

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第12期 第9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

講座の日程

- ①10月12日(火) 13:00～17:00
- ②10月25日(月) 13:00～17:00
- ③11月8日(月) 13:00～17:00
- ④11月22日(月) 13:00～17:00
- ⑤12月6日(月) 13:00～17:00
- ⑥12月20日(月) 13:00～17:00
- ⑦1月13日(木) 13:00～17:00
- ⑧1月24日(月) 13:00～17:00
- ⑨2月7日(月) 13:00～17:00
- ⑩3月7日(月) 13:00～17:00

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
- 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(自動計算)
- ライフプランニング
- 新規向けセミナーの内容理解・ロープレ
- プロフィール作成・ロープレ
- 火災保険の必勝提案法
- 工務店提携＝マーケティング
- 営業心理学
- 紹介のもらい方

本日のスケジュール

- ① 前回のふいかえり、課題確認！
- ② 新規セミナー・ロープシ
- ③ 火災保険の必勝提案法！
- ④ 営業心理学 紹介のもらい方
- ⑤ 本日のまとめ、質問、小ネタ集

第12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！

ブレイクアウトルーム

この2週間の活動を振り返って **活動報告！**

①住宅ローンに関するご相談！

②住宅購入（新規）のご相談！

は、ありましたでしょうか？

あとで、シェアして頂きます！

5分間

井上さんFB投稿（前回）

- 新規住宅ローン予定の方からの相談がありました。
- 相見積もりを取る流れを案内すれば良いのでしょうか？
- イオン銀行で審査して、それを他行で交渉する方法を以前お聞きした記憶があります。
- アドバイス頂けますでしょうか。
- よろしくお願い致します  ♂

井上さん進捗

- 先日相談させて頂きました、先輩のお客様で新規住宅ローン予定の方の進捗報告です。
- みずほ銀行ネットシミュレーションで恐らく収入が原因です結果が出なかったそうです。
- 知り合いに農協の人がいるそうで、そちらになりそうです。
- 今後の参考のために、何か他にお役に立ち立てそうな方法があれば教えてください  ♂
- 例えばイオン銀行シミュレーションとかすすめた場合、複数与信かけて悪影響になることはありますか？
- よろしくお願い致します。

石賀さん

お疲れ様です。先走ってしまい、工務店など少し飛び込みを行いました。

ライフプランなどお役に立てます。と名刺一つでいきました。今後のイメージもあまりついてません。

2点教えてください。

①工務店と提携するにあたり

②営業マン単位でライフプランを振ってもらう方法を教えてください。今までの生徒で上手くいっている例なども教えてください。

工務店開拓

新規の見込み客を4組集客して、平均2件の請負契約が決まっている！

という実績がある、

『住宅購入者向けのセミナー営業！』ノウハウに興味はありますか？

ふいかえい

- ・ **マーケティングの基本**
理想のお客様 リストホルダー 貢献営業
- ・ **選ばれる理由！**
- ・ **工務店とライフプラン営業**
- ・ **ライフプラン実践**
- ・ **セミナーのキモは自己紹介(ポジション)**
- ・ **自己紹介のロープシ**
- ・ **新規向けセミナーの解説**

ふりかえり

マーケティング（工務店提携）

①理想のお客様を設定

具体的に設定する(ドラマや映画の脚本家)

②リストホルダーを探す→組む、提携

理想のお客様を既にリストとして持っている
影響力がある状態で持っているのがベスト

③コンテンツを磨く

リストホルダーの営業利益に貢献

相手は、家を売りたい

我々の得意分野で勝負

勝てる土俵で自分の得意技で勝負！勝率が上がる

選ばれる理由！

- ①理想のお客様に
- ②リストホルダー（工務店）に

あなたが、選ばれる理由は、何ですか？

何故、〇〇さんなんですか？

『はい！それは、〇〇だからです！』

選ばれる理由！

- お客様(住宅購入者)は、お金の不安を解消したい！
- 工務店は、家を売りたい！
- みなさんが選ばれる理由は？

『お客様のお金の不安を、解消してあげて、
安心して、家作りへ進んで頂く！』

工務店 攻略法！

提携先(リストホルダー)

