

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第11期 第5日目(200M)



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

コンテンツページ

11期生 専用コンテンツページ



パスワード

metlife11ki

講座の日程

- ①4月26日(月) 13:30～17:00
- ②5月10日(月) 13:30～17:00
- ③5月24日(月) 13:30～17:00
- ④6月 7日(月) 13:30～17:00
- ⑤6月21日(月) 13:30～17:00
- ⑥7月 5日(月) 13:30～17:00
- ⑦7月20日(火) 13:30～17:00
- ⑧8月 2日(月) 13:30～17:00
- ⑨8月23日(月) 13:30～17:00
- ⑩9月13日(月) 13:30～17:00

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理解・ロープレ(金利の重さ等)
- 火災保険の必勝提案法
- マーケティング(パーフェクト・カスタマー)
- 営業心理学
- プロフィール作成
- 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)
- 紹介のもらい方

第11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

**住宅ローンのアプローチから
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 前回のふりかえり、課題確認！
- ② セミナーについて(概論)
- ③ 自己紹介について(ワーク)
- ④ 見直しセミナー全体の理解(予習用)
- ⑤ 本日のまとめ、質問、小ネタ集

ふいかえり

住宅ローン比較表作成

防衛金利の計算

返済予定表からは、わからないこと

①保証料は？

②団信の種類は？（一般or疾病特約付き）

確認してから、比較表の修正（再作成）

ピストルとナイフ作戦の実践

サンプルを集めて、自分のセミナーの事例とする

資生堂の高級シャンプーの話（ストーリーテリング）

課題確認

第4回の課題

①返済予定表の回収

計6枚になるまで回収

比較表を作成、防衛金利の計算

②比較表の説明をして

ピストルとナイフ作戦を実行してもらおう！

お客様より感想をもらおう！ **期日6月14日**

第4回の課題①(再)

あと3枚返済予定表を回収してください！

計6件まで回収(写メ)

出来る方は、比較表を作成、防衛金利の計算

回収の段階で

①保証料

②団信の内容

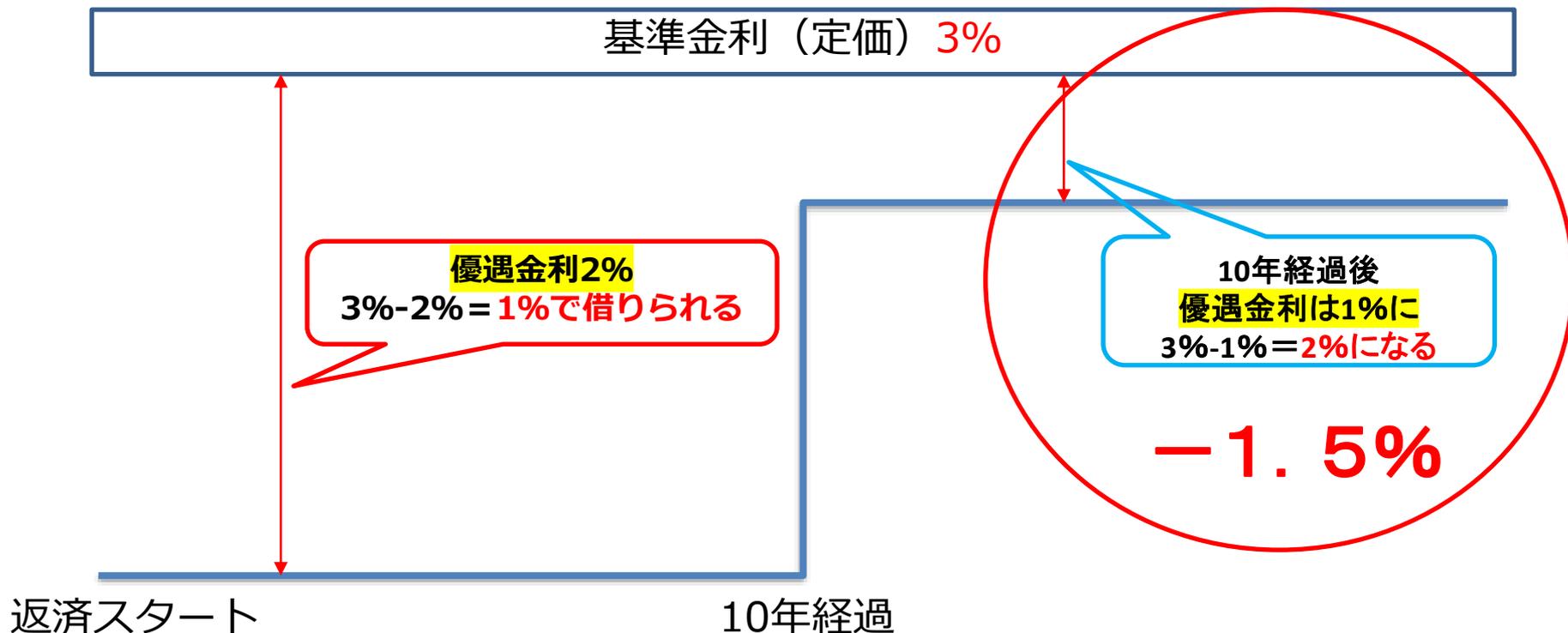
を確認してください！

期日6月14日(月)

地元金融機関調査

	桑名三重信金	JA多気	JA松阪
変動	0.75	疾病付き 0.65	疾病付き 0.65
10年	1.05	疾病付き 0.8	疾病付き 0.8
全期間	なし	なし	20年固定 1.1

10年固定（その他期間固定）の例



大切なのは最初の固定期間が終わった後、いくら割引があるのか？

割引が当初と変わらなかったとしても、
固定期間終了後の基準金利（定価）が
いくらになるかはわからない・・・

②4変動金利0.9%

ローン名称			
住宅ローンCPミックス変動金利期間全期間優遇個別			
ローンコード	お客様番号	お取扱番号	
20905	1328***	[REDACTED]	
お借入れ金額	毎月ご返済分	半年ごと増額ご返済分	
21932267	14865600	7066667	
お借入れ日	毎月ご返済分振替金額	増額ご返済分振替金額	
2015年01月26日	12234094	5887074	
最終回ご返済日	ご返済金振替口座		
	店番	科目	口座番号
2044年12月26日	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

お借入れの期間		
2021年01月～2021年12月		
新利率(変更後利率)	今回の利率変更幅	変更前利率
0.90000%	0.00000%	0.90000%
ご返済日	増額ご返済月	新毎月ご返済金額
26日	07月01月	47248
		新半年ごと増額ご返済金額
		136644

〔繰延未払利息のご説明〕
 利率の変更により、毎月または半年ごと増額ご返済残高に対して発生する利息が所定のご返済額を超過する場合があります。この場合の超過する利息が「繰延未払利息」といいます。「繰延未払利息」が発生した場合は、次回ご返済分から「繰延未払利息」を優先してご返済いただきます。なお、「繰延未払利息」の増減および残高は「繰延未払利息返済額」「繰延未払利息発生額」「繰延未払利息残高」の各欄に記載いたします。

