

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第11期 第6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

* 火曜日なのでご注意ください

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 前回のふいかえり、課題確認！
- ② 自己紹介について(ロープシ)
- ③ 見直しセミナー全体の理解
- ④ マーケティング(リストホルダーを探せ)
- ⑤ 本日のまとめ、質問、小ネタ集

ふいかえい

**住宅ローン比較表作成 ボーナスあり ペアローン
固定金利選択型ローンに関する特約書
現在残高がわからない場合の計算 iLoan**

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）

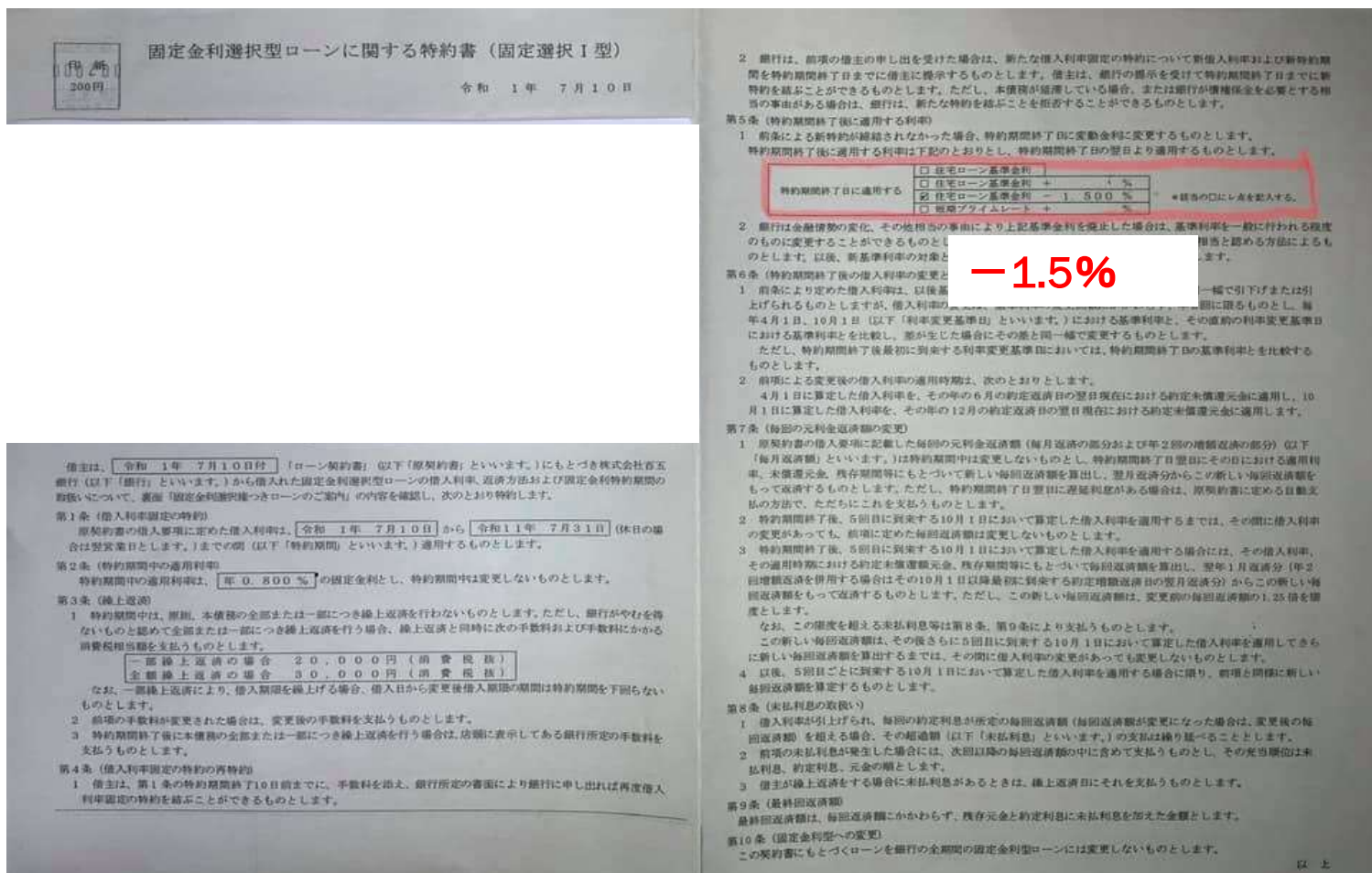
セミナー概論 マトリクス 2種類ある

人間が行動する 原理原則

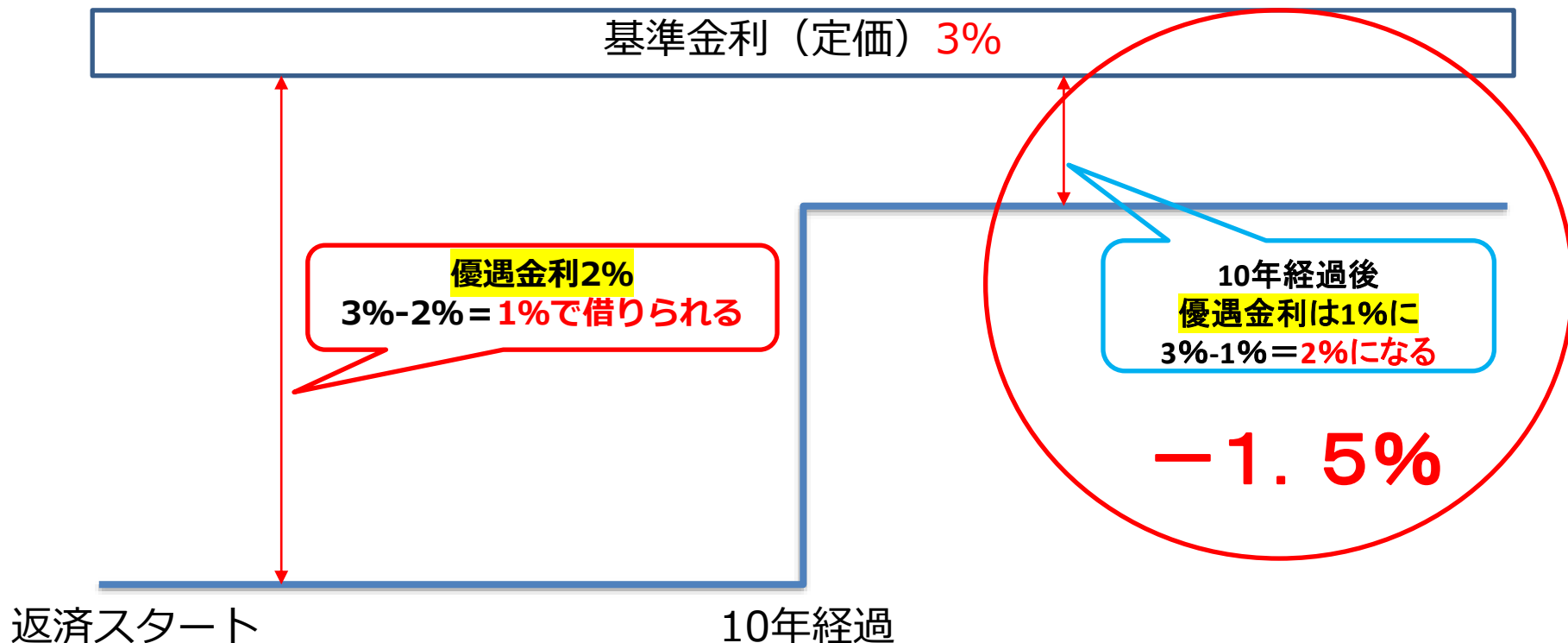
セミナーのフレームワーク 成功法則

自己紹介のワーク 神話の法則

固定金利選択型ローンに関する特約書



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・・・

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)

②710年固定1.25%

【返戻先】配達不能の際は、下記まで返戻願います。

伊賀ふるさと農業協同組合
上野車支店
内 農林中央金庫

518-0014
三重県伊賀市西条112

電話 0595-23-3028



0000304# 202012251 311111 24
6758 005 0000007223 201223
00000 2421620900600 ZJS-04051



返済計画表

毎度格別のお引立てにあずかりありがとうございます。
以下の資金にかかる償還日および返済内容は本状のとおりとなっておりますので、
内容をご確認のうえ、本状を大切に保管いただきますようお願い申し上げます。
なお、返済金額合計と保証料の合計額をお支払ください。

(ご案内期間 2年12月27日 ~ 10年9月27日)

作成日 令和 2年12月23日 1 ページ

資金名		貸出日	保証	担保	返済債務	連帯保証	利子補給	留保金
住宅ローン (保証センター型)		19- 9-26	有	有				
ご融資金額(円)		ご融資期間	約定利率(%)		損害金利率(%)		変更予定利率(%)	
23,500,000		0	1.25000		13.00000			
ご融資残高(円)		うち賞与融資残高(円)		利息返済		利率見直		振替口座番号
11,739,806		0		利息後取		6758-005		普通 002***4
変更日		作成理由						特約期限
2-12-23		繰上償還						10- 9-27

回数	償還日	返済元金(円)	返済利息(円)	返済金額合計(円)	返済後残高(円)	保証料
1	2-12-27	63,981	12,228	76,209	11,675,825	0
