

〇〇相談で、比較表を作成する 〇〇金利の計算 〇〇〇のアプローチ

〇〇〇〇と〇〇〇〇作戦(金利の値切り)

借り換え実行(〇〇〇〇)

〇〇される ⇒ 〇〇〇〇の見直し ⇒ ご〇〇の依頼

見直しセミナーの活用

見込先(5年～10年くらい前)に対し

セミナー又は、ミニセミナーを

開催して、個別相談へ

個別相談で、比較表を作成する 防衛金利の計算 預言者のアプローチ

ピストルとナイフ作戦(金利の値切り)

借り換え実行(ピストル)

感謝される ⇒ 生命保険の見直し ⇒ ご紹介の依頼

新規向けセミナーの活用

工務店提携(ジョイント)により

リストホルダーの〇〇〇で、集客してもらい

〇〇〇ー開催(コンテンツ)して、〇〇相談へ

本格的な〇〇〇プランを行うことにより

お金の問題を〇〇(安心) ⇒ 〇〇購入へ

工務店さんの売り上げUP ⇒ 〇〇保険、〇〇保険

ご〇〇

新規向けセミナーの活用

工務店提携(ジョイント)により

リストホルダーのリストで、集客してもらい

セミナー開催(コンテンツ)して、個別相談へ

本格的なライフプランを行うことにより

お金の問題を解消(安心) ⇒ 住宅購入へ

工務店さんの売り上げUP ⇒ 火災保険、生命保険

ご紹介

第5回 課題③（復習）

実際のセミナーの動画をFBにアップします！

- ①見直しセミナー
- ②新規向けセミナー

セミナーをする予定の方は、練習しておいてください！
S63年4月と平成2年9月のエピソードは、自分仕様に変えておいてください！

練習して、感想を報告してください **期限12月28日（月）**

新規向けセミナー

クロージングに向けての流れ

フックのかけ方

値切りの実話

Aさん(N澤さん)

- 勤務先
 - 〇〇〇技研
- ハウスメーカー
 - 鉄ホーム
(ファイブガーデンズ)
- 借入銀行
 - 〇〇銀行 葵町ローンセンター
- ローン担当者
 - 鈴木さん

Bさん(NiRさん)

- 勤務先
 - 〇〇〇技研
- ハウスメーカー
 - 鉄ホーム
(きれいタウン)
- 借入銀行
 - 〇〇銀行 葵町ローンセンター
- ローン担当者
 - 鈴木さん

住宅ローンの返済は長期！

- ・今、大丈夫でも**将来**は…
- ・子供の**教育費**も考えると…
- ・**老後**のお金は大丈夫だろうか？
- ・自分達の『**住宅予算**』はいくらが適切なのか？
不安…じゃないですか？