所定の手続きをとることにより、毎月のご返済日に一定期間を固定金利に変更することができます。なお、変更にあたりましては所定の手数料が必要となります。

ご返済予定日	ご返済金額	ご返済金額の内訳			ご返済後残高	繰延未払利息発生額	繰延未払利息残高
		元金返済額	利息額	繰延未払利息返済額			
210126	136644	110153	26491	0	0	0	
	47248	38073	9175	0	17972942	0	
210226	47248	38101	9147	0	17934841	0	
210326	47248	38130	9118	0	17896711	0	
210426	47248	38159	9089	0	17858552	0	
210526	47248	38187	9061	0	17820365	0	
210628	47248	38216	9032	0	17782149	0	
210726	136644	110648	25996	0	0	0	
	47248	38245	9003	0	17633256	0	
210826	47248	38273	8975	0	17594983	0	
210927	47248	38302	8946	0	17556681	0	
211026	47248	38331	8917	0	17518350	0	
211126	47248	38359	8889	0	17479991	0	
211227	47248	38388	8860	0	17441603	0	
合計	840264	679565	160699	0	0	0	

②5 変動金利0.9%

なお金融情勢の変化等によりご返済の利率が変動する場合がございますのでご了承願います。今後ともより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

ローン名称			
住宅ローンCPミックス変動金利期間全期間優遇個別			
ローンコード	お客様番号	お取扱番号	
20905	1328***	[REDACTED]	
お借入れ金額	毎月ご返済分	半年ごと増額ご返済分	
23,500,000	15,900,000	7,600,000	
お借入れ日	毎月ご返済分繰越金額	増額ご返済分繰越金額	
2014年03月31日	12,687,026	6,113,340	
最終回ご返済日	ご返済金振替口座		
	店番	科目	口座番号
2044年03月26日	[REDACTED]		

お借入れ明細表作成対象期間
2021年 01月～ 2021年 12月

お客様の情報をお守りするため、番号の一部を表示しておりません。

新利率 (変更後利率)	今回の利率変更幅	変更前利率	
0.90000 %	0.00000 %	0.90000 %	
ご返済日	増額ご返済月	新毎月ご返済金額	新半年ごと増額ご返済金額
26日	07月 01月	50,413	144,601

〔繰延未払利息〕のご説明
利率の変更により、毎月または半年ごと増額ご返済残高に対して発生する利息が所定のご返済額を超過する場合があります。この場合の超過額を「繰延未払利息」といいます。〔繰延未払利息〕が発生した場合は次回ご返済分から「繰延未払利息」を優先してご返済いただきます。なお、「繰延未払利息」の増減および残高は「繰延未払利息返済額」「繰延未払利息発生額」「繰延未払利息残高」の各欄に記載いたします。

所定の手続きをとることにより、毎月のご返済日に一定期間を固定金利に変更することができます。なお、変更にあたりましては所定の手数料が必要となります。

ご返済予定日	ご返済金額	ご返済金額の内訳			繰延未払利息返済額	ご返済後残高	繰延未払利息発生額	繰延未払利息残高
		元金返済額	利息額					
210126	144601	117092	27509	0		0	0	
	50413	40898	9515	0	18642376	0	0	
210226	50413	40929	9484	0	18601447	0	0	
210326	50413	40960	9453	0	18560487	0	0	
210426	50413	40990	9423	0	18519497	0	0	
210526	50413	41021	9392	0	18478476	0	0	
210628	50413	41052	9361	0	18437424	0	0	
210726	144601	117619	26982	0		0	0	
	50413	41083	9330	0	18278722	0	0	
210826	50413	41113	9300	0	18237609	0	0	
210927	50413	41144	9269	0	18196465	0	0	
211026	50413	41175	9238	0	18155290	0	0	
211126	50413	41206	9207	0	18114084	0	0	
211227	50413	41237	9176	0	18072847	0	0	
合計	894158	727519	166639	0		0	0	

住宅ローン比較表

2021年7月26日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
静岡銀行 元利均等	18,278,722	0.717	72,829	272	19,809,488
	17,633,256	0.717	70,258	268	18,829,144
					0
					0
					0
					0
					0
	35,911,978				38,638,632
合計					38,638,632

返済月額	143,087	支払利息合計	2,726,654
			141,902

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
スルガ銀行 元利均等	18,278,722	0.475	70,897	272	19,283,984	-525,504
	17,633,256	0.475	69,360	268	18,588,480	-240,664
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	35,911,978				37,872,464	-766,168
諸経費					724,890	724,890
合計					38,597,354	-41,278

返済月額	70,897	支払利息合計	1,960,486	-766,168
				-72,190
		諸経費	1,120,063	
		保証料戻し	395,173	
		実質諸費用	724,890	

住宅ローン比較表

2021年6月28日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
静岡銀行	17,782,149	0.900	70,022	282	19,746,204
	18,437,424	0.900	74,513	273	20,342,049
元利均等					0
					0
					0
					0
					0
	36,219,573				40,088,253
合計					40,088,253

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
スルガ銀行	17,782,149	0.475	66,654	282	18,796,428	-949,776
	18,437,424	0.475	71,264	273	19,455,072	-886,977
元利均等					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	36,219,573				38,251,500	-1,836,753
諸経費					724,890	724,890
合計					38,976,390	-1,111,863

返済月額 144,535
 支払利息合計 3,868,680
 138,214

返済月額 66,654
 支払利息合計 2,031,927 **-1,836,753**
 諸経費 1,120,063
 保証料戻し 395,173
 実質諸費用 **724,890**

②6 変動金利0.925%

証券貸付・代理業務貸付 返済予定表

返済回数		返済日	元金	元金	元金	元金	元金	元金	元金
002		元利均等変動短期	7561	82	25-7-31	60	7-1	0.925	400037
37,000,000		25-8-1	01,420	76,512	103,157				
7,500									175
回次	約定返済日	毎回の返済額	うち元金返済	うち利息返済	元金	利息	元金	利息	元金
1	25-8-1	76,512	74,637	1,875	2		36,925,363		
2	25-8-2	103,157	74,634	28,463	1		36,850,669		
3	25-10-1	103,157	74,752	28,406	1		36,775,917		
4	25-11-1	103,157	74,809	28,348	1		36,701,108		
5	25-12-2	103,157	74,867	28,290	1		36,626,241		

住宅ローン比較表

2021年7月1日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
三島信用金庫 元利均等	30,525,675	0.700	100,084	336	33,628,224
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	30,525,675				33,628,224
合計					33,628,224

返済月額	100,084	支払利息合計	3,102,549
			100,084

	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	30,525,675	0.520	97,644	336	32,808,384	-819,840
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	30,525,675				32,808,384	-819,840
諸経費					820,000	820,000
合計					33,628,384	160

返済月額	97,644	支払利息合計	2,282,709	-819,840
			諸経費	1,120,000
			保証料戻し	300,000
			実質諸費用	820,000

現在残高の計算

- 住宅ローンシミュレーションソフトを利用
- iLoan Calc アップルストア



現在残高の計算 iLoan

基本条件		借り入れ額合計	37,000,000 円
借り入れ額合計	37,000,000 円 >	月々返済分	37,000,000 円
金利	変動 (0.925%) >	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 >		
追加設定			
ボーナス返済分	設定なし >		
繰上返済	設定なし >		
諸費用	設定なし >		
返済に関する情報			
返済開始日	2013/08/01 >		
返済開始時年齢	-- >		
融資実行日	2013/07/31 >		
		当初	103,157 円
		最大時	103,157 円
		当月	103,157 円
		年間返済額(当初)	1,211,238 円
		総支払い額 (諸費用込み)	43,299,260 円
		返済額合計	43,299,260 円
		利息合計	6,299,260 円
		利息割合	14.548%
		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	2048/07/01
		完済時年齢	--