2	3- 1-27	64,047	12,162	76,209	11,611,778	0
3	3- 2-27	64,114	12,095	76,209	11,547,684	0
4	3- 3-27	64,181	12,028	76,209	11,483,483	0
5	3- 4-27	64,248	11,961	76,209	11,419,235	0
6	3- 5-27	64,314	11,895	76,209	11,354,921	0
7	3- 6-27	64,381	11,828	76,209	11,290,540	0
8	3- 7-27	64,449	11,760	76,209	11,226,091	0
9	3- 8-27	64,516	11,693	76,209	11,161,575	0
10	3- 9-27	64,583	11,626	76,209	11,096,992	0
11	3-10-27	64,650	11,559	76,209	11,032,342	0
12	3-11-27	64,717	11,492	76,209	10,967,525	0
13	3-12-27	64,785	11,424	76,209	10,902,640	0
14	4- 1-27	64,852	11,357	76,209	10,837,688	0
15	4- 2-27	64,920	11,289	76,209	10,772,668	0
16	4- 3-27	64,988	11,221	76,209	10,707,680	0
17	4- 4-27	65,055	11,154	76,209	10,642,625	0
18	4- 5-27	65,123	11,086	76,209	10,577,602	0
19	4- 6-27	65,191	11,018	76,209	10,512,711	0
20	4- 7-27	65,259	10,950	76,209	10,447,452	0

● 明細数が14件に満たない場合は、本状をはがきにて通付させていただきます。

0000304# 202012251 311111 00000642 001/003



伊賀ふるさと農協

住宅ローンなら

○ JA住宅ローン ※新規借入時（表示年利・保証料別途）

		最軽減後金利	基準金利
固定金利選択型	当初10年固定	0.80%	2.25%
	当初5年固定	0.77%	2.10%
	当初3年固定	0.66%	2.00%
変動金利型		0.65%	2.00%
全期間固定		1.10%	1.80%

住宅ローン【ご新規お借入時】

固定金利選択型 当初3年固定	固定金利選択型 当初5年固定
基準金利 年2.00%	基準金利 年2.10%
最軽減後金利 年 0.66%	最軽減後金利 年 0.77%

金利軽減項目【JAとのお取引により下記金利を基準金利から軽減します。】

(1) JAいがふるさと給与振込指定	年 ▲0.20%
(2) 口座振替（公共料金等）当JAより3件以上	年 ▲0.20%
(3) JAカード契約者	年 ▲0.10%
(4) 契約軽減金利	年 ▲0.50%

なお、(1) (2) (3) すべてを満たす方は
ご新規お借入時に最軽減後金利を適用します。
さらに、当初固定金利期間終了後も
全期間にわたり**最大年1.00%**軽減項目を適用

