

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第11期 第8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

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
- 疾病特約付き団信
- 新規向けコンサルで多い質問

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 営業心理学
- ③ 生命保険へのつなげ方
- ④ 紹介のもらい方
- ⑤ 本日のまとめ、質問、小ネタ集

ふいかえい

セミナー概論(土台＝伝え方・ポジショニング)
営業心理学 営業とは？紹介とは？
マーケティングの基本 パーフェクトカスタマー
リストホルダー コンテンツホルダー JV企画
見直しチェックリスト、もみじ銀行、三重銀行
お客様の声 引き寄せの法則
セミナーロープシ(金利の重さ)
自動計算シート(ボーナスあり、残高不明)

第7回の課題①

**見直しセミナーの全部又は、一部を使って
既契約者、知人、同僚等に対してセミナーの練習**

**3人に感想をもらってください！
LINE、ショートメール、メッセージ等
一言でも可**

班長に提出

7月28日(水)

第7回の課題②

あと1枚以上、返済予定表を回収して、

①保証料を払っているか？

②団信の種類(一般or疾病特約付き)

を確認しその場で、自動計算シートを使い

メリットと防衛金利を計算しお客様に伝える！

『ピストルとナイフ作戦』を実行してもらう！

班長さんへ

7月28日(水)

変動金利チェックリスト	期間固定金利チェックリスト	全期間固定金利チェックリスト
返済予定表に半年分しか記載がない	返済予定表に期間分しか記載がない	返済予定表に期間分全ての記載がある
どこの金融機関で借りたか？	どこの金融機関で借りたか？	どこの金融機関で借りたか？
最初に借りた金額	最初に借りた金額	最初に借りた金額
最初に借りた日	最初に借りた日	最初に借りた日
現在の金利	現在の金利	現在の金利
現在の残高	現在の残高	現在の残高
最終返済日・何年で借りたか？	最終返済日・何年で借りたか？	最終返済日・何年で借りたか？
繰り上げ返済を途中で行ったか？	繰り上げ返済を途中で行ったか？	繰り上げ返済を途中で行ったか？
過去に見直ししたことはあるか？	過去に見直ししたことはあるか？	過去に見直ししたことはあるか？
ボーナス返済はしているか？	ボーナス返済はしているか？	ボーナス返済はしているか？
返済に遅れは無い？	返済に遅れは無い？	返済に遅れは無い？
住宅以外のローンはあるか？	住宅以外のローンはあるか？	住宅以外のローンはあるか？
	固定期間が終わった後の割引（優遇金利）は？	
	最初の固定期間は何年か？	
転職したばかりではないか？（3年）	転職したばかりではないか？（3年）	転職したばかりではないか？（3年）
保証料を最初に払って一括払いしたか？	保証料を最初に払って一括払いしたか？	保証料を最初に払って一括払いしたか？
疾病団信加入か？ 金利上乘せか？	疾病団信加入か？ 金利上乘せか？	疾病団信加入か？ 金利上乘せか？
返済遅れについて		（フラット35の場合）
住宅ローンの返済遅れは基本的に見直し不可。 自動車ローンやカードローンなども遅れていれば見直し不可。 クレカ支払いも同様。遅れていた場合見直し不可。 見落としがちなのはスマホの分割払い。遅れていた場合見直し不可。		団信は別払い？（旧団信2017年9月以前申込） 団信は機構団信か？民間か？ どこの代理店で借りたか？（優良住宅ローン等）

お客様の声

返信ありがとうございます📞先生もありがとうございます📞

92万は大きいですね💎ありがとうございます💎

これ以上下がることはなさそうならこれで契約進めていこうと思います😊ほんとありがとうございました📞

先生にもありがとうございましたとよろしくお伝えください📞📞📞

お客様の声

いやいや、みかさんと先生に交渉できると教えて頂かないとできなかったし、いつかやったとしても何年か先、そして前に提示された数字でOK出してたと思うし、本当に教えていただき、このくらいまで下げれること知らないし、ほんとありがとうございました🙏

はい😊

はいっ💎 本日もよろしくお願い致します🙏
13時過ぎくらいかな。お待ちしてますね💎 焦らず安全運転で来てください😊

お客様の声

お客様の声は、

セミナーの中に入れておくと

効果的です！

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1.33%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？