その不安は

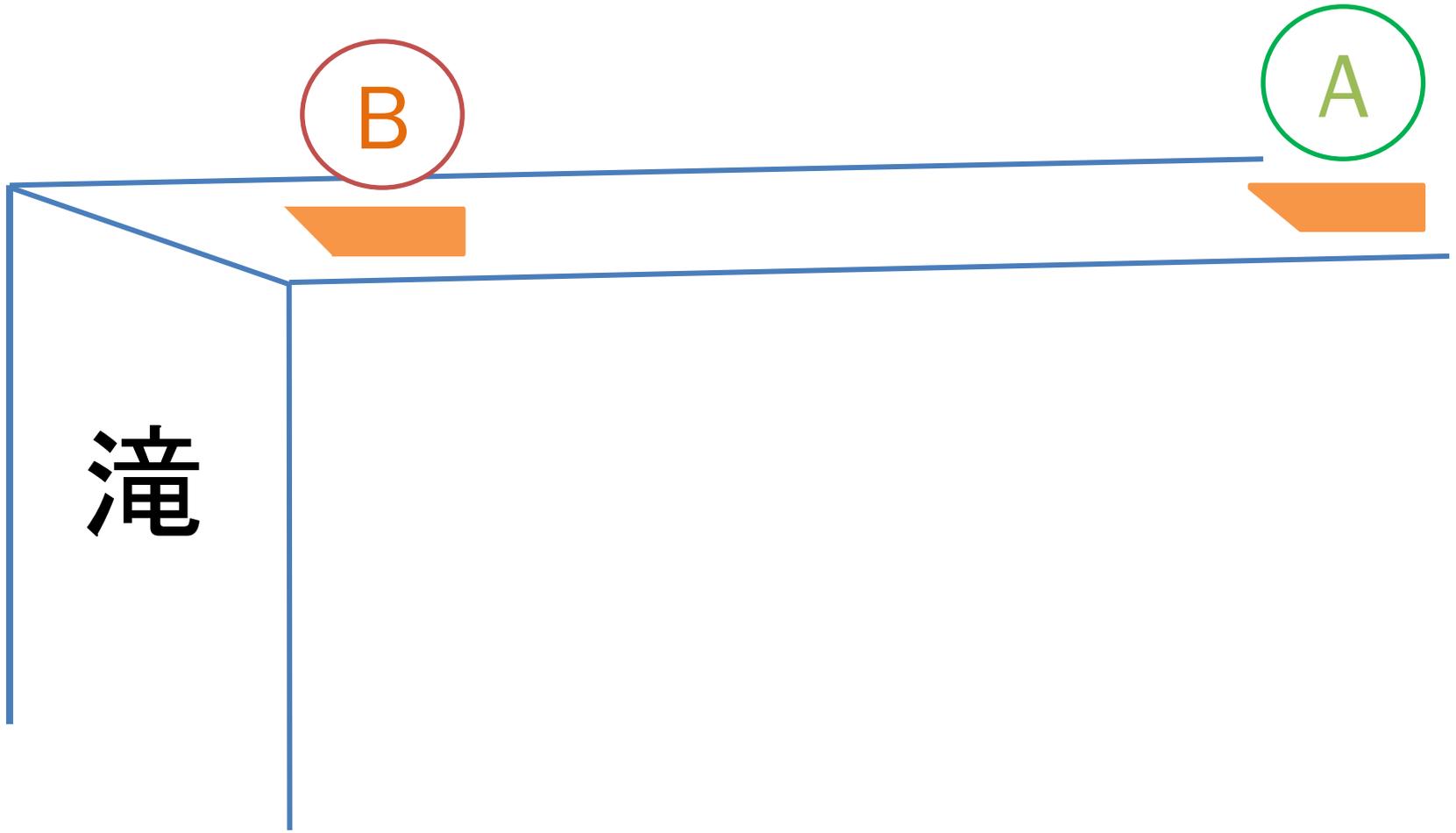
『**ライフプラン**』を作ることによって解消します！

住宅購入時には、ライフプランを作成！

- **収入状況の変化を予測！年金生活まで考慮**
(奥様も子供さんの手が離れたら少し協力してあげて)
- **将来の教育費等を考慮！**
(大学は国公立を目指しましょう！奨学金制度もある！)
- **無駄があれば徹底的に削減！**
(住宅ローンのメンテナンス、生命保険の見直しは必須)
- **お金の大切さを今から確認！**
(早く気がつけば対処できます。諦めないで…)

絶対無理はしない！

住宅ローンライフはハッピーに！



個別相談のご案内！

本日ご参加の皆様の特典として

平松建築様のご厚意により個別相談(無料)承ります！

①ライフプランの作成

教育費、老後資金まで考慮したライフプランを作成し、安心して(お金の不安をなくして)住宅の計画を進めてください！

②住宅ローン相談

住宅ローンの組み方次第で同じ予算の住宅が数百万円違ってくることがあります！
皆さんの住宅を実質的に安くします！ **AさんBさんの話**

③火災保険のご提案

オール電化、WEB割引！無駄のない最適火災保険、ご提案します！ 給付が大事！

④生命保険の見直し

無駄な保険料を払っていませんか？住宅購入時は、見直しのチャンスです！



**皆様の住宅購入計画に、
少しでもお役に立つことが
出来れば幸いです！**

ご清聴ありがとうございました。

セミナーが出来ると！

リストホルダー（工務店さん）と組める！

住宅購入者に会うには、やはり

家を売っている人達と組むのがセオリー

コンテンツホルダーになりましょう！

ティア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

住宅ローンの専門家

コンテンツホルダーとなれば...