※固定金利期間終了後の住宅ローン基準金利（固定金利選択型3・5・10年）から最終返済期限まで全期間にわたり年1.0%の金利軽減を行います。

住宅ローン比較表

2021年6月24日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
JA 10年固定 元利均等	11,161,575	1.250	76,209	159	12,117,231
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	11,161,575				12,117,231
合計					12,117,231

支払利息合計 955,656

返済月額 76,209

74,850

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額	差額
イオン変動 元利均等	11,161,575	0.520	72,649	159	11,551,191	(566,040)
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	11,161,575				11,551,191	(566,040)
諸経費					350,000	350,000
合計					11,901,191	(216,040)

支払利息合計 389,616 (566,040)

返済月額 72,649 (3,500)

諸経費 480,000
保証料戻し 130,000
実質諸費用 350,000

住宅ローン比較表

2021年7月27日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
JA 元利均等	11,226,091	1.250	76,209	86	6,553,974
		1.000	75,515	74	5,588,110
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	11,226,091				12,142,084
合計					12,142,084

	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	11,226,091	0.520	72,638	160	11,622,080	5,068,106
					0	-5,588,110
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	11,226,091				11,622,080	-520,004
諸経費					350,000	350,000
合計					11,972,080	-170,004

返済月額 151,724

支払利息合計 915,993

139,210

返済月額 72,638

支払利息合計 395,989

-79,086

諸経費 480,000

保証料戻し 130,000

実質諸費用 350,000

住宅ローン比較表

2021年7月27日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
JA 元利均等	11,226,091	1.250	76,209	86	6,553,974
		1.000	75,515	74	5,588,110
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	11,226,091				12,142,084
合計					12,142,084

	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	11,226,091	0.520	76,330	152	11,602,160	5,048,186
					0	-5,588,110
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	11,226,091				11,602,160	-539,924
諸経費					350,000	350,000
合計					11,952,160	-189,924

返済月額 151,724

支払利息合計 915,993

138,979

返済月額 76,330

支払利息合計 376,069

-75,394

諸経費 480,000

保証料戻し 130,000

実質諸費用 350,000

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)