ここまで

第7回の課題①

**見直しセミナーの全部又は、一部を使って
既契約者、知人、同僚等に対してセミナーの練習**

**3人に感想をもらってください！
LINE、ショートメール、メッセージ等
一言でも可**

班長に提出

7月28日(水)

課題実践

やってみてどうでしたか？

①やった感想！

②出来なかった場合

何があれば、課題をすることが出来たか？

ブレイクアウトルーム 一人1分

5分

自動計算シート

②②変動金利0.9%

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 3年 7月 28日～ 3年 12月 28日)

作成日 令和 3年 4月 15日

お客様番号	ご融資番号	資金名	貸出日	保証	担保	連帯債務	連帯保証	利息補助	留保金
		J A住宅ローン	28- 4-27	有	有	有			
ご融資金額(円)		うち貸与融資金額(円)	ご融資期間	約定利率(%)		損害金利率(%)		変更予定利率(%)	
42,000,000		10,000,000	33- 3-28	0.90000		14.00000		0.90000	
ご融資残高(円)		うち貸与融資残高(円)	利息返済	利率見直し		振替店舗		振替口座番号	
36,949,804		8,756,481	利息後取	6ヶ月					
変更日	作成理由	利率変更予定日							
	利率変更	3- 6-29							

利率変更予定として作成しました。

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	3- 7-28	125,850	60,395	256,245	36,549,060	0
	うち貸与	127,450	39,404	166,854	8,629,031	0
2	3- 8-28	68,451	20,940	89,391	36,480,609	0
3	3- 9-28	68,503	20,888	89,391	36,412,106	0
4	3-10-28	68,554	20,837	89,391	36,343,552	0
5	3-11-28	68,606	20,785	89,391	36,274,946	0
6	3-12-28	68,657	20,734	89,391	36,206,289	0
合計		538,621	164,579	703,200		0

● 明細数が11件を超える場合は、本状を封筒にて送付させていただきます。

通常の流れ

ボーナスありの場合

- ①ボーナス分は、毎月の返済へ再計算
- ②イオン銀行のサイトで諸費用を計算
- ③Excelにてビフォー・アフター（右側・左側）を入力
借り換えメリットを計算
返済月数は手計算（和暦西暦変換）
- ④Excelシートをコピー
- ⑤金融電卓を使い、防衛金利を計算

住宅ローン比較表

住宅ローン比較表

2021年7月28日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
元利均等	36,549,060	0.900	117,200	356	41,723,200
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	36,549,060				41,723,200
合計					41,723,200

返済月額	117,200	支払利息合計	5,174,140
			114,012

	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	36,549,060	0.520	110,810	356	39,448,360	-2,274,840
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	36,549,060				39,448,360	-2,274,840
諸経費					1,140,000	1,140,000
合計					40,588,360	-1,134,840

返済月額	110,810	支払利息合計	2,899,300	-2,274,840
				-6,390
			諸経費	1,140,000
			保証料戻し	
			実質諸費用	1,140,000

防衛金利

住宅ローン比較表

2021年7月28日現在

	借入金額	金利	返済金額	期間	返済総額
元利均等	36,549,060	0.717	114,002	356	40,584,712
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	36,549,060				40,584,712
合計					40,584,712

返済月額	114,002	支払利息合計	4,035,652
			114,012

	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	36,549,060	0.520	110,810	356	39,448,360	-1,136,352
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	36,549,060				39,448,360	-1,136,352
諸経費					1,140,000	1,140,000
合計					40,588,360	3,648

返済月額	110,810	支払利息合計	2,899,300	-1,136,352
			諸経費	1,140,000
			保証料戻し	
			実質諸費用	1,140,000

自動計算シート（入力）

入力シート内は西暦で表示されます

日付の表示方法

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

戻り保証料

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(概算)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	¥42,000,000	—	¥36,369,486
内賞与分	¥10,000,000		¥8,562,980

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

頭文字を変換 →

年月日を変換 →

②②変動金利0.9%

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 3年 7月 28日～ 3年 12月 28日)