当月

返済スケジュール

1年目 2013/08/01 - 2014/07/01					
	返済額	利息	元金	元金残高	
	76,511	1,875	74,636	36,925,364	1
	103,157	28,463	74,694	36,850,670	3
	103,157	28,405	74,752	36,775,918	6
	103,157	28,348	74,809	36,701,109	8
	103,157	28,290	74,867	36,626,242	11
	103,157	28,232	74,925	36,551,317	13
	103,157	28,174	74,983	36,476,334	16
	103,157	28,117	75,040	36,401,294	18
	103,157	28,059	75,098	36,326,196	20
	103,157	28,001	75,156	36,251,040	23
	103,157	27,943	75,214	36,175,826	25
	103,157	27,885	75,272	36,100,554	28
2年目 2014/08/01 - 2015/07/01					
	返済額	利息	元金	元金残高	
	103,157	27,827	75,330	36,025,224	30
	103,157	27,769	75,388	35,949,836	33
					36

当月

返済スケジュール

8年目 2020/08/01 - 2021/07/01

返済額	利息	元金	元金残高	
103,157	23,222	79,935	30,046,982	1
103,157	23,161	79,996	29,966,986	3
103,157	23,099	80,058	29,886,928	6
103,157	23,037	80,120	29,806,808	8
103,157	22,976	80,181	29,726,627	11
103,157	22,914	80,243	29,646,384	13
103,157	22,852	80,305	29,566,079	16

2021年6月

9年目 2021/08/01 - 2022/07/01

返済額	利息	元金	元金残高	
103,157	22,790	80,367	29,485,712	20
103,157	22,728	80,429	29,405,283	23
103,157	22,666	80,491	29,324,792	25
103,157	22,604	80,553	29,244,239	28
103,157	22,542	80,615	29,163,624	30
103,157	22,480	80,677	29,082,947	33
103,157	22,418	80,739	29,002,208	35

住宅ローン比較表

2021年7月1日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
三島信金 元利均等	29,566,079	0.925	103,157	324	33,422,868
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	29,566,079				33,422,868
			合計		33,422,868

	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	29,566,079	0.520	97,828	324	31,696,272	-1,726,596
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	29,566,079				31,696,272	-1,726,596
諸経費					820,000	820,000
			合計		32,516,272	-906,596

返済月額	103,157	支払利息合計	3,856,789
		100,359	

返済月額	97,828	支払利息合計	2,130,193	-1,726,596
		諸経費	1,120,000	
		保証料戻し	300,000	
		実質諸費用	820,000	

住宅ローン比較表

2021年7月1日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
三島信金 元利均等	29,566,079	0.714	100,358	324	32,515,992
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	29,566,079				32,515,992
合計					32,515,992

	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	29,566,079	0.520	97,828	324	31,696,272	-819,720
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	29,566,079				31,696,272	-819,720
諸経費					820,000	820,000
合計					32,516,272	280

返済月額	100,358	支払利息合計	2,949,913
		100,359	

返済月額	97,828	支払利息合計	2,130,193	-819,720
			諸経費	1,120,000
			保証料戻し	300,000
			実質諸費用	820,000

第4回の課題②

回収した返済予定表のお客様に対して
比較表を使い、メリットの説明をしてくる。

お客様に現銀行に電話をしてもらう。

ピストルとナイフ作戦を実行してもらう！

①金利引き下げ

②借り換えへの動き

実行出来たら、感想をもらってきてください！

期日6月14日(月)

お客様の反応は？

比較表を作成して
具体的なメリット額を見える化（数値化）

ピストルとナイフ作戦が
実行できる金融機関はどこ？

保証料、団信についての認識は？

実行できた方は、お客様の反応は？

ブレイクアウトルーム

課題の『意図』は何か？

5分で話し合ってください！

班長さんが、リードして頂き

後で、発表して頂きます！

第5回の課題①(再)

あと3枚返済予定表を回収してください！

計6件まで回収(写メ)

出来る方は、比較表を作成、防衛金利の計算

回収の段階で

①保証料

②団信の内容

を確認してください！

期日6月30日(水)

第5回の課題②(再)

回収した返済予定表のお客様に対して
比較表を使い、メリットの説明をしてくる。

お客様に現銀行に電話をしてもらう。

ピストルとナイフ作戦を実行してもらう！

①金利引き下げ

②借り換えへの動き

実行出来たら、感想をもらってきてください！

期日6月30日(水)