お客様の不安！

住宅購入に対する2大不安！

①〇〇の不安

②〇〇で良いのか？

不安を解消してあげる！

問題解決！

工務店さんのメリット

FPを利用するメリット

①セミナーで**集客**のきっかけ作り。

見込み客への接触、声掛け！

②お金に関するお客様の**不安を解決**できる。

背中を押す！

③お客様の**見込ランク**がハッキリする。

競合他社、真剣度、資金調達力の確認！

④営業さんの**商談時間の短縮**。

お金のフロへのアウトソーシング！

工務店提携

優先順位を考えた上で

①知っているところから行け！

既に、提携関係にある先、知人等

②関係性が出来ているところから紹介をもらえ！

OB客、自分や知り合いが建てた工務店等

③話を聞いてもらえそうなところをこじ開けろ！

白地からは、難しいので、先ず、行けそうなところから

by 遠藤 晃

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

貢献営業

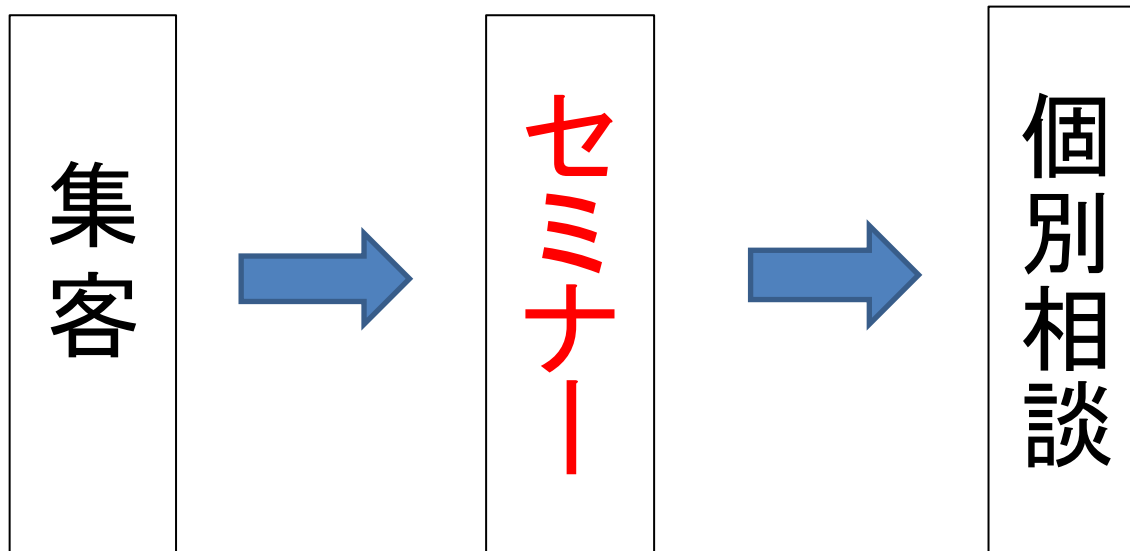
- ① **セミナー**で集客のお手伝い（セミナー営業）
- ② 見込み客に対して、**ライフプラン**をして
お金の不安を解消してあげる！（LP営業）
- ③ **住宅ローン相談**、資金計画、持ち分、贈与等
のアドバイス（**コンサル営業**）

ライフプラン営業

- 工務店提携には、ライフプランソフトを使った、ライフプランが出来ることが、求められます！
- 視覚化、数値化、比較（ビフォー・アフター）が重要。
- 信頼性がないと、お客様が納得しない