作成日 令和 3年 4月 15日

お客様番号	ご融資番号	資金名	貸出日	保証	担保	連帯債務	連帯保証	利息補給	留保金
		J A住宅ローン	28- 4-27	有	有	有			
ご融資金額(円)		うち貸与融資金額(円)	ご融資期間	約定利率(%)		損害金利率(%)		変更予定利率(%)	
42,000,000		10,000,000	33- 3-28	0.90000		14.00000		0.90000	
ご融資残高(円)		うち貸与融資残高(円)	利息返済	利率見直し		振替店舗		振替口座番号	
36,949,804		8,756,481	利息後取	6ヶ月					
変更日	作成理由	利率変更予定日							
	利率変更	3- 6-29							

利率変更予定として作成しました。

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	3- 7-28	125,850	60,395	256,245	36,549,060	0
	うち貸与	127,450	39,404	166,854	8,629,031	0
2	3- 8-28	68,451	20,940	89,391	36,480,609	0
3	3- 9-28	68,503	20,888	89,391	36,412,106	0
4	3-10-28	68,554	20,837	89,391	36,343,552	0
5	3-11-28	68,606	20,785	89,391	36,274,946	0
6	3-12-28	68,657	20,734	89,391	36,206,289	0
合計		538,621	164,579	703,200		0

● 明細数が11件を超える場合は、本状を封筒にて送付させていただきます。

自動計算シート入力

- ①ローン開始日 H28.4.27
- ②毎月の返済日 28日
- ③借換実行日 R03.7.28
- ④現在残高 36,549,060円 内賞与分8,629,031円
- ⑤ボーナス返済月 1月7月
- ⑥現在の支払い最終日 R33.3.28
- ⑦現在の金利 0.9%
- ⑧借換え後の支払い最終日 R33.3.28
- ⑨借換え後の金利 0.52%
- ⑩保証料の要否 不要(手数料方式)

自動計算シート（結果）

現在 令和3年7月28日～令和33年3月28日 0.9%		借り換え後 令和3年7月28日～令和33年3月28日 0.52%		金利引き下げ後 令和3年7月28日～令和33年3月28日 0.718%	
返済総額	¥41,688,756	返済総額	¥39,465,408	返済総額	¥40,614,324
返済金額/月	¥89,391	返済金額/月	¥84,648	返済金額/月	¥87,099
返済回数	356回	返済回数	356回	返済回数	356回
ボーナス返済金額/回	¥164,426	ボーナス返済金額/回	¥155,512	ボーナス返済金額/回	¥160,118
返済回数	60回	返済回数	60回	返済回数	60回
		諸経費	¥1,170,330	諸経費	¥20,000
		事務手数料	¥804,079	事務手数料	¥20,000
		保証料	¥0		
		契約印紙	¥20,000		
		国信生命保険料	¥0		
		登記費用	¥346,251		
		経過利息	¥0		
		一括返済手数料	¥0		
		戻り保証料	¥0		
		返済総額+諸経費 ¥40,635,738		返済総額+諸経費 ¥40,634,324	
		現在総額との差額 ¥-1,053,018		現在総額との差額 ¥-1,054,432	

②6変動金利0.925%

証書貸付・代理業務貸付 返済予定表											
[Redacted]											
25-7-31											
002 元利均等返済期間											
7561 82 25-7-31 60-7-1 0.925 400037											
[Redacted]											
37,000,000 25-8-1 01 420 76,512 103,157											
[Redacted]											
7,500 175											
回次	約定返済日	毎回の返済額	うち元金元金		うち利息元金		残高		利息		返済済総額
1	25-8-1	76,512	74,637	1,875	1	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	28,405	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				

現在残高不明のケース

①現在残高の計算

iLoanを使い現在残高を計算

②イオン銀行のサイトで諸費用を計算

③Excelにてビフォー・アフター（右側・左側）を入力 借り換えメリットを計算

返済月数は手計算（和暦西暦変換）

④Excelシートをコピー

⑤金融電卓を使い、防衛金利を計算

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
					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
					0	0
	29,566,079				31,696,272	-1,726,596
諸経費					660,000	660,000
合計					32,356,272	-1,066,596

返済月額 103,157

支払利息合計 3,856,789

99,865

返済月額 97,828

支払利息合計 2,130,193 -1,726,596

-5,329

諸経費 960,000

保証料戻し 300,000

実質諸費用 660,000

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	0.676	99,859	324	32,354,316
					0
					0
					0
					0
					0
					0
					0
	29,566,079				32,354,316
合計					32,354,316