セミナーについて（概論）

何故、セミナーを行うのか？

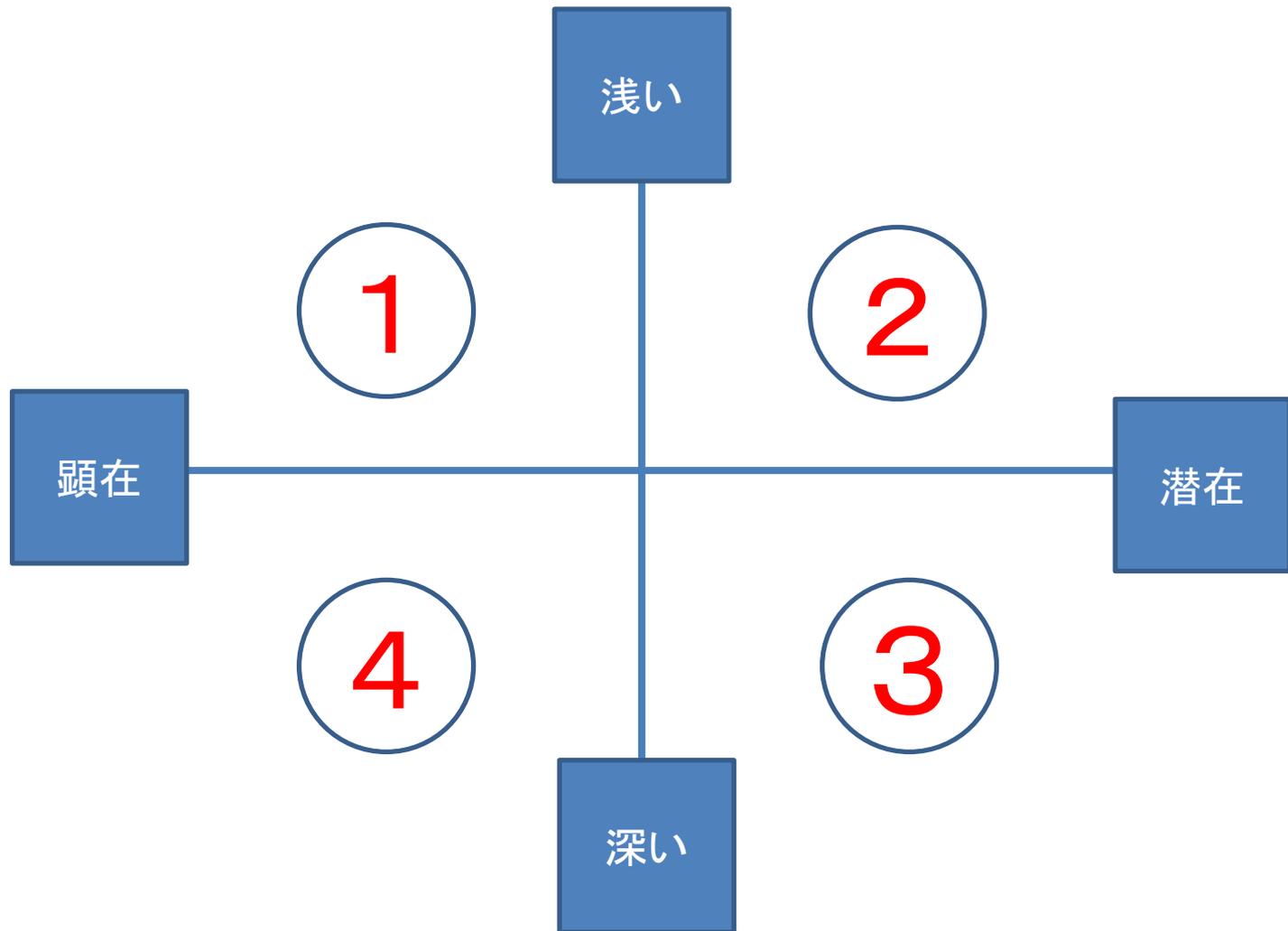
簡単には、売れない！

どうして、簡単には、売れないのか？

信頼関係が出来ていない

セミナーは短期間で信頼関係を築くことが出来る！

新規顧客獲得のマトリクス



保険営業は

関係性のビジネス

売る人と売られる人

売れるには・・・

問題を明らかにして、解決する！

信頼関係がないと売れない！

他人の信用・信頼(ご紹介)を借いて

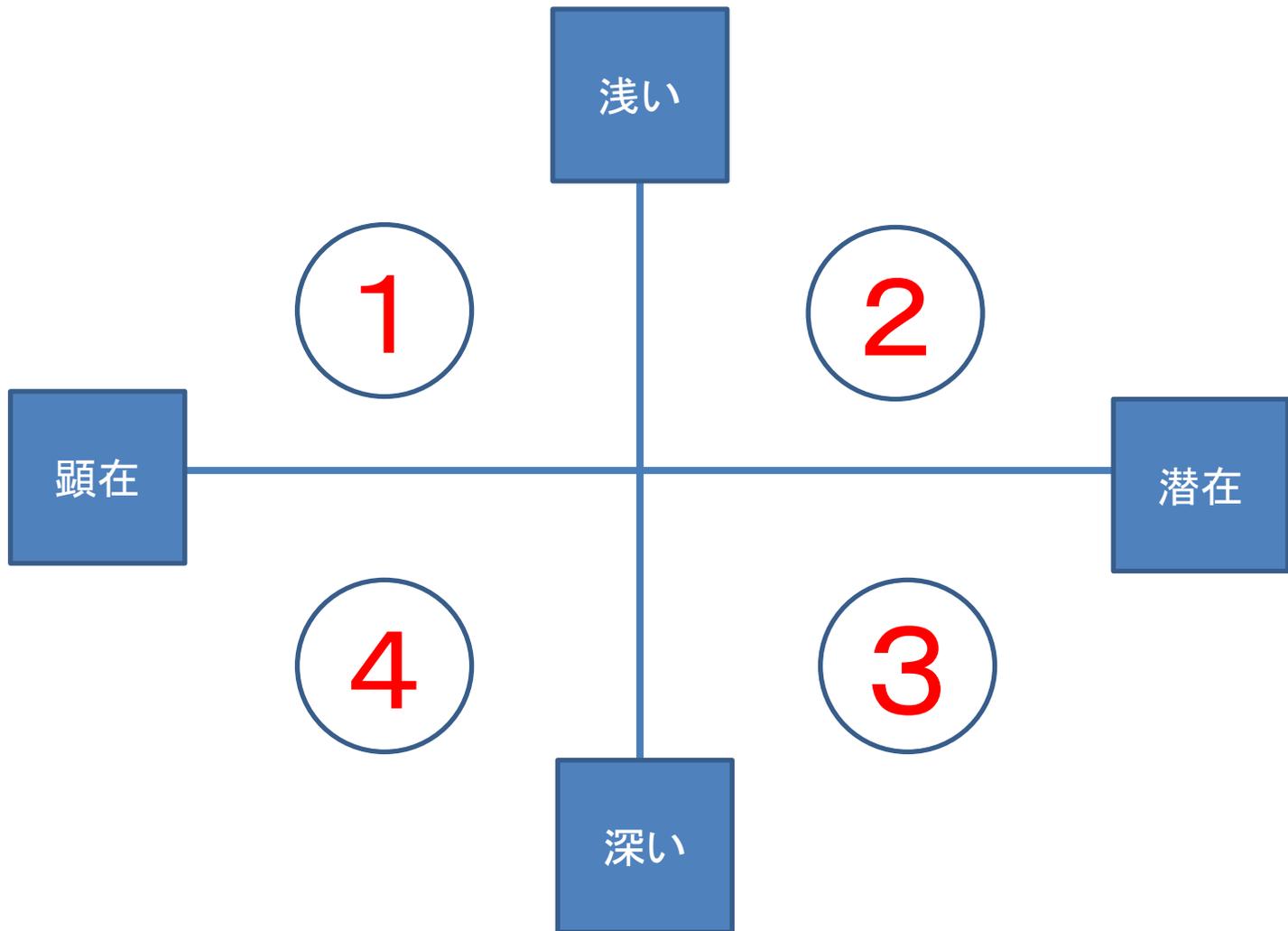
セミナー(教育)を通じ、信頼関係を作ってから

保険の提案をする！

セミナー営業の有効性

問題が**顕在化**していない見込み客に対し
他人(=**リストホルダー**)の信用を借いて
セミナー(教育)で問題点を
顕在化(教えてあげる)させて
関係性を
売る人・売られる人から
教える人・教えられる人に変え(先生ポジション)
信頼関係を作り
最後に**保険の提案**をする！

新規顧客獲得のマトリクス



セミナーについて

セミナーには、2種類ある！

①情報提供型

②顧客獲得型

行動(個別相談)してもらわなければならない！

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！

お客様に行動してもらおう！

セミナー営業

人間が行動する 原理原則

①〇〇を避ける

②〇〇を求める

論理的(理性)ではなく〇〇に訴えることが重要！

不条理！えっ！なんでそんな大事なことを誰も教えてくれなかったんですか？

〇〇ーリー〇〇ングが有効！

セミナーについて

人間が行動する 原理原則

①痛みを避ける

②快楽を求める

論理的(理性)ではなく感情に訴えることが重要！

不条理！えっ！なんでそんな大事なことを誰も教えてくれなかったんですか？

ストーリーテリングが有効！

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

見直しセミナーの活用

見込先(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) 又は

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(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) 又は

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

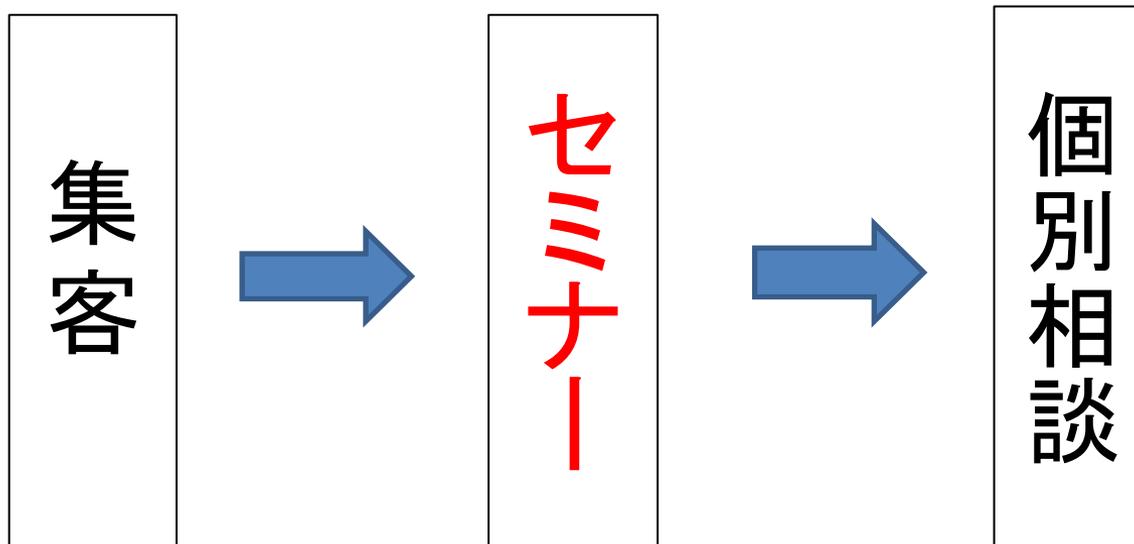
セミナー営業

みなさんセミナーを学んだことはありますか？

①集客方法 ジョイント・ベンチャー（提携）

②セミナーコンテンツ

③個別相談への誘導



伝え方(ストーリーテリング)