感想をもらえた方はシェアしてください！

ふりかえり

セミナーについて（概論）

何故、セミナーを行うのか？

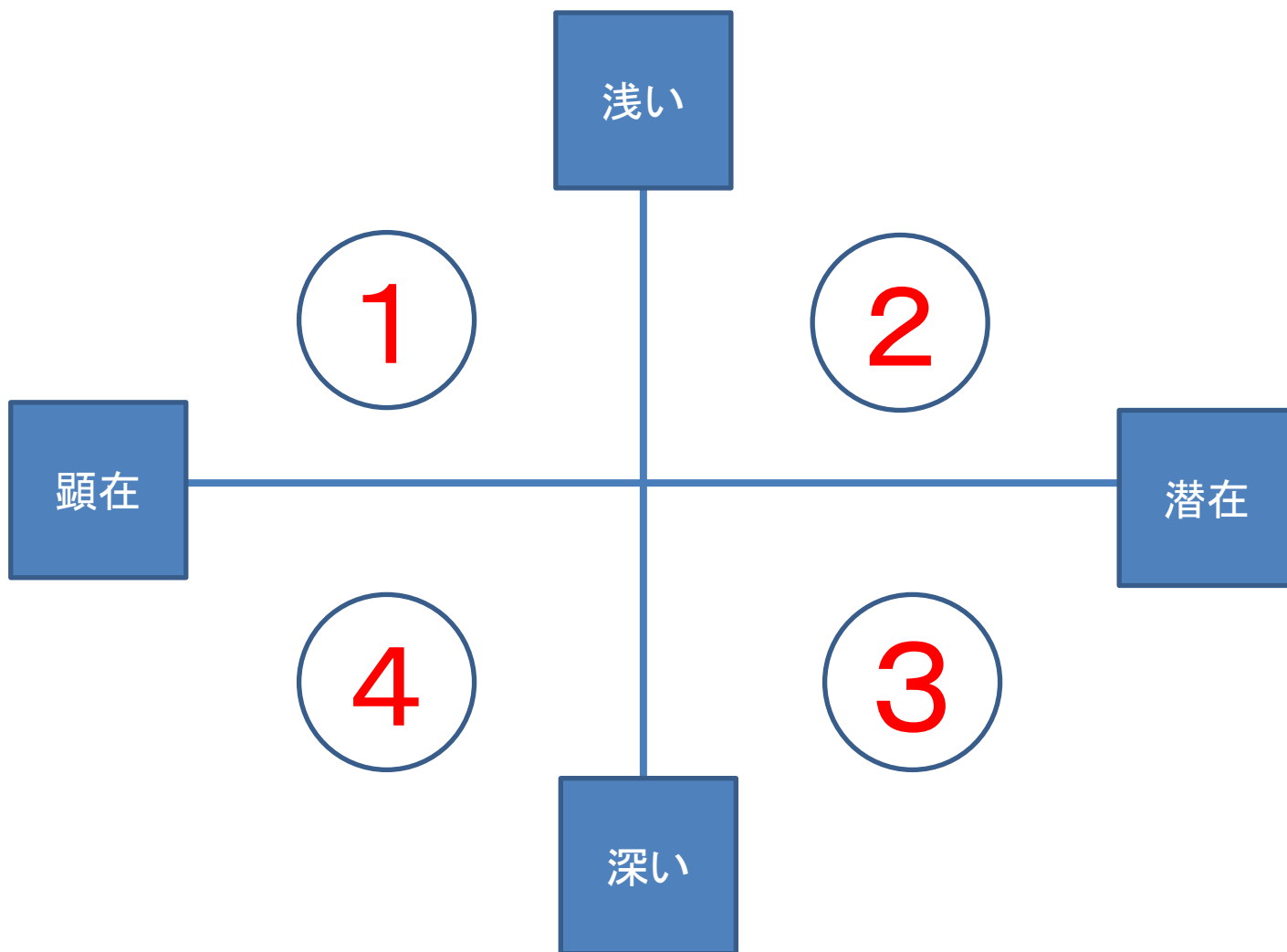
簡単には、売れない！

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

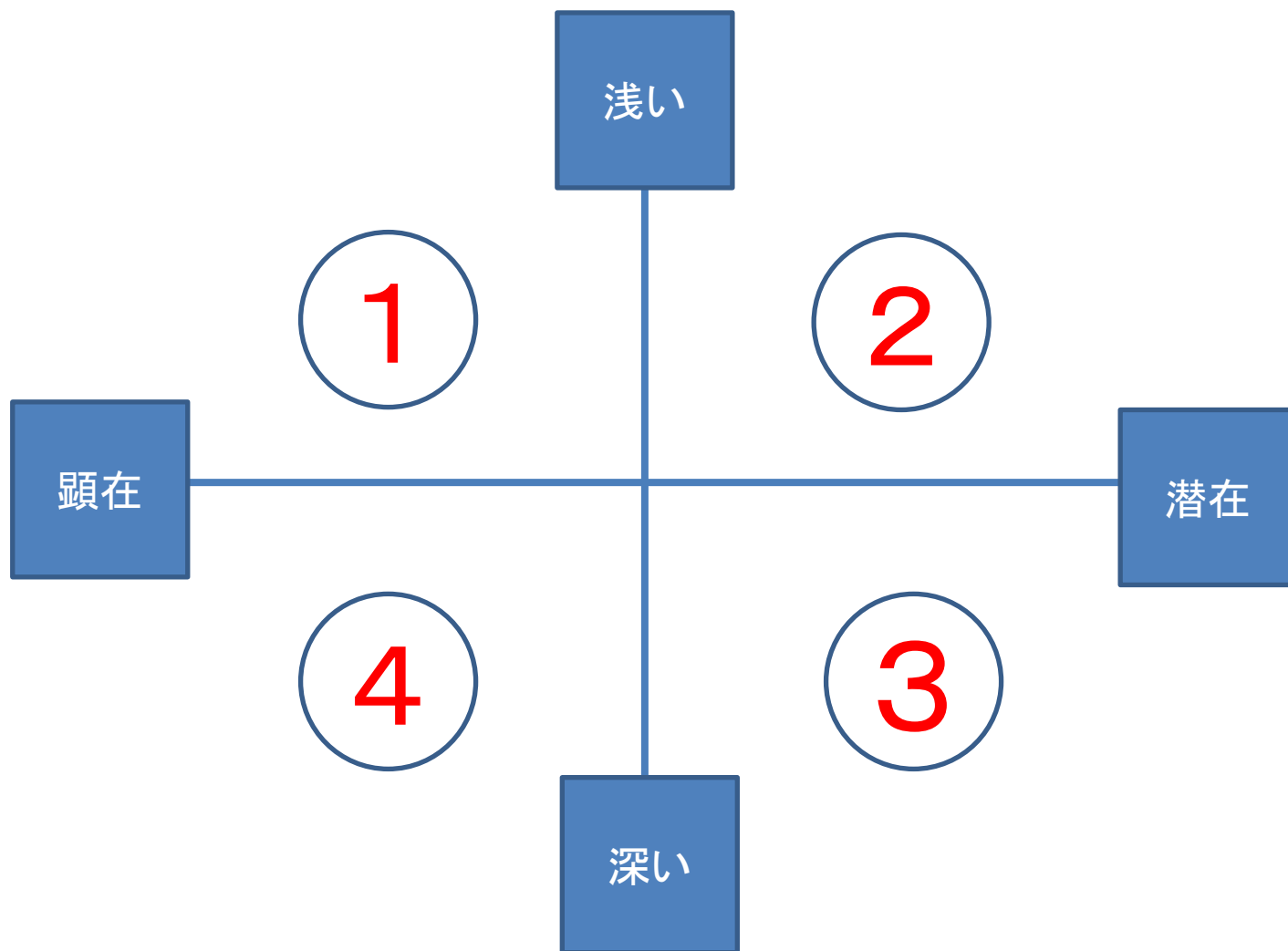
セミナー(教育)を通じ、信頼関係を作ってから

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？

個別相談へ移行して頂くこと！

お客様に行動してもらう！

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(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