	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	-658,044
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
					0	0
	29,566,079				31,696,272	-658,044
諸経費					660,000	660,000
合計					32,356,272	1,956

返済月額 99,859

支払利息合計 2,788,237

99,865

返済月額 97,828

支払利息合計 2,130,193 -658,044

諸経費 960,000

保証料戻し 300,000

実質諸費用 660,000

自動計算シート（入力）

入力シート内は両暦で表示されます

日付の表示方法

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

戻り保証料

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(概算)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

借入金額 *

内賞与分 *

計算後残高 *

*

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

頭文字を変換 →

年月日を変換 →

②6変動金利0.925%

証書貸付・代理業務貸付 返済予定表											
[Redacted]											
25-7-31											
002 元利均等返済期間											
7561 82 25-7-31 60-7-1 0.925 400027											
[Redacted]											
37,000,000 25-8-1 01.420 76,512 103,157											
[Redacted]											
7,500 175											
回次	約定返済日	毎回の返済額	うち元金元金		うち利息元金		残高		利息		返済済総額
1	25-8-1	76,512	74,637	1,875	1	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	28,405	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				

自動計算シート（入力）

今回は右側を使います！

①当初借入額	3,700万円
②ローン開始日	平成25年7月31日
③毎月の返済日	1日
④借換実行日	R3年7月1日
⑤現在残高	29,566,087円＝計算後残高（右側赤字）
⑥ボーナス返済月	なし
⑦現在の支払い最終日	平成60年7月1日
⑧現在の金利	0.925%
⑨借換後の支払い最終日	平成60年7月1日
⑩借換後の金利	0.52%
⑪保証料の要否	不要（手数料方式）
⑫戻り保証料	300,000円

自動計算シート（保証料戻し）

入力シート内は西暦で表示されます

日付の表示方法

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

戻り保証料

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(概算)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	¥37,000,000 *	—	¥29,566,087
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

頭文字を交換 →

年月日を交換 →

自動計算シート（結果）

現在 令和3年7月1日～令和30年7月1日 0.925%		借り換え後 令和3年7月1日～令和30年7月1日 0.52%		金利引き下げ後 令和3年7月1日～令和30年7月1日 0.669%	
返済総額	¥33,422,868	返済総額	¥31,696,272	返済総額	¥32,324,832
返済金額/月	¥103,157	返済金額/月	¥97,828	返済金額/月	¥99,768
返済回数	324回	返済回数	324回	返済回数	324回
ボーナス返済金額/回	¥0	ボーナス返済金額/回	¥0	ボーナス返済金額/回	¥0
返済回数	0回	返済回数	0回	返済回数	0回
		諸経費	¥652,461	諸経費	¥20,000
		事務手数料	¥650,453	事務手数料	¥20,000
		保証料	¥0		
		契約印紙	¥20,000		
		国信生命保険料	¥0		
		登記費用	¥282,008		
		経過利息	¥0		
		一括返済手数料	¥0		
		戻り保証料	¥-300,000		
		返済総額+諸経費	¥32,348,733	返済総額+諸経費	¥32,344,832
		現在総額との差額	¥-1,074,135	現在総額との差額	¥-1,078,036

第7回の課題②

あと1枚以上、返済予定表を回収して、

①保証料を払っているか？

②団信の種類(一般or疾病特約付き)

を確認しその場で、自動計算シートを使い

メリットと防衛金利を計算しお客様に伝える！

『ピストルとナイフ作戦』を実行してもらう！

班長さんへ

7月28日(水)

課題実践

やってみてどうでしたか？

①やった感想！

②出来なかった場合

何があれば、課題をすることが出来たか？

ブレイクアウトルーム 一人1分

5分

第8回の課題(再)①

あと1枚以上、返済予定表を回収して、

①保証料を払っているか？

②団信の種類(一般or疾病特約付き)

を確認しその場で、自動計算シートを使い

メリットと防衛金利を計算しお客様に伝える！

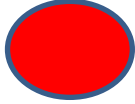
『ピストルとナイフ作戦』を実行してもらう！

班長さんに提出

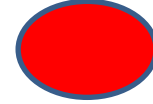
8月16日(月)