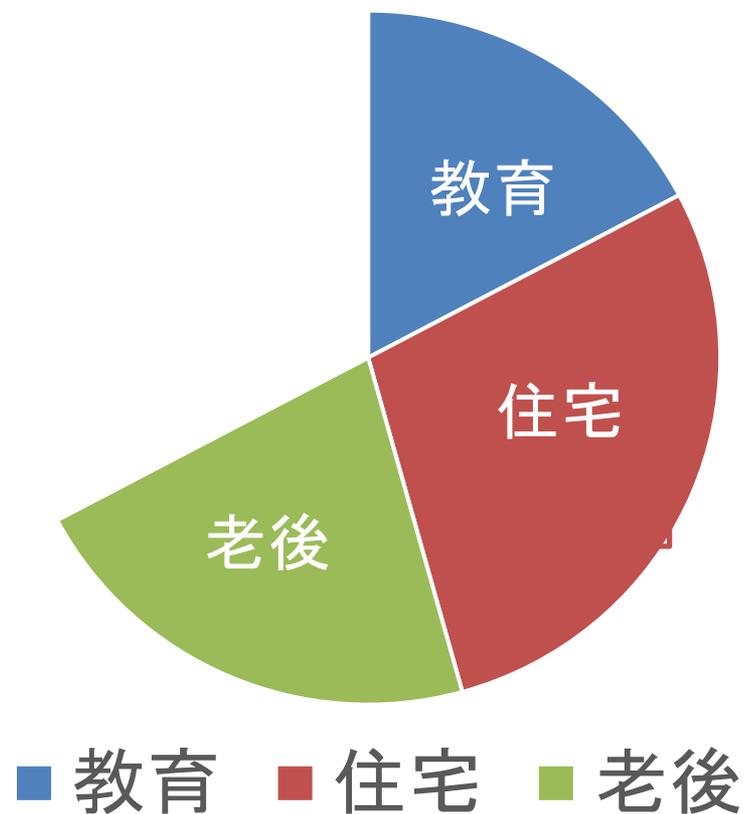
リストホルダーと簡単に組みます！

リストホルダーは、どこにいますか？

リストホルダーを探す ヒント

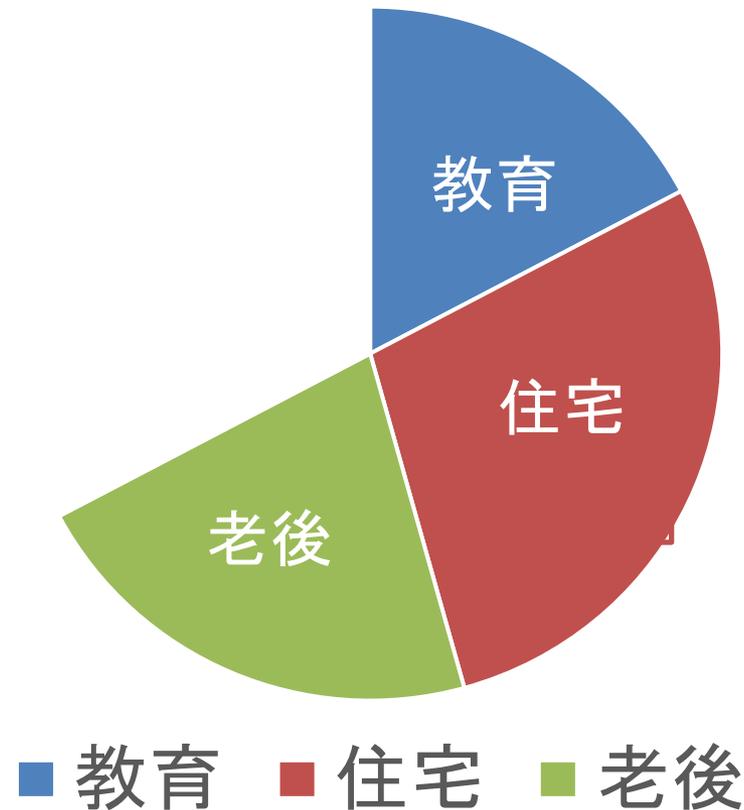
人生における3大支出

支出



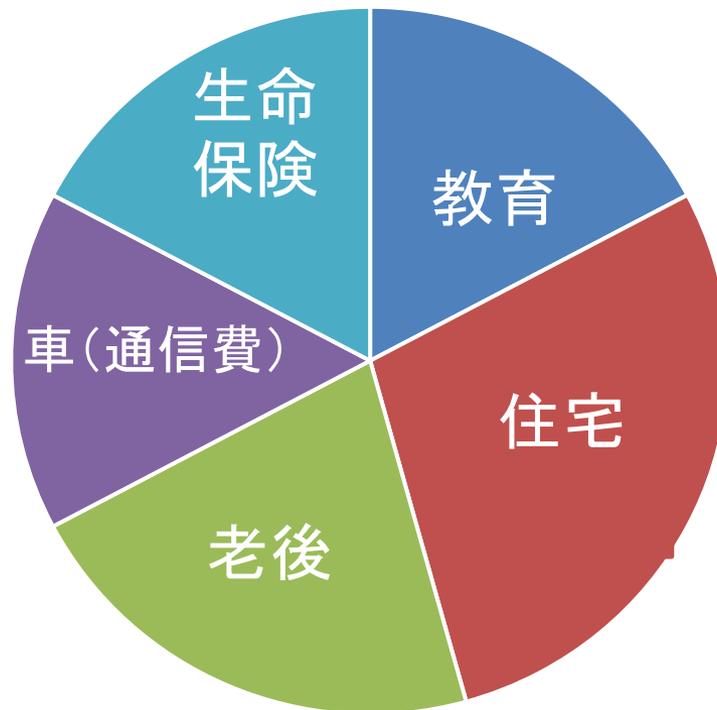
人生における5大支出

支出



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！

リストホルダー

設定した**パーフェクトカスタマー**
を既に自身のお客様としている

人や会社や組織

はあいませんか？

それは、どこですか？

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？