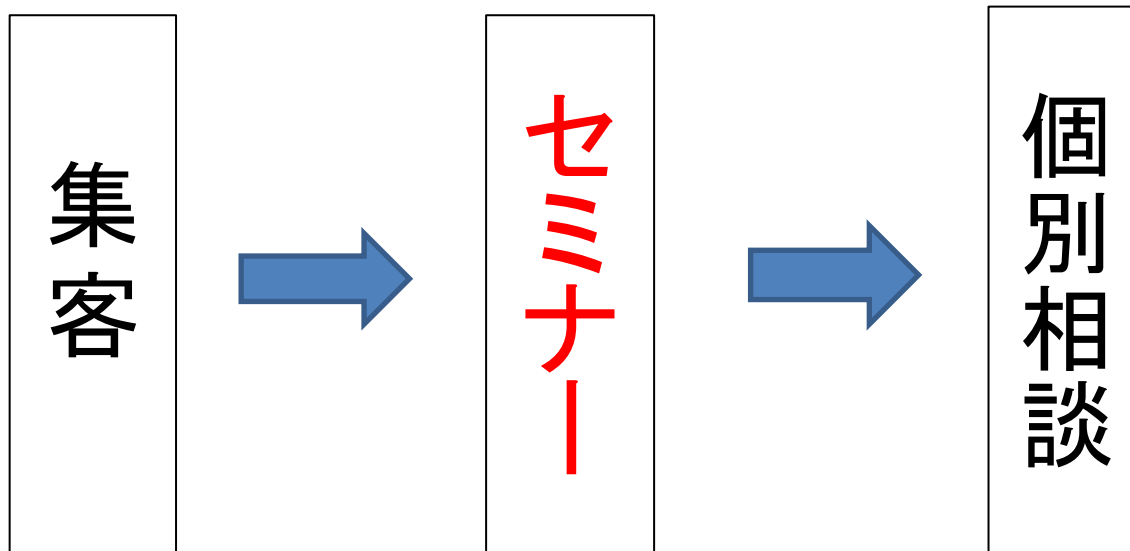
セミナー営業

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

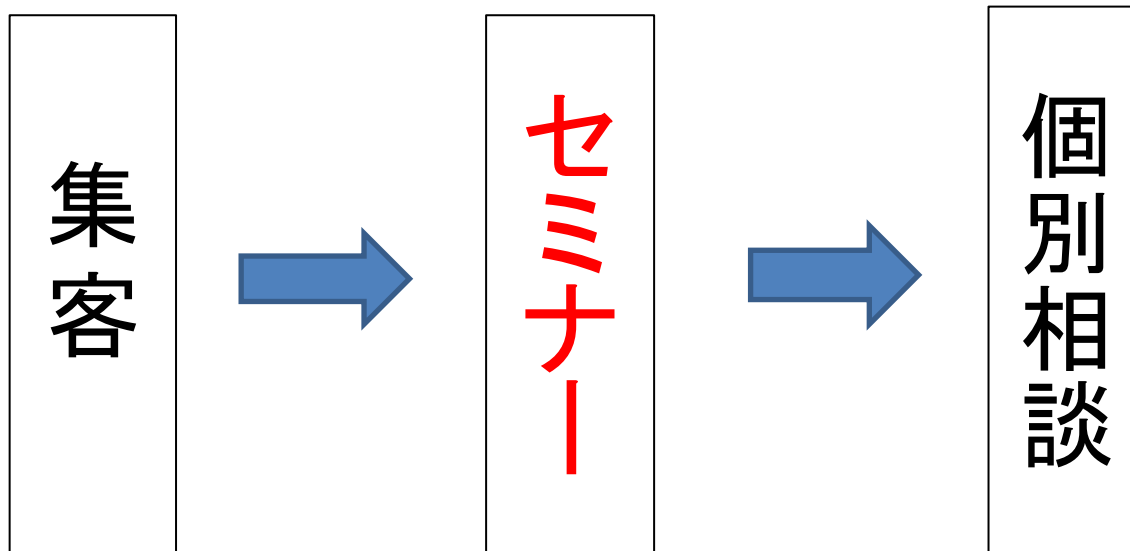
バックエンドの説明

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

親近感



権威性

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

フ口向けセミナー(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

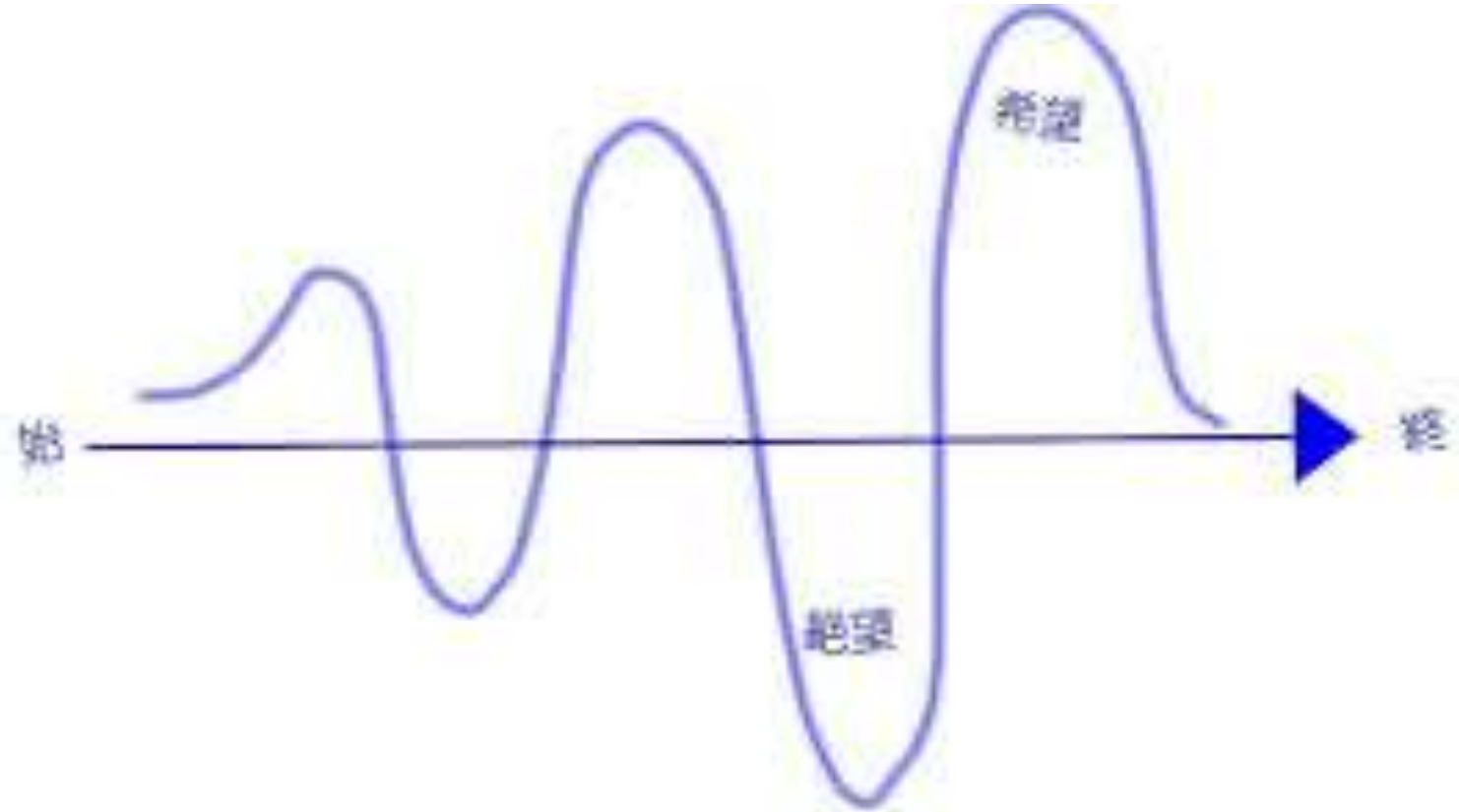
この人に相談したいと思わせることが重要！

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

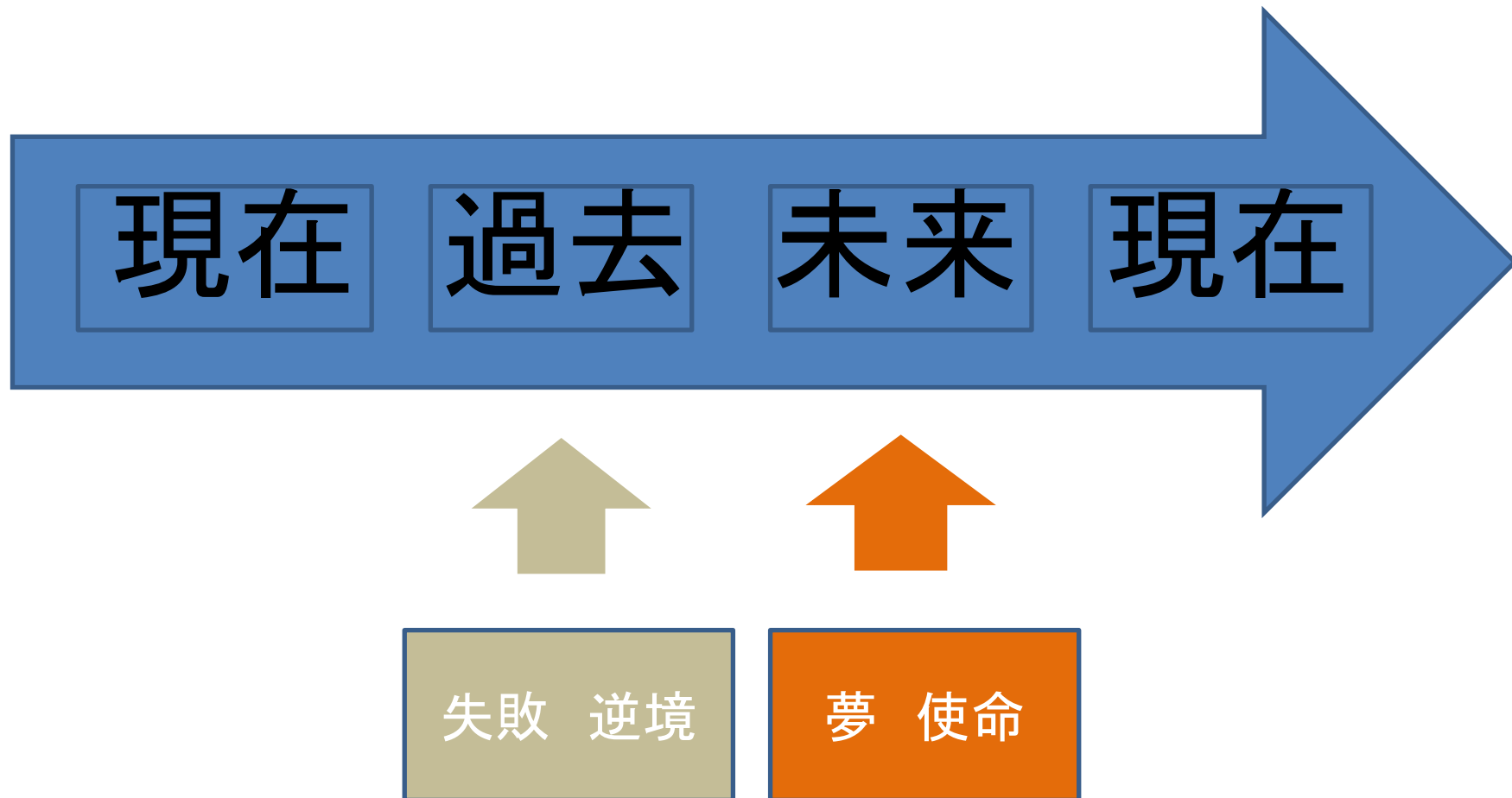
ラポール

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『○○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よいと思うことを教えてあげてください。

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

自己紹介

ロープレします 1人5分以内

画面共有出来ますか？

順番決め

INTRODUCE MYSELF

はじめまして!!

私、メットライフ生命の『安藤 博武(あんど う ひろむ)』と申します。現在『自己紹介シート』にてご挨拶させていただいております。

皆様抱いていらっしゃる「将来の夢や目標」

そんな「将来の夢や目標」の実現のお手伝いをさせていただくのが私の仕事です。