営業心理学

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！

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？

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！

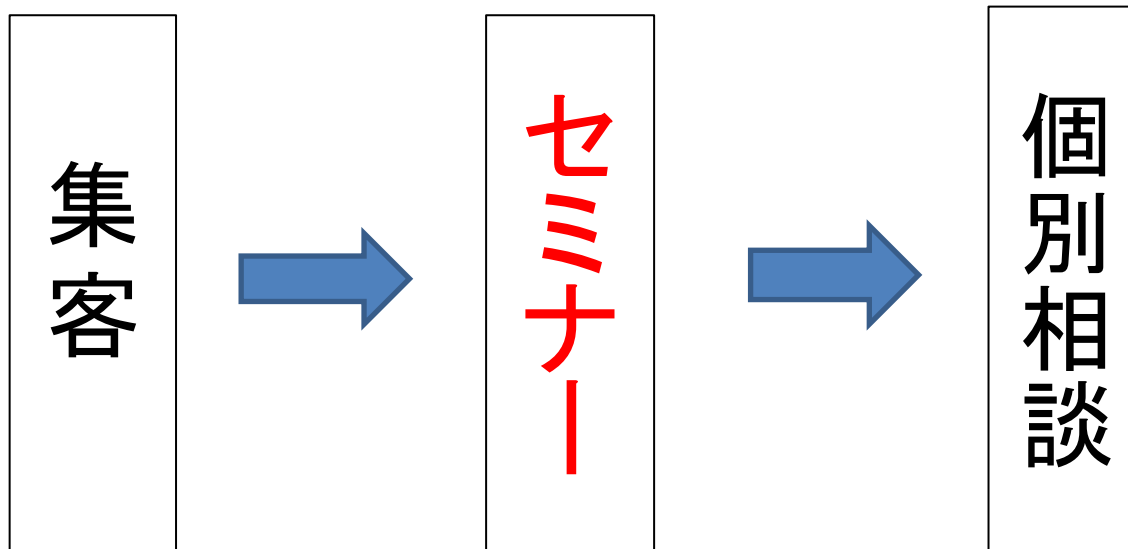
営業心理学

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

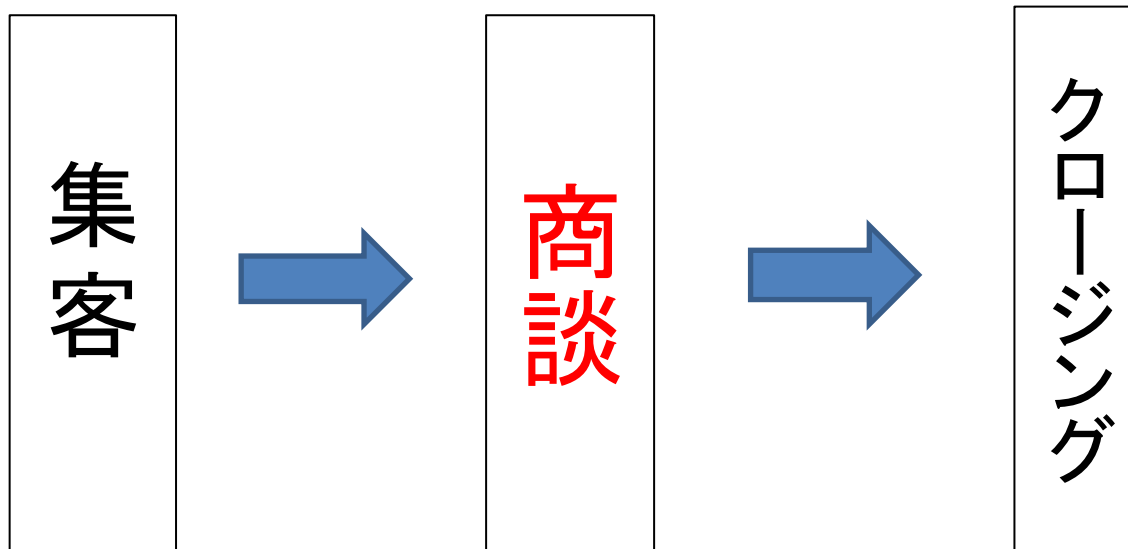
扱っている商材やサービスを

使って行うことである！



伝え方(ストーリーテリング)