第7回 課題②

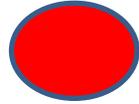
パーフェクトカスタマー

前回、考えたパーフェクトカスタマー
なるべく、具体的にFBグループに投稿してください

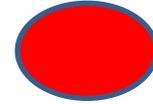
期限 1月25日(月)

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

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！

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！

営業心理学

言葉の定義 『紹介』とは？

『問題解決』と『願望実現』がされた方の

喜びや幸せの

お裾分けである！

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？

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！

その商品・サービスから得られる**価値**

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？

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

人は、残念ながら忘れる生き物です！

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。

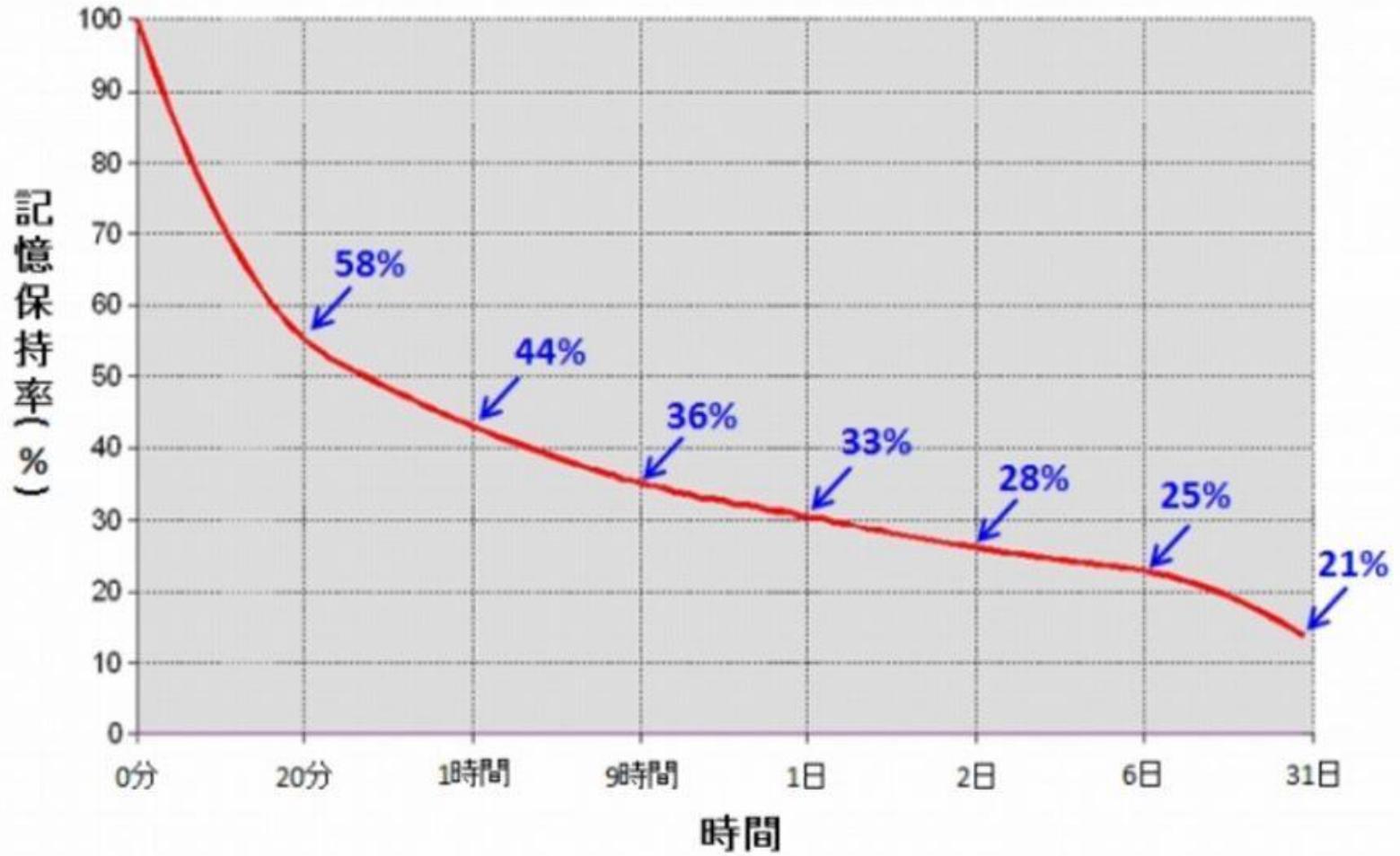
本日私がお話させて頂いたこと(ご納得頂いた)も
残念ながら、1週間も経てば8割近く忘れてしまうかもしれません。