自己紹介させていただきます!!

氏名	: 安藤 博武(あんど う ひろむ)
生年月日	: 1971年(昭和46年)1月15日生まれ
血液型	: O型
居住地	: 名古屋市中川区
家族	: 妻、長女、次女、長男
出身地	: 名古屋市中川区
出身校	: 広島県立大学卒業
特技	: スキューバダイビング (ダイブマスターのライセンス保有)
趣味	: 登山(日本百名山制覇が目標)
前職	: 繊維専門商社の営業職(婦人服の製造、輸入を担当する部署に所属していました)
仕事のモットー	: 自分が関わった人たちが家族円満で、幸せな家庭生活を送ることに貢献する。



皆様との出会いは長いお付き合いの始まりに過ぎません。

保険のコンサルタントには2つの家族があると思っています。

1つは自分の家族。もう1つは皆様の家族。

皆様とのつながりを通じ、生活に関わる多くのことで頼れる家族のようにになりたいと思い、この仕事をしております。

メットライフ生命

名古屋第二エージェンシーオフィス

〒460-0008 名古屋市中区栄3-8-8 名古屋平和ビル7F

TEL: 052-269-7701 FAX: 052-262-6441

携帯: 090-1753-0115



MetLife
メットライフ生命

いい明日へ、ともに進んでゆく。

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

○○や○○の

お○○けである！

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！

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1.33%35年 = 総返済額は？



フラット35 新機構団信込み

2021年7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 **1.20%**

実質年率 1.401%

融資率(9割以下)