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)

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 良い人でありたい

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 失敗したくない

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 良い人でありたい

- 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 失敗したくない

- 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、どちらを選びますか？

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、忘れる生き物です！

1時間後には、56%忘れ、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。

今日、私がお話させて頂いたこと(〇〇さんにご納得頂いたこと)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。

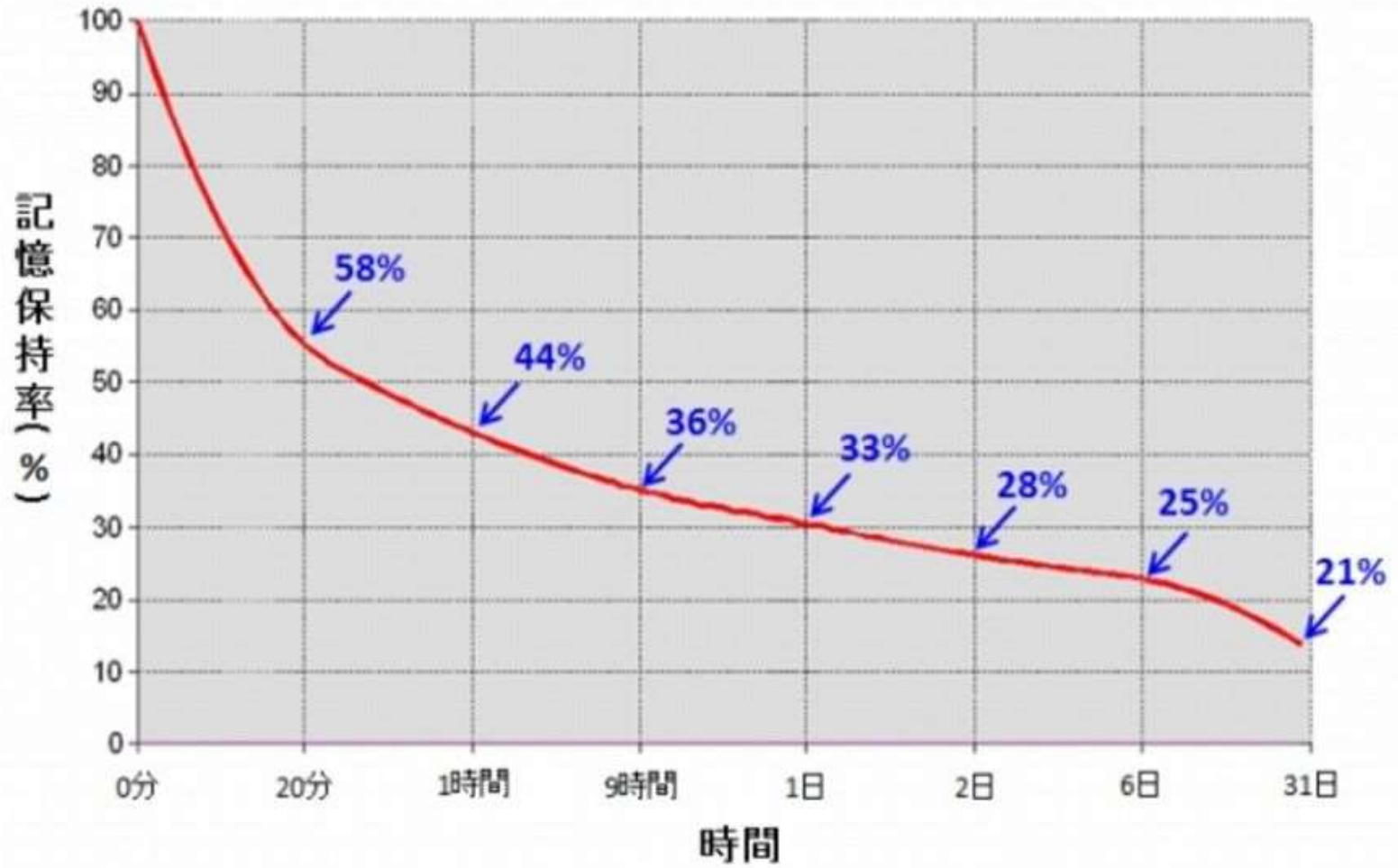
今日の話を聞いて、家族を守る、将来のためにお金を貯めることの重要性を感じて頂いたでしょうか？ハイ！