内容をよく覚えている時に決めますか？

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)

エビングハウスの忘却曲線



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) | } | <u>ギャップ</u> |
| 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 | | |

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見えそうなこと

意識して使うと、結果が出せます

シェアタイム

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

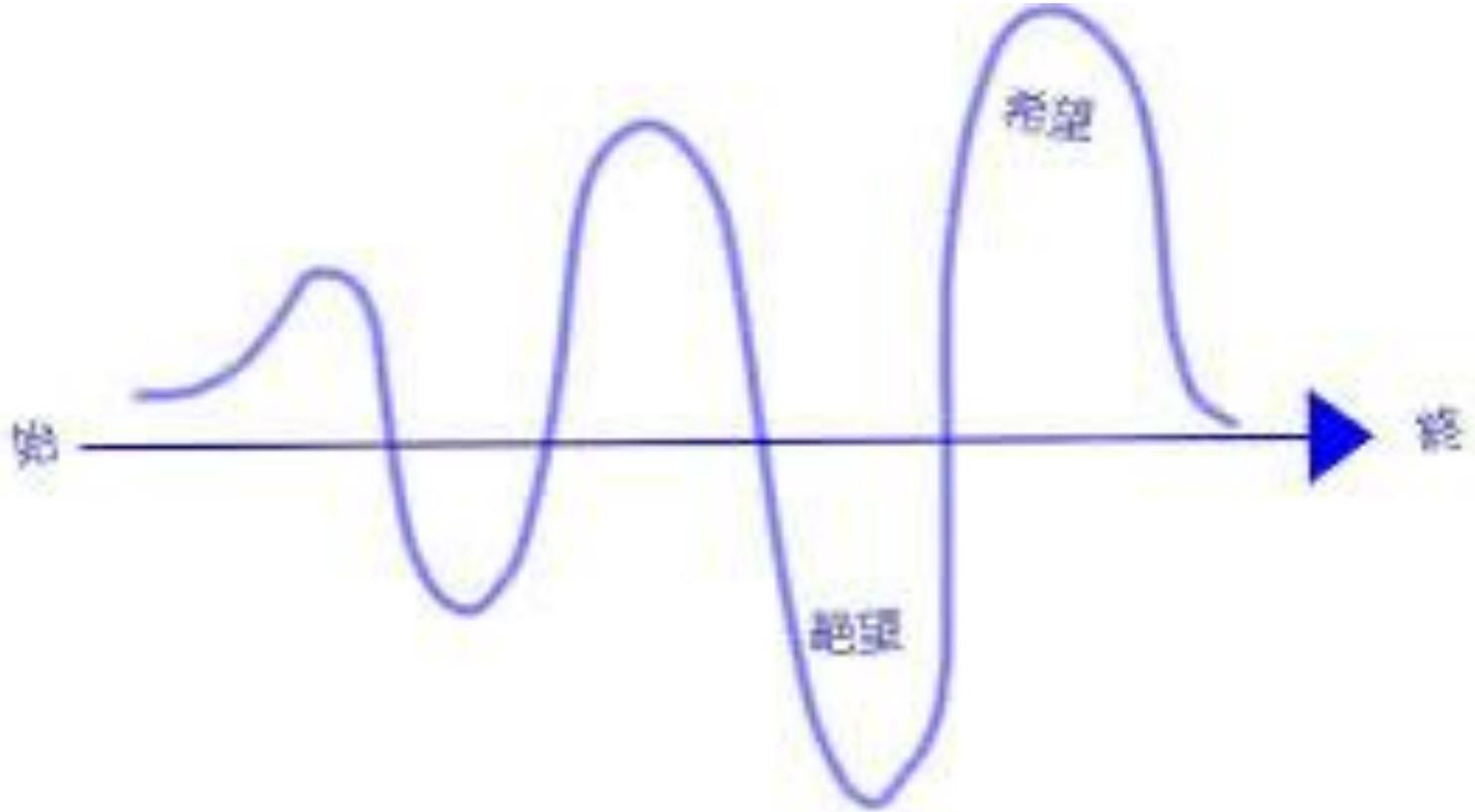
親しみやすさ

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

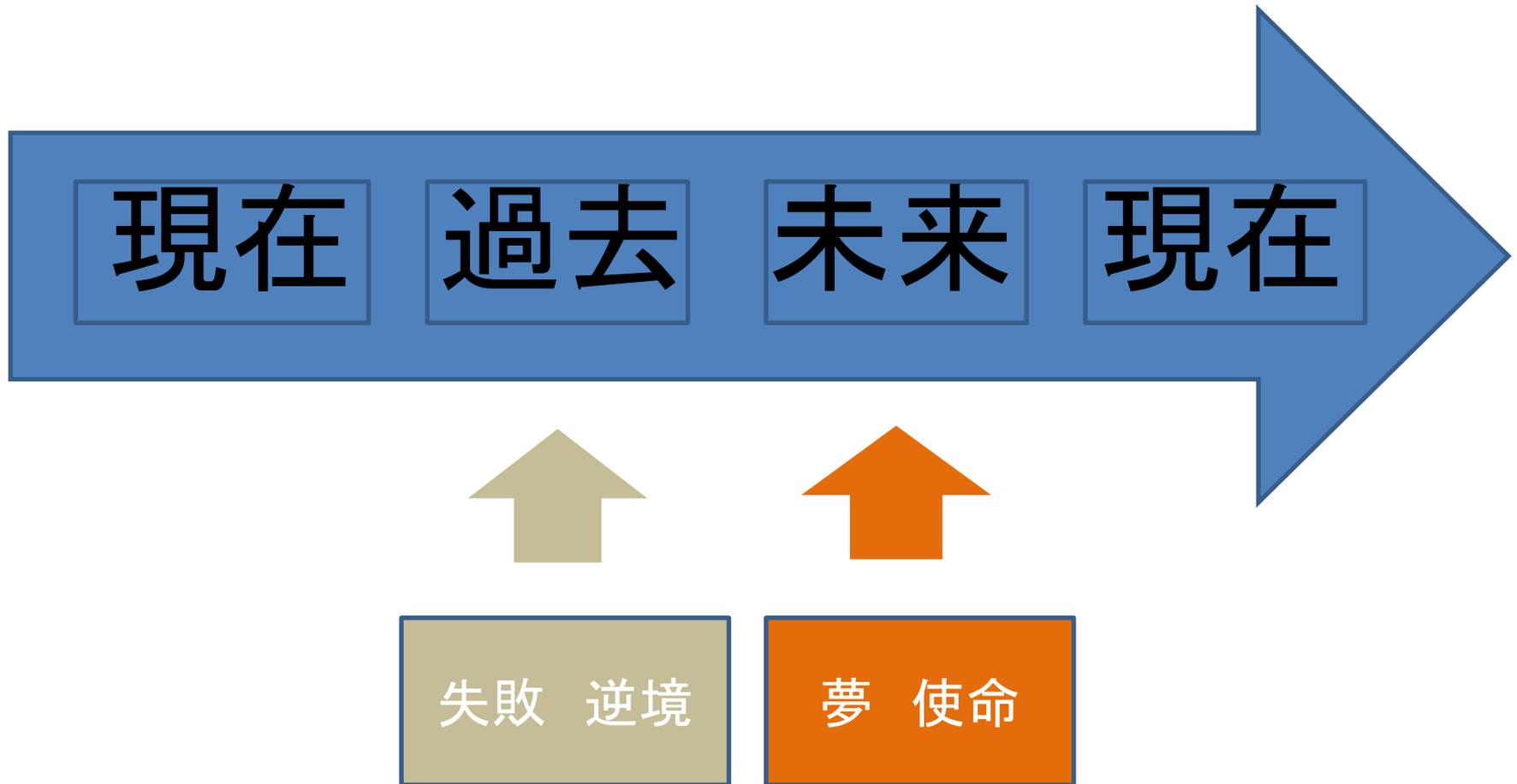
神話の法則



神話の 法則



自己紹介の4ステップテンプレート



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！

住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない
住宅ローンの選び方



2021/1/20

一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

代表理事 鴨藤 政弘

プロフィール

鴨藤 政弘 (かもとう まさひろ)

1965年生まれ、浜松市出身。

妻、長男29歳 長女27歳 愛犬(めい)12歳

アソカ学園城北幼稚園、城北小学校、高台中学校、
浜松西高等学校、立命館大学経済学部卒。

地方銀行にて企業融資、不動産プロジェクト、住宅ローン等を担当。

2001年外資系生命保険会社入社後、ハウスメーカーや
