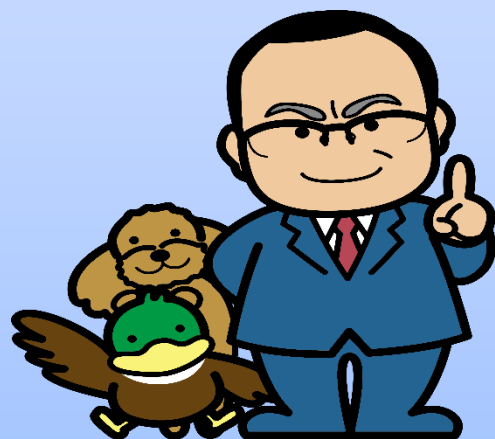


住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第10期

10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

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！

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！

本日のスケジュール

- ①ふいかえり 課題確認
- ②紹介のもらい方
- ③全体のまとめ(ふいかえり)
- ④卒業式 やること宣言!
- ⑤今後のフォローについて

やること宣言

オンライン卒業式(資格証授与)

スピーチ(1分)がありますので、考えておいてください

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

本日の最後に発表して頂きます！

ふいかえい(9日目)

自動計算シートの使い方
サンプルを使い計算
イオンで借り換え
8大疾病
保証料戻しを考慮
パーフェクトカスタマー
リストホルダー
自己紹介ロープシ
神話の法則
4ステップテンプレート
過去の共有(ラポール)
生命保険について
クロージング
ストーリーテリング
近くにできた新築アパートの話
住宅ローン相談と不動産

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ませんか？
- 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（価値）

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！

ストーリーテリング

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

生命保険へのつなぎ方の復習

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 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)
	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)

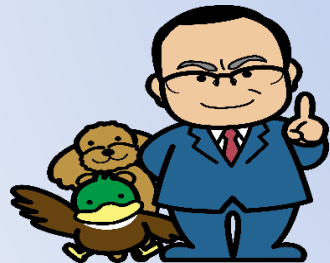
本日の情報をもとに、**ご自身**でトライされてもOKです！
ただし、**見直し方法は人によって違います**ので、
成功確率を高めるには、**個別相談**を受けて頂くのが一番です。

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 借り換え(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、ローンは無くないですが

働けなくなった場合はローンは無くないですか？

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？**

一時払いといえば・・・

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(ふいかえい)

『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！

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件はあいます！

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

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

ワーク(ブレイクアウトルーム)

**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2分以内で 5分

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
感想をみんなです話合います。**

課題確認（第9回）

自己紹介を完成させる

本日のアドバイスを参考にして
完成させておいてください！

期限 2月8日（月）

FBグループに投稿

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！

○○した時！

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

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

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~15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？

紹介とは？

自分が購入した商品やサービスにより

『問題解決』や『願望実現』できた

喜びや幸せを

友人、知人にも味わって頂く、行為である！

〇び、〇せのお裾分け！

紹介とは？

自分が購入した商品やサービスにより

『問題解決』や『願望実現』できた

喜びや幸せを

友人、知人にも味わって頂く、行為である！

喜び、幸せのお裾分け！

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 (ニーズ・ウオンツ)

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年短期集中営業
件数部門おじさん

サンマーク出版 定価=本体1400円+税

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？

ワーク(ブレイクアウトルーム)

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2分以内で 計7分

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。**

講座全体のふりかえり

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
新規向けセミナーの内容を理解
自己紹介作成
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)
紹介のもらい方

住宅ローンコンサルティング超実践講座 第10期

- 第1回 11月16日(月) ZOOM
- 第2回 11月25日(水) ZOOM
- 第3回 12月4日(金) ZOOM
- 第4回 12月7日(月) ZOOM
- 第5回 12月15日(火) ZOOM
- 第6回 1月12日(火) ZOOM
- 第7回 1月20日(水) ZOOM
- 第8回 1月27日(水) ZOOM
- 第9回 2月3日(水) ZOOM
- 第10回 2月10日(水) ZOOM

ふいかえい①

- **カラオケ理論、自転車理論、一輪車理論**
- **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
- 火災保険提案法(潜在意識へインストール)

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 iLoan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)

ふいかえい④

- **借換え比較表の作成(ワーク)**
ボーナス返済あいのパターン
- **防衛金利の計算(ワーク)**
- **見直しセミナーの解説**
コンテンツホルダーとリストホルダー
- **自己紹介について**

ふいかえい⑤

- **借り換え比較表の作成**
- **防衛金利の計算**
- **新規向けセミ十一の解説**

ふいかえい⑥

- **新規向けセミナーの解説**
- **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
- **成功の絶対条件**
- **営業、紹介の言葉の定義**

ふいかえい⑦

①質問→ 新規案件のご相談
5年以内→見直し不可
変動金利→固定化
変動金利大人気の理由
世界人口・フロンティアちえみトーク
金利交渉は、住宅ローン以外も出来るか？
新規向けも値切りが可能か？
サラリーマンと自営業者
auじぶん銀行 セット割
セミナー営業は武器になる？
セミナーの目的個別相談へ移行すること
提携工務店の見極めるポイント

ふいかえい⑦

②営業心理学

ラポール

営業とは？

紹介とは？

私は何者で、誰の何のために、

この仕事をしているのか？

人は何にお金を払う？

影響力の武器

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トーク

クロージング（テスト・ファイナル）

GROWモデル

ふいかえい⑧

見直しチェックリスト

ローン返済表を回収して

保証料、団信の確認

借り換え諸費用をイオン銀行のHPにて計算

比較表の作成(借り換えメリットの確認)