今の気持ち100%の状態の時に決断して頂くのと
8割近く内容を忘れてしまった1週間後に決断して頂くのと

良い保険に入った！この保険を頑張って続けていこう！という気持ち
どちらが強く感じて頂けるでしょうか？

(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



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○○⇒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

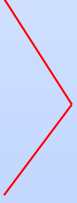
- ① どうしてそのように感じるのですか？
- ② 差し支えなければ、
もう少し詳しく教えていただけますか？
- ③ 私もよくわかります！ちなみに、そのなかで、
なぜ多くの方が始められると思われますか？
- ④ 私は、何と答えると思いますか？
なぜ、そう思ったのですか？

By 浅川 智仁

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 | | |

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・ブレイクアウトルームへ 5分

第8回の課題②

**営業心理学を意識して
生命保険のご提案、アポ取り等の活動をする**

事例

- ①GROWモデルを意識して商品提案(Options)した
- ②ダブルバインドを使ってアポ取りした
- ③考えておきますと言われたので、
エビングハウスの忘却曲線トークを使ってみた
- ④セミナーでYESセットから入ってみた

班長さんに提出

8月16日(月)

購買行動心理学

お金は、何と交換されているのか？

私たちは、モノやサービスを通じて得られる**価値**
(**物語**や**体験**)とお金を交換している！

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！

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う

生命保険へのつながり方

**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。

既に加済済みの**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
お母さん 32歳
長男 7歳
長女 5歳

生活費
月20万円

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
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

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14.5万円
奥様がパートに出て 月10万円
月収 24.5万円

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(生命保険文化センター)

■ 遺族年金の受給と年金額のめやす

※年金額は2021年度価格

		自営業世帯 (国民年金)	会社員・公務員世帯 (厚生年金)
遺族年金を受け取れる対象者は？		自営業など国民年金に加入している人に生計を維持されていた遺族 (1) 子どものいる妻・夫 (2) 子ども ※子どものいない妻・夫は受け取れない。子どもがいる場合も全員が18歳の年度末を過ぎる(高校を卒業する)と受け取れなくなる。	会社員・公務員など厚生年金に加入している人に生計を維持されていた遺族 (1) 妻、夫、子ども (2) 父母 (3) 孫 (4) 祖父母 ※子どものいない妻・夫ももらえる。妻を除いて年齢条件あり。
受け取れる年金は？		遺族基礎年金	遺族基礎年金 遺族厚生年金
年金の受け取りケース (妻が受け取る場合)		* 遺族となった妻に子ども(18歳到達年度の末日までの子ども、以下同様)がいれば受け取れるが、子どもがいなければ受け取れない。	* 遺族基礎年金の受給可否は自営業世帯と同じ。 * 遺族厚生年金は子どもの有無に関係なく妻は一生涯受け取ることができる(ただし、子どものいない30歳未満の妻は5年間の有期年金)。
子どものいる妻	子ども3人の期間	年額1,305,200円(月額108,766円) (遺族基礎年金)	年額1,819,455円(月額151,621円) (遺族基礎年金+遺族厚生年金)
	子ども2人の期間	年額1,230,300円(月額102,525円) (遺族基礎年金)	年額1,744,555円(月額145,380円) (遺族基礎年金+遺族厚生年金)
	子ども1人の期間	年額1,005,600円(月額83,800円) (遺族基礎年金)	年額1,519,855円(月額126,655円) (遺族基礎年金+遺族厚生年金)
	※子どもが全員18歳到達年度の末日を迎えた妻は、子どものいない妻と同様の扱いになる。		
子どものいない妻	妻が65歳未満の期間 (夫死亡時に妻が40歳未満の場合)	なし※	年額514,255円(月額42,855円) (遺族厚生年金)
	妻が65歳未満の期間 (夫死亡時に妻が40~64歳の場合)	なし※	年額1,099,955円(月額91,663円) (遺族厚生年金+中高齢寡婦加算)
	妻が65歳以降の期間	年額780,900円(月額65,075円) (妻の老齢基礎年金)	年額1,295,155円(月額107,930円) (遺族厚生年金+妻の老齢基礎年金)