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（京都弁）長男29歳 長女27歳 愛犬（めい）12歳

親近感

アソカ学園城北幼稚園、城北小学校、高台中学校（テニス部、副部長）

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



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

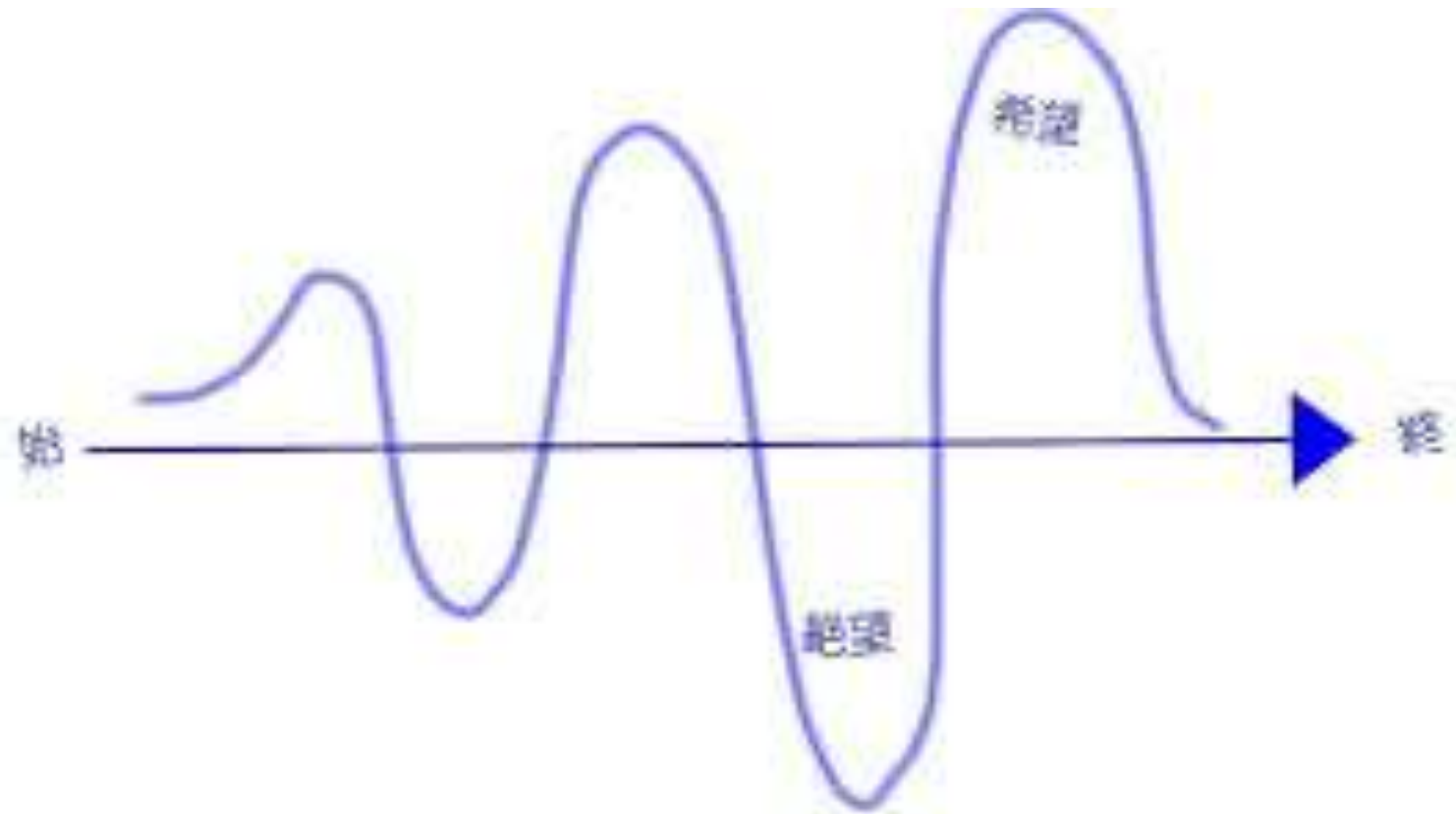
この人に相談したいと思わせることが重要！

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

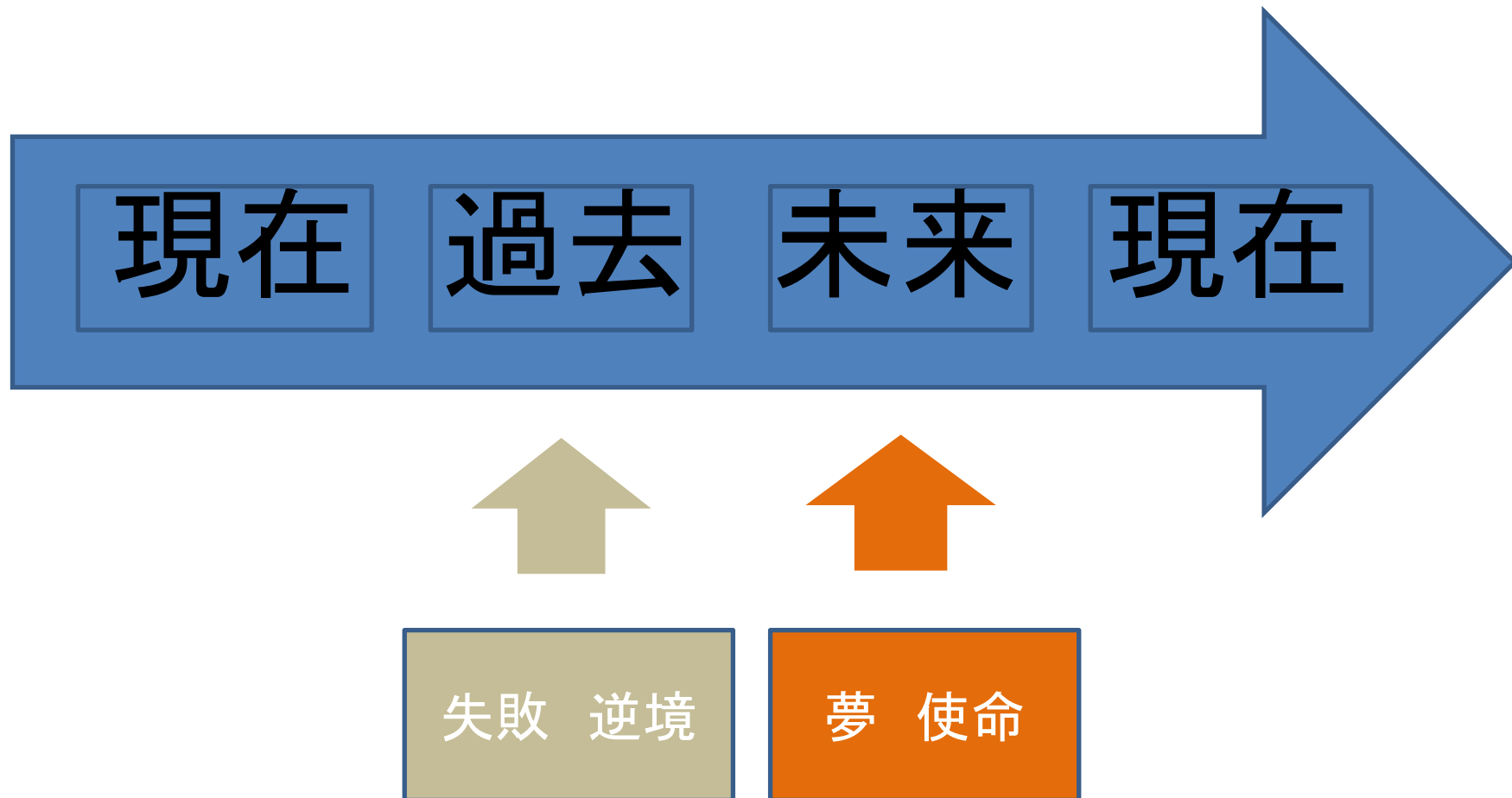
親しみやすさ

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

自己紹介の4ステップテンプレート



魅力的なプロフィールを作成する自分への25の質問

1. あなたが自分の人生の脚本家ならば、あなたの人生の物語のタイトルは？
2. その物語は、どんな種類の物語（恋愛・冒険・喜劇・悲劇・下剋上など）？
3. あなたが学生時代（小中高大）に熱中したことは何ですか？
4. あなたが学生時代（小中高大）に辛かったことは何ですか？
5. あなたは誰のどんなことに影響を受けて進路を決めてきましたか。
6. あなたが仕事で熱中したことは何ですか？
7. あなたが仕事で辛かったことや大きな壁は何ですか？
8. あなたが仕事で最も自慢できる成果は何ですか（具体的に数値で）？