ポジション(選ばれる理由)

顧客獲得型セミナー構築のためのフレームワーク by 遠藤 晃

ステージ①

ニーズの喚起【破壊】

現状を破壊して、注目を得る

(具体的に何をするか)

戦略的な余談

挫折と成功の幅が大きいプロフィール

ギャップインパクト・トーク

顧客獲得型セミナー構築のためのフレームワーク

ステージ②

判断基準の提示【構築】

新たな観点を示し、参加者の行動指針を構築する
(具体的に何をするか)

争点の定義付け、明確化

例話や具体的事例を話し、この分野のプロだと思わせる

現場を再現したようなリアリティのある話

踏み絵の質問(預言者のアプローチ)

顧客獲得型セミナー構築のためのフレームワーク

ステージ③

断りの排除【定着】

断りの理由を事前に解消するための教育を行う
(具体的に何をするか)

例話や具体事例を話し、不条理や不合理に訴える
『成功者には、共通点がある』というフレーミング

解決策の提示

踏み絵の質問(預言者のアプローチ)

個別相談の説明&誘導

顧客獲得型セミナー構築のためのフレームワーク

ステージ④

関係性の開示【強化】

既存顧客との関係性を伝え未来の自分をイメージさせる

(具体的に何をするか)

既存顧客との体験談を語る

顧客の声を伝える

成果発表をする

コミュニティの価値を示す

顧客獲得型セミナー構築のためのフレームワーク

ステージ⑤

ビジョンの表明【同一化】

1つのビジョンに向かい、大きなうねりを作り出す
(具体的に何をするか)

理念を表明し、ビジョンを語る

個別相談の説明 & 誘導

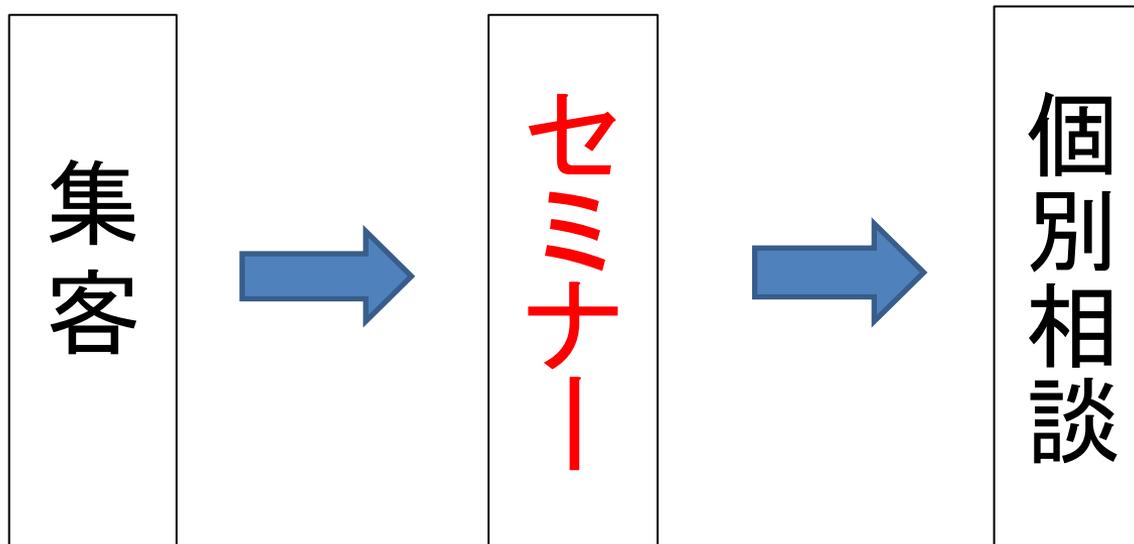
バックエンドの説明

バックエンドのクロージング

by遠藤 晃

自己紹介について

ポジション(選ばれる理由)



伝え方(ストーリーテリング)

ポジション(選ばれる理由)

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(テニス部、副部長)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 独立 鴨藤FP事務所開設 協会理事に就任

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
- FP研究所 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 理事 特別講師
- ハウスメーカー、工務店主催 「住宅ローンセミナー」 講師

親近感



権威性

フコ向けセミナー(東京)