工務店の住宅購入者に対するコンサルティングに特化。

年間120件、累計3,000件を超える住宅ローンアドバイスを行ってきた
浜松NO.1 住宅ローンアドバイザー。火災保険のスペシャリスト。

全国のFP向けセミナーの講師も行っている！

2017年 10月 独立 鴨藤FP事務所開設 協会理事に就任

2019年 2月 一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会 代表理事就任



資格、ファイナンシャルプランナー、住宅ローンアドバイザー
相続診断士、宅建主任 等

<メディア・執筆>

- 不動産だより、ie-bon (地域住宅情報誌)
- 住宅金融支援機構主催 「住宅ローンセミナー」 講師 於：SBSマイホームセンター
- FP研究所(老舗ライフプランソフト制作会社) セミナー講師
- 一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会 代表理事 特別講師

2021/1/20 ハウスメーカー、工務店主催 「住宅ローンセミナー」 講師

全国のFP向けセミナー



プロ向けセミナー（東京）



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雰囲気気で『○○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（5分間）

Aさん、Bさん、Cさん、Dさんを決めます

Aさんから、一人、1分間褒められ続ける

BさんとCさんDさんに交互に、順番に、褒められ続けます

有難うございます！ よく言われます！

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

画面の残り時間をみて、次に褒められる方がタイムキーパー

Aチーム

- Aさん 褒められる Bさんタイムキーパー
- Bさん 褒められる Cさんタイムキーパー
- Cさん 褒められる Dさんタイムキーパー
- Dさん 褒められる Aさんタイムキーパー