9. あなたが仕事でやり直せるとしたらやり直したい最大のものは何ですか？
10. あなたはなぜ、どのように、失敗や困難から立ち直ったのですか？
11. あなたの勇気が湧いたことは何ですか？
12. あなたが熱くなったことは何ですか？
13. あなたが夢を持てたことは何ですか？
14. あなたが本気になったことは何ですか？
15. あなたが自信や誇りを持てたことは何ですか？
16. あなたが持つこだわりは何ですか？

17. あなたが感謝したことは何ですか？
18. あなたのなりたいものや人物像は何ですか？
19. あなたの欲しいものは何ですか？
20. あなたは他人から何と言われて褒められますか（仕事・個性）？
21. あなたは他人から何と言われて注意されますか？
22. あなたが自覚している長所や提供できるメリットは何ですか（仕事・個性）？
23. あなたが自覚している短所は何ですか？
24. あなたが達成したいと思っている夢や目標は何ですか？
25. あなたは何の No.1 ですか？

以上

By 遠藤 晃

住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない

住宅ローンの選び方

石賀 匡

プロフィール

石賀 匡（いしが ただし）

1977年9月16日 兵庫県神戸市出身
妻（旧清水町）長男6歳 次男4歳
報徳学園高等学校（バスケットボール部）
近畿大学理工学部



お客様に喜んでいただける 笑顔になれる
商品を開発したいと飲食チェーン店に入社!!
京都府福知山や福井のお店で店舗の経営や商品のイベント企画、エリアの
管轄をへて、2009年メットライフ生命保険株式会社に入社。
住宅ローンや火災保険のアドバイスからお客様に喜んで頂いております。