返済期間21～35年

年率 **1.33%**

実質年率 1.438%

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



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



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！

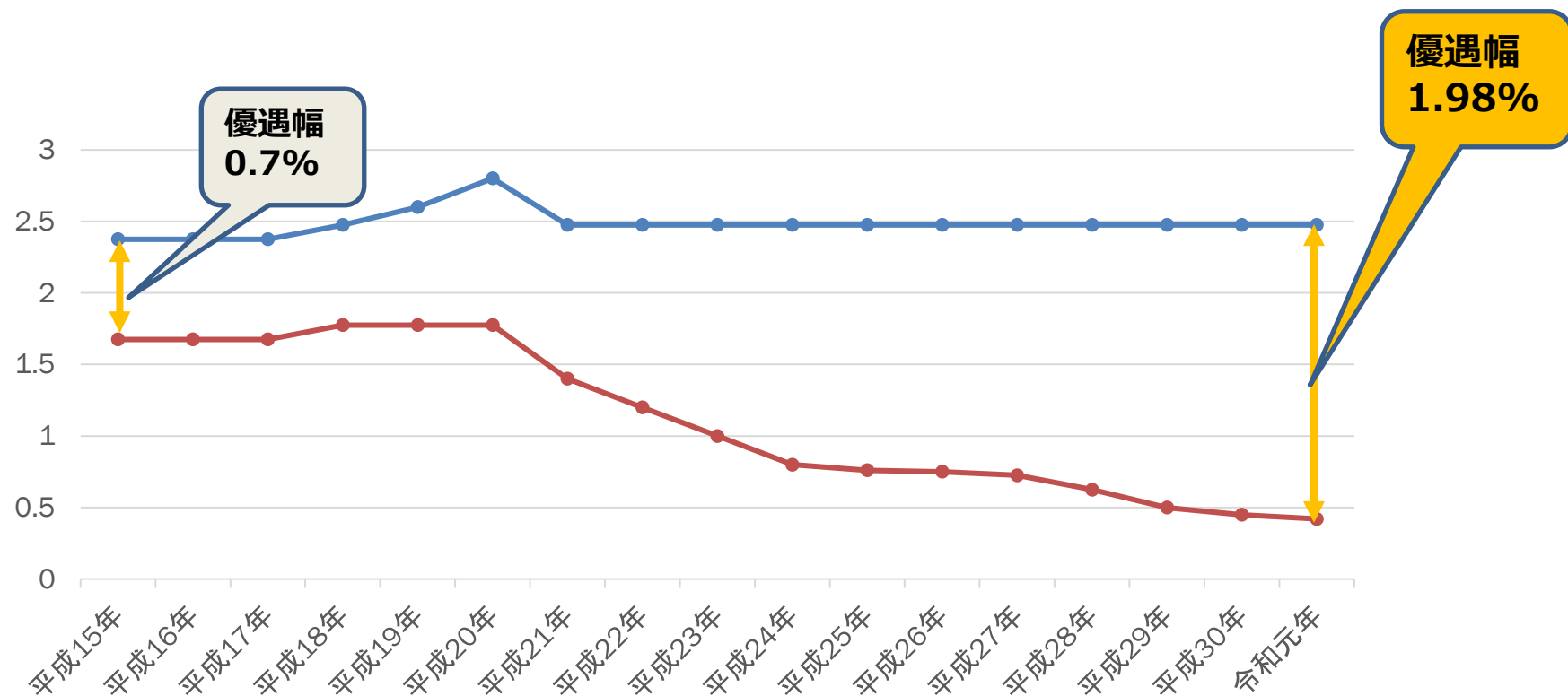
金融機関間（銀行間）の競争激化！

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

②10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 o r 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7月4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年で借り入れした**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	0.53%	10年固定
みずほ銀行ネット	0.55%	10年固定
ソニー銀行	0.60%	10年固定

* 2021年7月4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%**

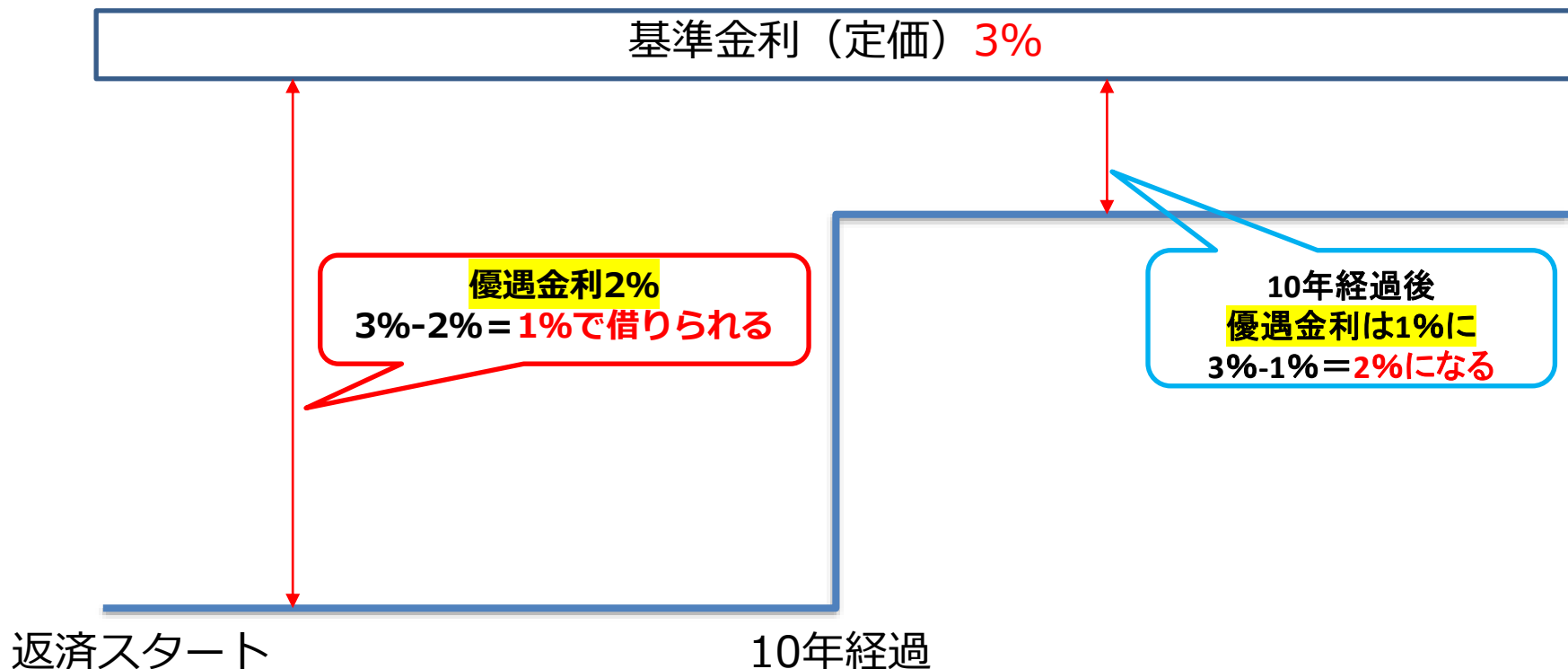
10年固定金利

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

金利優遇幅が最も大きい

Copyright© by shinozaki-tp All right reserved

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**で借り入れした**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ますか？