全国のFP向けセミナー



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

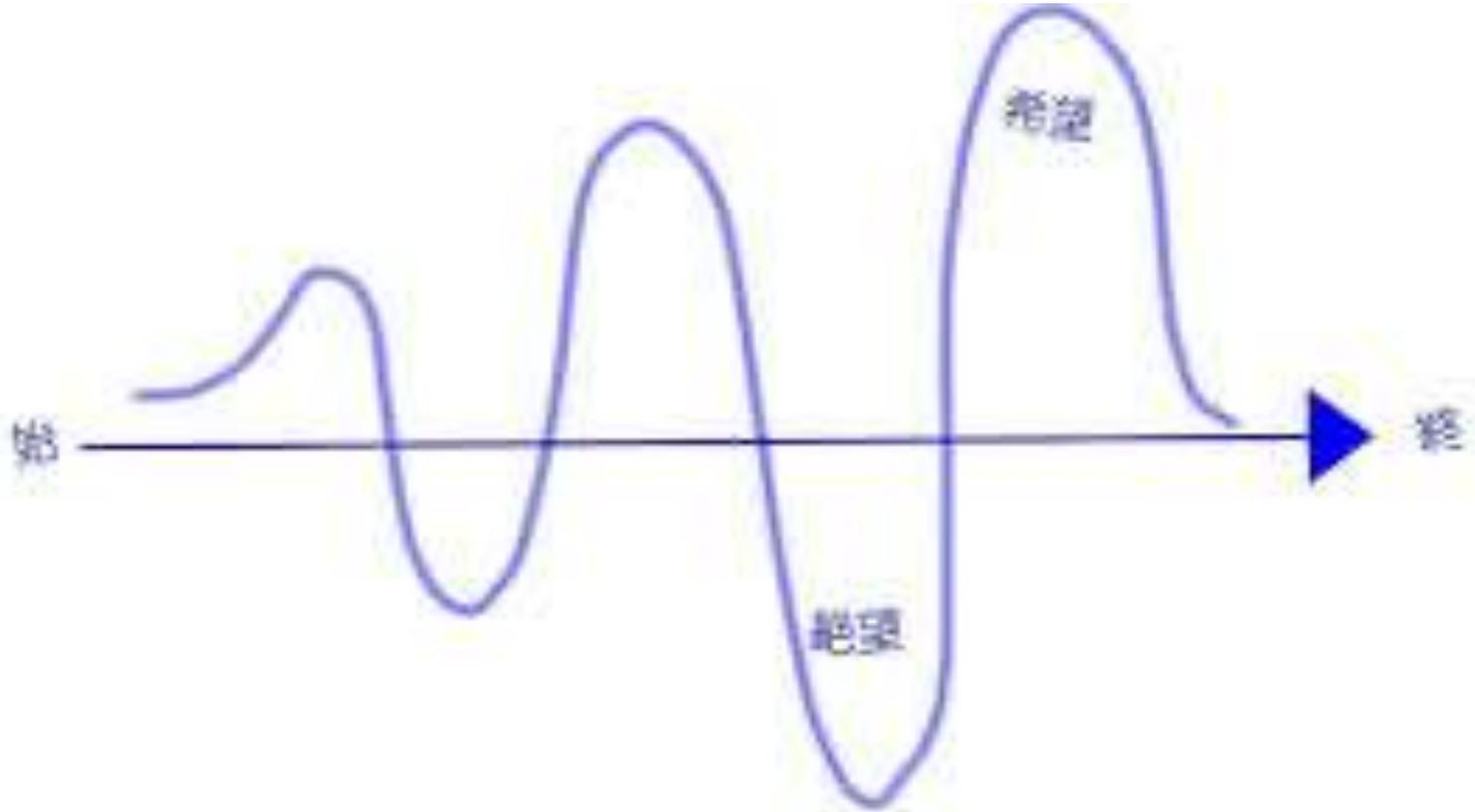
この人に相談したいと思わせることが重要！

神話の法則 を利用するのも効果的

神話の 法則



神話の法則



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

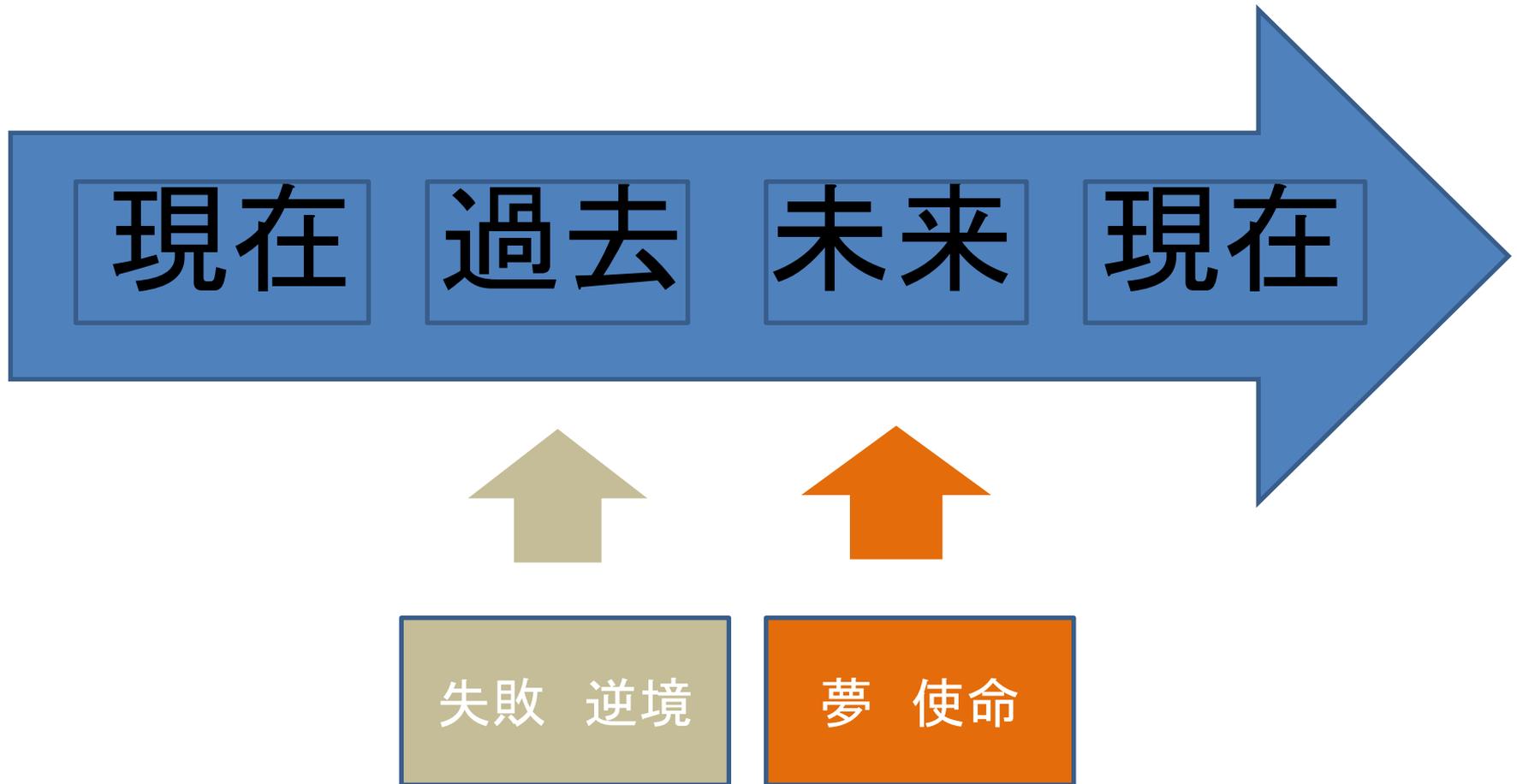
ラポール

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！

自己紹介の4ステップテンプレート



自己紹介

ベネフィット(お客様の素敵な未来)

あなたが○○になる

あなたが○○を得る

メリット(特徴・利点・スペック 私メッセージ)

私は、○○なこと出来ます

ビジョン

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！』

ブレイクアウトルーム

Aグループ 5分 3人+1分感想+交代

Aさん 褒められる Bさんタイムキーパー

Bさん、Cさん、Bさん、Cさん・・・に褒められる

Bさん 褒められる Cさんタイムキーパー

Cさん、Aさん、Cさん、Aさん・・・に褒められる

Cさん 褒められる Aさんタイムキーパー

Aさん、Bさん、Aさん、Bさん・・・に褒められる

ブレイクアウトルーム

Bグループ 5分 1人1分×4人＋交代

Aさん 褒められる Bさんタイムキーパー

Bさん、Cさん、Dさん、Bさん・・・順番に褒められる

Bさん 褒められる Cさんタイムキーパー

Cさん、Dさん、Aさん、Cさん・・・順番に褒められる

Cさん 褒められる Dさんタイムキーパー

Dさん、Aさん、Bさん、Dさん・・・順番に褒められる

Dさん 褒められる Aさんタイムキーパー

Aさん、Bさん、Cさん、Aさん・・・順番に褒められる

自分発見のワーク

やってみて

どうでしたか？

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（自分発見）のワーク

ブレイクアウトルームに行きます（13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さんかDさん（最後の人）

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

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、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
実践講座コンテンツ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！

第5回 課題③

自己紹介を完成させる

第6回 7月5日（月）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 6月30日（水）
FBグループに投稿

見直しセミナーの解説

セミナー概要でお話したことが
どこで使われているか？

を考えてみてください！

住宅ローン(見直し)セミナー

誰も教えてくれなかった裏技公開!