防衛金利の計算

保証料の戻しを考慮して再計算

自動計算シートを使ってみた

10年固定の見直し

現在残高が不明の場合→自動計算シート利用

パーフェクトカスタマー

自己紹介のワーク

ふいかえい⑨

自動計算シートの使い方
サンプルを使い計算
イオンで借り換え
8大疾病
保証料戻しを考慮
パーフェクトカスタマー
リストホルダー
自己紹介ロープシ
神話の法則
4ステップテンプレート
過去の共有(ラポール)
生命保険について
クロージング
ストーリーテリング
近くにできた新築アパートの話
住宅ローン相談と不動産

課題の確認(ふいかえり)

第1回 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11月24日(火)

第1回 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11月24日(火)

第3回 課題

①回収した返済予定表の比較表を作成する！

**保証料を払っているか、確認する
払っていれば、戻りも考慮して
防衛金利の計算をする**

期限12月11日(金)

第3回 課題

②あと3件、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12月11日(金)

第5回 課題

①回収した返済予定表の比較表を作成する！

**保証料を払っているか、確認する
払っていれば、戻りも考慮して
防衛金利の計算をする**

期限12月28日(月)

第5回 課題

②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12月28日(月)

第5回 課題

③**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)**

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8回 課題

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！
課題で提出して頂いたものを
講座内で使います。

期限をお守りください！

期限 2月1日（月）
FBグループに投稿

第9回 課題

自己紹介を完成させる

本日のアドバイスを参考にして
完成させておいてください！

期限 2月8日（月）

FBグループに投稿

講座全体のふりかえり

質問はありますか？

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

5分で

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

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

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
- 自己紹介作成
- 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)
- 紹介のもらい方

最終課題！

講座中に結果が出なかった方

1カ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**3月10日(水)**

中間報告・・・**期限2月24日(水)**グルコン日程決める

本日のまとめ(ブレイクアウトルーム)

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どんな『**成長**』がありましたか？
- ②1カ月以内に何をしますか？

5分でシェアしてください！
一人1分目安

やること宣言

オンライン卒業式(資格証授与)

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カ月以内にやること…宣言

オンライン卒業式

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
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(資格証) あいいうえお順

住宅ローンコンサルタント 資格証

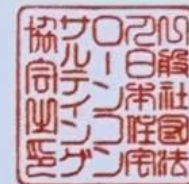
氏名 位田 正次 資格取得番号 12047

取得日 2021年 2月10日 有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人
日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 内田 滋

資格取得番号 12051

取得日 2021年 2月10日

有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 岡山 智恵子

資格取得番号 12049

取得日 2021年 2月10日

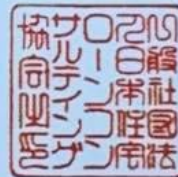
有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 小平 賢一

資格取得番号 12046

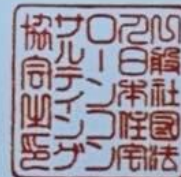
取得日 2021年 2月10日

有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人
日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 佐々木 達也

資格取得番号 12050

取得日 2021年 2月10日

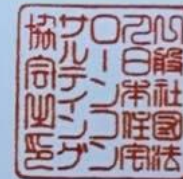
有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 松田 孝一

資格取得番号 12052

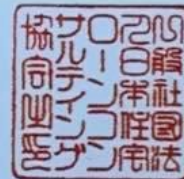
取得日 2021年 2月10日

有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人
日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 山足 透

資格取得番号 12048

取得日 2021年 2月10日

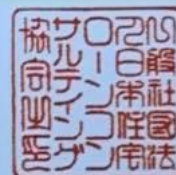
有効期限 2024年 2月 9日

この者が一般社団法人日本住宅ローンコンサルティング協会が
認定する住宅ローンコンサルタントであることを証明する



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



今後のフォロー

最終課題が完了しないと第10期は終了しません。

ご紹介が出たら、保険のご契約が頂けたらFBグループに投稿してください！

質問等は、明日以降も受け付けますのでご安心ください！

返済予定表を回収したら、写真を投稿してください！
カラオケ理論、自転車理論

最終課題！

講座中に結果が出なかった方

1カ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3月10日(水)

中間報告・・・期限2月24日(水) グルコン 月 日

今後の実践報告

FBグループに、報告してください！

セミナー実績 = 証拠写真・チラシ

**住宅ローンの見直し実績は、FBグループ
に報告してください！**

- ①銀行・支店**
- ②残高と金利(変動・期間固定・全期間固定)**
- ③見直し後金利・メリット金額(ピストル又はナイフ)**
- ④結果(保険・紹介・アドオン)**

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！

今後のフォロー

超実践講座は、再受講制度もあります

講座のご案内は、今後も都度発信します。

見直しセミナー徹底マスター

新規向けセミナー徹底マスター

営業心理学

自分マーケットを作ろう (PC リストホルダー コンテンツホルダー)

会話術(浅川先生伝承)

鴨藤式火災保険提案法パーフェクトマスター

工務店提携、失敗しないライフプラン

個別コンサル

…等々

アンケート

アンケートに、ご協力ください！

Wordでお渡しします。

印刷して手書きでも、入力でも結構です！

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！
- 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

小ネタ集N0.5

- ① フルインちえみトーク
- ② エビングハウスの忘却曲線トーク
- ③ カラオケ理論、自転車理論、一輪車理論、英会話理論
- ④ 示唆質問
- ⑤ GROWモデル
- ⑥ タモリのYESセット
- ⑦ フレーミング理論
- ⑧ 保険会社のズルい販売システム
- ⑨ Bさんの家はA工務店の作品
- ⑩ 平成、令和の話(過去の事実を述べるのは簡単)