※国民年金への加入期間(うち、自営業者などの第1号被保険者として保険料を払った期間と免除された期間の合計)、結婚していた期間とも10年以上ある夫が死亡した場合、妻は60歳以降、65歳になるまで「寡婦年金」(夫が受け取るはずの老齢基礎年金の4分の3・年額で最高58.6万円)を受け取れることがあります。

注:

1. 子どもは18歳到達年度の末日までの子どもの他に、20歳未満で1級・2級の障害状態にある子どもも含む。
2. 「死亡当日、生計を維持されていた」と認められるためには、遺族の年収が850万円(または所得655.5万円)未満であることが必要。
3. 中高齢の寡婦加算は、末子の18歳到達年度末日に妻が40~64歳のときも加算される。

計算条件

- (1) 遺族厚生年金は死亡した会社員・公務員などの平均標準報酬額を41.7万円(平均年収500万円+12月)、加入期間25年(300月)として計算。なお、年金額の計算上、賞与を含まない総報酬制導入前(平成15年3月まで)は、平均標準報酬月額32.1万円として計算(賞与分は全月給の30%として除外)
- (2) 妻は40年間国民年金に加入し、老齢基礎年金を満額受給するものとして計算
- (3) 遺族厚生年金には経過的寡婦加算は含まない

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(ミニセミナー)
- 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

ﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄは、目に見えるものではありません！

しかし、大きなﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄは、
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、

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 5分

生命保険の見直しのアプローチをする

**1対1でやってから
感想をみんなで話し合います。**

第8回の課題③

住宅ローンの見直しをしたお客様に対して

生命保険のご提案、

又は、

ご紹介の依頼をしてきてください！

班長さんに提出

8月16日(月)

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、ローンは無くなりませんが

働けなくなった場合はローンは無くなりますか？

対策は必要だと思われますか？

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
将来への積み立てを始めるのも

良いかもしれませんね！

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)

変額保険(ライフインベスト)

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？

一時払いと言えば・・・

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(ブレイクアウトルーム)

『近くに出来た新築アパートの話！』

2人1組

1人2分以内で 5分

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…』

第8回の課題③

住宅ローンの見直しをしたお客様に対して

生命保険のご提案、

又は、

ご紹介の依頼をしてきてください！

班長さんに提出

8月16日(月)

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 ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸	ご兄弟  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸	ご親族  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸
ご近所  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸	 様	ご学友  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸
同僚  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸	お子様関係  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸	その他  お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 賃貸 お名前 _____ お住まい ☐ 持家 ☐ 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！

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(リファーマル)

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

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分以内に 計5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。**

第8回の課題③

住宅ローンの見直しをしたお客様に対して

生命保険のご提案、

又は、

ご紹介の依頼をしてきてください！

班長さんに提出

8月16日(月)

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！

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 保険営業へ どう役立てますか？**

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
- 疾病特約付き団信
- 新規向けコンサルで多い質問

第8回の課題(再)①

あと1枚以上、返済予定表を回収して、

①保証料を払っているか？

②団信の種類(一般or疾病特約付き)

を確認しその場で、自動計算シートを使い

メリットと防衛金利を計算しお客様に伝える！

『ピストルとナイフ作戦』を実行してもらう！

班長さんに提出

8月16日(月)

第8回の課題②

**営業心理学を意識して
生命保険のご提案、アポ取り等の活動をする**

事例

- ①GROWモデルを意識して商品提案(Options)した
- ②ダブルバインドを使ってアポ取りした
- ③考えておきますと言われたので、
エビングハウスの忘却曲線トークを使ってみた
- ④セミナーでYESセットから入ってみた

班長さんに提出

8月16日(月)

第8回の課題③

住宅ローンの見直しをしたお客様に対して

生命保険のご提案、

又は、

ご紹介の依頼をしてきてください！

班長さんに提出

8月16日(月)

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

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N0.4

- 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？
- ⑧最強ご紹介ツール『お菓子爆弾』
- ⑨戦略的な余談で油断 団信ついでに…