住宅ローンアドバイザー 鴨藤 政弘

**自己紹介
写真も忘れずに**

住宅ローンの見直し（借り換え）

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1.35%35年 = 総返済額は？



フラット35 新機構団信込み

2021年6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 **1.22%**

実質年率 1.446%

融資率(9割以下)

返済期間21~35年

年率 **1.35%**

実質年率 1.485%

金利の重さ

3,000万円 金利 1.0% 35年 = 総返済額は？

約 3,557万円 . . . ①

金利の重さ

3,000万円 金利 2.0% 35年 = 総返済額は？



金利が 1%上がったら

金利の重さ

3,000万円 金利 2.0% 35年 = 総返済額は？

約4,174万円・・・②

金利の重さ

① 3,000万円 金利**1.0%** 35年 = **約3,557万円**

② 3,000万円 金利**2.0%** 35年 = **約4,174万円**

金利**1.0%**の違いで **約617万円(②-①)**

ということは **0.1%**で **約61.7万円の違い**

『金利の重さ』

ご理解頂けたでしょうか？

現在、借りている住宅ローン金利

0.1%でも

下げたくないですか？

ところで

現在の金利水準は？

高い？

標準？

低い？

現在の定期預金金利（1年）は？

一般的な銀行定期預金（1年） 0.002%

現在の金利水準は？

私は、

異常に低い！超低金利！

だと思っています！

長期金利の推移



2021/6/21

財務省HPデータより作成 <https://www.mof.go.jp/>

長期金利と日経平均の推移



日銀の金融政策

2016年1月29日の金融政策決定会合で、

日銀は「**マイナス金利**」導入を決定。



過去10年間の長期金利の推移



2009年

2019年

2021/6/21

財務省HPデータより作成 <https://www.mof.go.jp/>

住宅ローンは**メンテナンス**が必要です！

金利状況の変化！ **金融環境の変化**！

常に**情報**を仕入れ、行動する！

住宅ローンは借りた後の**メンテナンス**が、

非常に **重要**です！

何故？

定価（基準金利）は変わっていないのに
実売価格（実勢金利）は下がっている！

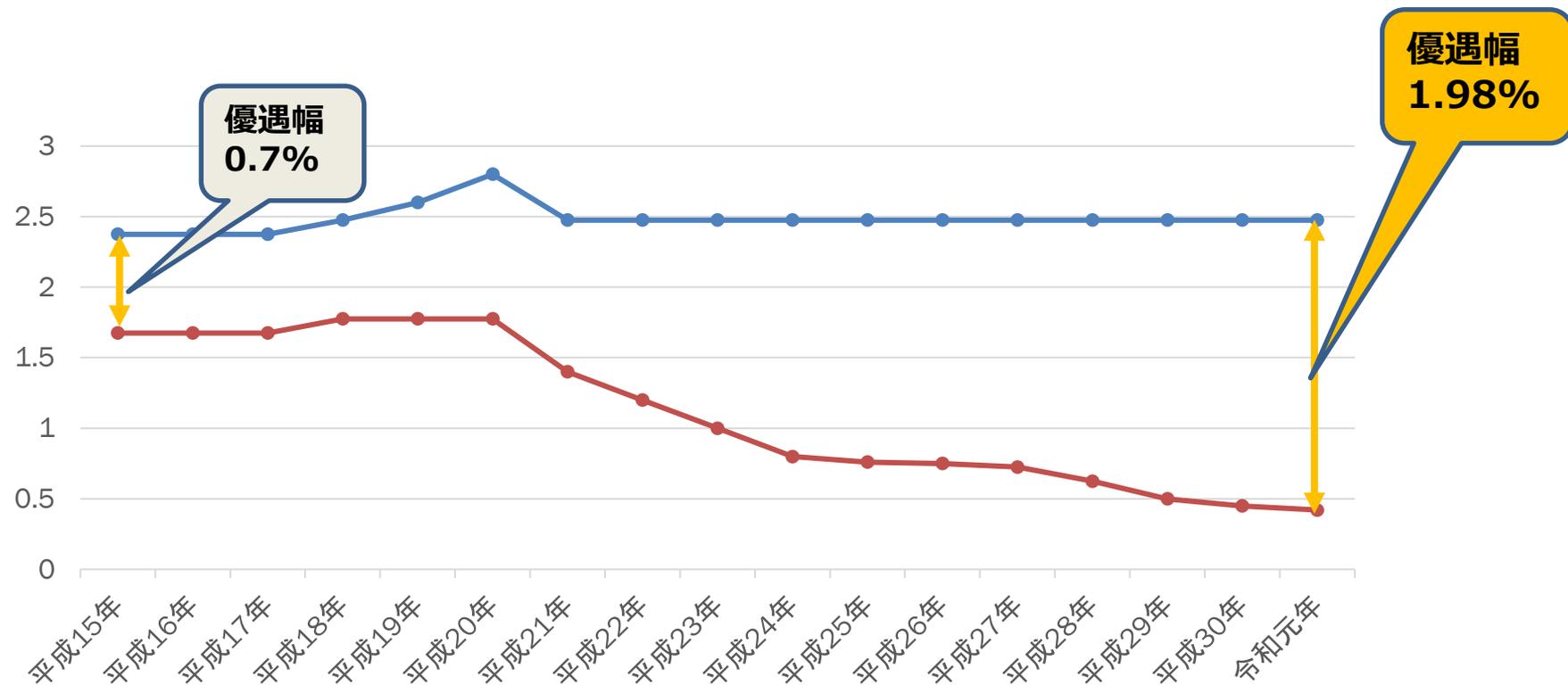
金融機関間（銀行間）の競争激化！

定価では売れない！

借りた後に、定期的に**見直し**する方は少ない
気付いていない方が非常に多いです！

あなたは、大丈夫ですか？

住宅ローンの現状 変動金利の優遇幅推移



2019年度第一回調査 利用した金利タイプ別の住宅ローン

■ 利用者



変動金利

固定期間選択型

全期間固定

定価は変わっていないのに？

定価 5,000円 の高級シャンプー（資生堂）
（変動金利の基準金利は2.475%）

毎月**50%OFF（2,500円）**で定期購入していました！

しかし、カネボウが新商品を出した為 　いつの間にか・・・

実売価格は1,000円（4,000円引き）
になっていました！
（適用金利は**0.495%**）

住宅ローンの種類

① 変動金利

② 10年固定（固定金利期間選択型）

③ フラット35

住宅ローンのメンテナンス

①変動金利

基準金利 **2.475%**

あなたのローン金利は現在 **何%**ですか？

優遇金利が**何%なのか？**が重要です。

優遇金利は借入れ時期など

人によって違います！

住宅ローンの現状 変動金利の優遇幅推移

	変動金利		金利優遇幅
	基準金利	実効金利	
平成15年	2.375	1.675	▲0.7
平成16年	2.375	1.675	▲0.7
平成17年	2.375	1.675	▲0.7
平成18年	2.375~2.625	1.675 ~ 1.925	▲0.7
平成19年	2.625~2.825	1.675 ~ 1.875	▲1.0
平成20年	2.875	1.875	▲1.0
平成21年	2.475	1.475	▲1.0
平成22年	2.475	1.075 ~ 1.475	▲1.0~1.4
平成23年	2.475	0.975 ~ 1.075	▲1.4~1.5
平成24年	2.475	0.875 ~ 1.075	▲1.4~1.6
平成25年	2.475	0.775 ~ 1.075	▲1.4~1.7
平成26年	2.475	0.775 ~ 0.975	▲1.5~1.7
平成27年	2.475	0.725 ~ 0.975	▲1.5~1.75
平成28年	2.475	0.625 ~ 0.875	▲1.6~1.85

金利のみで比較した場合のランキング（借り換え編）変動金利

銀行名	金利	変動 or 期間固定
みずほ銀行ネット	0.375%	変動金利
Pay pay銀行	0.38%	変動金利
auじぶん銀行	0.41%	変動金利
住信SBIネット銀行	0.41%	変動金利
りそな銀行	0.43%	変動金利