「まあ、そんな感じです・・・」

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7月)の全期間固定の金利は？

フラット35は**1.33%**です！ (21年以上)
1.20% (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？

2021年7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 **1.20%**

実質年率 1.401%

融資率(9割以下)

返済期間21～35年

年率 **1.33%**

実質年率 1.438%

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**で借り入れした

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
長男 7歳
長女 5歳

生活費
月20万円

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。

第6回の課題①

**セミナーのロープシ『金利の重さ』以下
次回7月20日にロープシしますので、**

練習して来てください

**ロープシ用のPPTをお渡しします。
(コンテンツページにもあります)**

ZOOMの画面共有を使います。

班長さんへ

7月20日(火)ロープシ

ここから

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7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 **1.20%**

実質年率 1.401%

融資率(9割以下)

返済期間21～35年

年率 **1.33%**

実質年率 1.438%

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？

ここまで

マーケティング

借り換えコンサルが出来て

セミナーが出来るようになったら・・・

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？

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

**住宅ローンの見直しコンテンツを武器に
お役に立てそうなお客様はどんな人？**

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

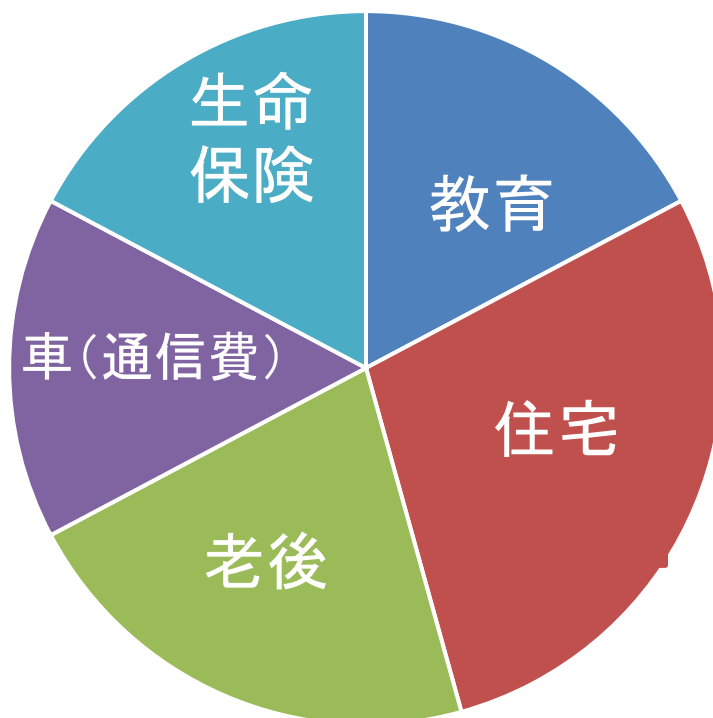
そのパーフェクト・カスタマーを
既に自身のお客様として、持っている
個人、法人、組織、グループ等
はありませんか？

どこに集まっていますか？

リストホルダーを探す ヒント

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

考えられるリストホルダーをリストアップ

①各個人で10先リストアップしてみてください

具体的に、〇〇自動車、〇〇住宅等

2分間

ブレイクアウトルーム

各自リストアップした先を発表

他の人のリストから、ヒントをもらいましょう！

具体的な名称で

〇〇マンション管理組合

鈴木太郎氏＝ポイ活サークルの会長

〇〇の会＝子育てサークル 等

5分間

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？

1社選んで企画してみましょう！

3分間

リストホルダーへの企画

①1社選びます

②その先への貢献出来ることは、どんなこと？

売り上げ 宣伝、集客、認知、SNS、紹介

コストダウン 浮いたお金で、単価UP

業界情報(マッチング)

同行販売、直接販売(保険の共同募集)

セミナーの共催(お手伝い)

リストホルダーとの提携

①提携先を3先決めてください

**提携したい先
ベスト3**

①

②

③

第6回の課題②

**リストホルダーを20先選出(圧倒的な文字量)して
提携したいベスト3 を決め**

その3先に対して企画書を作成してください

- ①会社、個人、グループ名**
- ②貢献出来ること**
- ③いつ、どのように提携するか？(セミナー開催)**

班長さんへ

期日7月14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セミナー営業についての自信は？**

質問があれば、受け付けます！

第6回の課題①

セミナーのロープシ『金利の重さ』以下
次回7月20日にロープシしますので、

練習して来てください

ロープシ用のPPTをお渡しします。
(コンテンツページにもあります)

200Mの画面共有を使います。

7月20日(火)ロープシ

第6回の課題②

**リストホルダーを20先選出(圧倒的な文字量)して
提携したいベスト3 を決め**

その3先に対して企画書を作成してください

- ①会社、個人、グループ名**
- ②貢献出来ること**
- ③いつ、どのように提携するか？(セミナー開催)**

班長さんへ

期日7月14日(水)

第6回の課題③(再)

あと1枚返済予定表を回収してください！

計7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！

班長さんへ

期日7月14日(水)

第6回の課題④(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！

班長さんへ

期日7月14日(水)

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

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 | * 火曜日なのでご注意ください |
| 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 | |

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

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N0.2

- 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N0.3

- 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、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
- ⑤GROW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
- ⑨A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N0.6

- 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？