Bチーム

- Aさん 褒められる Bさんタイムキーパー
- Bさん 褒められる Cさんタイムキーパー
- Cさん 褒められる Aさんタイムキーパー

自分発見のワーク

やってみて

どうでしたか？

自己紹介

ベネフィット型

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

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。

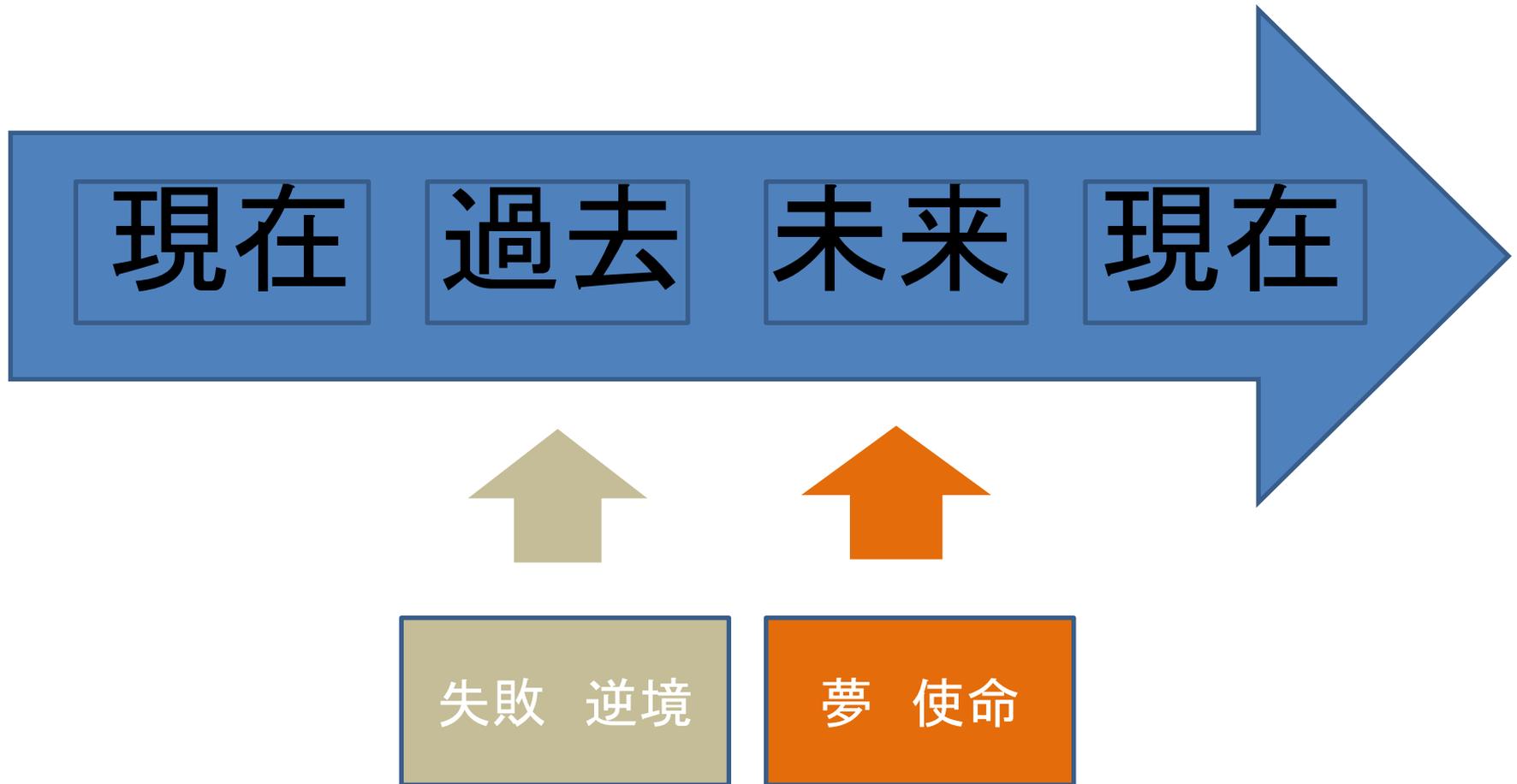
資格、実績、これなら人に教えられること

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（15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

終わった人が、タイムキーパー はじめは、CさんDさん
シェアは後でしますので、ひとりが終わったら拍手で交代
Bチームは終わったら、メインに戻って来てください

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

Aさんから順番に

他の方から自己紹介に入れた方が良いと思うこと

をシェアしてあげてください！

Aさんの発表を聞いて、Bさん、Cさん、DさんからAさんに、
伝えてください

ブレイクアウトルール 5分間

ひとり 1分目安 タイムキーパーは、リーダー

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

第7回 課題③

自己紹介を完成させる

第9回 2月3日（水）にロープレします！

期限 1月25日（月）

FBグループに投稿

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
- 新規向けセミナーの内容を理解
- マーケティング・営業心理学
- ピistol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 課題①

合計7件になるまで、返済予定表を回収する！

回収する際に

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！

期限1月25日（月）

FBグループに投稿

第7回 課題②

パーフェクトカスタマー

前回、考えたパーフェクトカスタマー
なるべく、具体的にFBグループに投稿してください

期限 1月25日(月)

第7回 課題③

自己紹介を完成させる

第9回目 2月3日（水）にロープレします！

期限 1月25日（月）

FBグループに投稿

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！インスタ、LINEも使えるツール！
- ③銀行に紹介料をもらうのは無理！
- 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セオリーの話 野球orサッカーorバスケットボール
- ⑧住宅営業マン向けセミナーには積極的に参加しよう！
- 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、水族館のイルカの話、ピラニアのジレンマ
- ⑤VAKとのコミュニケーション
- ⑥金鉱山の法則 ミドリムシの話
- ⑦冬の旭川の話
- ⑧火災保険の始期には、気を付けろ！
- ⑨ピストルとナイフ作戦
- ⑩新規開拓のマトリクス ①②③④