* 2021年6月3日現在インターネットによる独自調べ

* 各商品を比較検討する際は商品説明書をよく確認してください。本ランキングは表中の各商品を推奨するものではありません。あくまで金利のみを比較した独自データです。

変動金利

現在 基準金利 **2.475%**
(優遇金利 **-1.85%**)
適用金利 **0.625%**

現在 **0.875%**以上で
借り入れしている方は見直しが必要です！

現在の比較サイト上での最低金利は

表面金利 **0.375%** (手数料別)
実質 **0.575%**

事例！

7年前に**3,000万円**を変動金利**1.075%**
35年で借り入れた**Sさん**！

現在残高 **2,493万円**を保証料込み**0.65%**
28年で借り換えた場合！

総返済額は約**162万円**減額！

住宅ローンメンテナンス

② 10年固定

金利は**銀行**によって違います！

あなたの金利は**何%**ですか？

金利は人によっても違います！

金利のみで比較した場合のランキング（借り換え編） 10年固定金利

銀行名	金利	変動or期間固定
Pay pay銀行	0.499%	10年固定
AUじぶん銀行	0.525%	10年固定
住信SBIネット銀行	0.58%	10年固定
ソニー銀行	0.60%	10年固定
十六銀行 みずほ銀行ネット	0.60%	10年固定

* 2021年6月3日現在インターネットによる独自調べ

* 各商品を比較検討する際は商品説明書をよく確認してください。本ランキングは表中の各商品を推奨するものではありません。あくまで金利のみを比較した独自データです。

10年固定金利

現在 10年固定金利の相場 **0.499%～（保証料別）**

0.8%（保証料別） 以上で借り入れしている方！

見直しが必要です！

現在 比較サイト上での最低金利

表面金利 **0.499%（保証料別）**

実質 **0.699%**

10年固定金利

10年後の優遇金利に注意！

一般的には優遇金利は1.0%~1.6%

**0.5%の銀行もあるため、10年固定の方は
固定期間後の金利をもう一度知っておく必要があります！**

10年固定（その他期間固定）の例



大切なのは最初の固定期間が終わった後、いくら割引があるのか？

割引が当初と変わらなかったとしても、
固定期間終了後の基準金利（定価）が
いくらになるかはわからない・・・

住宅ローン金利の推移

固定期間終了後の金利優遇幅 (単位：%)

	変動金利			固定金利期間選択型		
	基準金利	適用金利	金利優遇幅	10年固定	当初10年間の金利優遇幅	10年経過後の金利優遇幅
2003年	2.475	1.875	▲0.6			
2004年	2.475	1.675	▲0.6			
2005年	2.375	1.675	▲0.7			
2006年	2.375	1.675	▲0.7	2.55	▲1.4	▲0.2
2007年	2.675	1.875	▲0.6	2.05~2.55	▲1.5~▲1.6	▲0.4
2008年	2.875	1.875	▲1.0	1.95~2.55	▲1.65	▲0.4
2009年	2.475	1.475	▲1.0	1.95~2.55	▲1.65	▲1.0
2010年	2.475	1.075	▲1.4	2.15~2.60	▲1.65	▲1.0
2011年	2.475	0.975~1.075	▲1.4~▲1.5	1.75~2.40	▲1.9	▲1.0
2012年	2.475	0.875~1.075	▲1.4~▲1.6	1.30~1.85	▲1.9~▲2.2	▲1.0~▲1.3
2013年	2.475	0.775~1.075	▲1.4~▲1.7	1.35~1.70	▲1.9~▲2.2	▲1.0~▲1.3

Copyright© by shinozaki-tp All right reserved

金利優遇幅が最も大きい

事例！

5年前に**3,000万円**を**1.35%**11年目以降
2%（基準金利**3%**－**優遇1.0%**）**35年**で借り入れた**Kさん**！

現在残高**2,660万円**を**0.87%**（保証料込み）11年以降**1.6%**
（**3%**－**1.4%**）**30年**で借り換え！

総返済額は約**280万円**削減！

住宅ローンの借り換え

事例の

- ①変動金利のSさん 約162万円
- ②10年固定のKさん 約280万円

お二人は

借入時の金利と現在の金利差を使って

借換えによって**メリット（節約）**を出しました！

が、**時間と費用がかかっています**・・・

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 『**今借り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？**』

返済に遅れがない 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、そんな感じですよ・・・」

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 0.52%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。

住宅ローンメンテナンス

③フラット35

固定金利だから…

10年間 **1%優遇制度**があるから…

見直し不要？

繰上げ返済は必要？

機構団信に加入しているが…

フラット35

現在(2021年6月)の全期間固定の金利は？

フラット35は**1.35%**です！ (21年以上)
1.22% (20年以下)

団信込み

あなたのフラット35の借入時の金利は？

フラット35 2021年6月

2021年6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 **1.22%**

実質年率 1.446%

融資率(9割以下)

返済期間21~35年

年率 **1.35%**

実質年率 1.485%

事例！

5年前に**3,000万円**を**1.1%**（優遇後）10年間
11年目以降**2.1%****35年**で借り入れた

Nさん！

現在残高**2,645万円**を**フラット35**で
1.35%（団信込み）**30年**で借り換え！

総返済額は約206万円削減！

さらに団信の保険料約152万円も節約！

団信とは？

団体**信**用生命保険の略。

住宅ローンを借り入れした方が**死亡**した場合にご遺族にローンが残らないように、

ローン残高を ゼロ（無し）

にしてくれる生命（死亡）保険のこと！

機構団信

フラット35の**機構団信**について！

機構団信が**2017年10月**から**改良**されました！

それまでは

別払い

残高×0.358%

年払い

2017年10月から

金利に組み入れ +0.28%

機構団信に加入しない方は金利から**-0.2%**

団信ついでに、

さらにお得な情報でコストダウン！

フラット35のご利用者以外の方にも…

住宅ローンを借りた後には**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

事例

住宅ローンを利用して住宅を購入した35歳のI様

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**

難しいが、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個別相談を申し込む

今回『○○○○○』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。

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？

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

第5回の課題①(再)

あと3枚返済予定表を回収してください！

計6件まで回収(写メ)

出来る方は、比較表を作成、防衛金利の計算

回収の段階で

①保証料

②団信の内容

を確認してください！

期日6月30日(水)

第5回の課題②(再)

回収した返済予定表のお客様に対して
比較表を使い、メリットの説明をしてくる。

お客様に現銀行に電話をしてもらう。

ピストルとナイフ作戦を実行してもらう！

①金利引き下げ

②借り換えへの動き

実行出来たら、感想をもらってきてください！

期日6月30日(水)

第5回の課題③

セミナー用のプロフィールを
作成(完成)してください!

次回、第6回で、発表してもらいます!

講座内で使いますので、
期日をお守りください!

期日6月30日(水)

本日のまとめ

本日の講座の振り返り

各班で、シェアしてください！

①本日の気付き・学び

②自分のセミナーで使えそうなことは？

質問があれば、受け付けます！

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理解・ロープレ(金利の重さ等)
- 火災保険の必勝提案法
- マーケティング(パーフェクト・カスタマー)
- 営業心理学
- プロフィール作成
- 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)
- 紹介のもらい方

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

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

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 Aさんの家はB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)

小ネタ集NO.6

- ①変動VS固定 どちらがお得か？は、議論すべきでない！
- ②71歳で、ガンでなくなる人の話！
- ③飛んで火にいる夏の虫作戦
- ④孫正義に、医療保険は必要か？
- ⑤ライフプラン営業の歴史
- ⑥自動車の任意保険はいらない！
- ⑦火災保険の請求代行業者に気をつけろ！助成金とは？