趣味 ランニング 山登り（年1、2回） 料理を作り美味しいと言って
もらう事 旅行
資格 ファイナンシャルプランナー 相続診断士 調理師など

☆福井県協会プロ向け セミナー講師
☆北陸エリアでプロ向け マネーセミナー、セミナー講師



自己紹介

前職より、お客様の喜んで頂ける姿を見ることが好きで、縁ある方の物心ともに豊かになってほしい。との気持ちで仕事に取り組んで頂いております。
夢と希望の詰まったお家のお力になれば嬉しいです。

私は、ライフプランを通じて理想のお家のお手伝いと将来、子供たちがお金の心配なく自由でいたいことが出来る未来をお手伝いいたします。

現在、650世帯以上のお客様の経験から、より良いライフプランをより効率的かつ効果的にお客様の理想の未来と一緒に考えることができます。

実際にお家で料理をする経験から、ママさんのお気持ちに寄り添い、キッチン周りについてのお考えの整理やアドバイスがお伝え出来ます。

住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない

住宅ローンの選び方

加藤英樹

プロフィール 名古屋市名東区出身
1971年1月生まれ

学歴 名東小学校 卒業
神丘中学校卒業
名東高校卒業
中京大学法学部
小学校から高校まで野球一筋に頑張り
大学はスキー部に所属して冬は山の中にいました

家族 妻、長女23歳、次女22歳、父、母

職歴 シャッターメーカーの営業10年

アリコジャパン(現メットライフ生命保険)
現在にいたりメットライフ生命保険の営業で
19年になります

趣味 ジョギング、ドライブ(車好き)

資格 相続診断士、子育て診断士、住宅ローンアドバイザー
1級クレジットカード相談士 スキー1級





2022/2/7



住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない

住宅ローンの選び方

浅田 孝
宏

プロフィール

浅田 孝宏 (あさだ たかひろ)

1973年生まれ、金沢市出身

妻 長男(中3) 長女(小5) 愛犬(ポメマル1歳)

義父75歳(僕が養子に入ってます)

学歴：ニコニコ幼稚園～額小、額中～金沢泉丘高校
～石川大学予備校～中央大学経済学部卒

社歴：北陸ミサワホームにて住宅ローンアドバイスを中心に
営業に励む～外資系生命保険会社にて家計全般のライフプラン
に取り組むこと22年。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

資格：ファイナンシャルプランナー、公的保険アドバイザー、
住宅ローンアドバイザー、宅建主任者、
断食アドバイザー(常に健康オタクしてます) 等等



「健康と家計を整え、明るいマイホーム計画を！！」



断食後の味噌汁は最高です！



2世帯のライフプランもお任せください



季節ごとに通信発行してます



100歳時代に向けてオフィス
はバランスボールにしました！



住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない

住宅ローンの選び方

井上 丈生

井上 丈生（いのうえ たけお）

生年月日：1974年1月28日（47歳） M11「なんとかなる」超楽観派

出身地：兵庫県宝塚市

住まい：大阪市旭区在住

家族：妻（M9）/長男 高3（F1）/次男 高1（M12）

趣味：ご近所さんとの飲み会、子供の野球部試合の応援

資格：TLC生保協会認定FP、（一社）日本パーソナルコミュニケーション協会認定「子育て診断士」、T-pec認定プロデューサー

外資系金融機関所属のFP

◎子どもたちがワクワクできる環境づくりに貢献できたらと思い、小学校のPTA会長（2年）や大阪市青少年指導員などのボランティア活動にも参加させて頂いております。

🌀好きな言葉「人と人のつながりが、人を豊かにする」

🌀私にとって、「夢」は～与えられるひと～になること

「成功」は夢とビジネスが一致して、自分らしく毎日ワクワクして明るく過ごすこと

子育て診断士の資格を生かした子育て&マネー講座 住宅ローンセミナー開催中！

「1人でも多くの方々の、心とお金に余裕を持った子育てをサポートする」を理念とし、約1,000件の資金相談の実績をもとに、子育て診断士の資格と住宅ローンの知識を活かし、**子育て世代専門の住宅FP**として各地で講座を実施。

真面目で安心、頼りになると多くの方々に支持されています。

2022/2/7



【講座実績】

大阪市子育てサロン
幼稚園、保育園
親子カフェ
学習塾、他

セミナーの様子



住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない

住宅ローンの選び方

かわばた なお
川端 尚

プロフィール

川端 尚（かわばた なお）

奈良県御所市出身（自慢は高校ラグビーで有名な御所実業があり、父もOBです）

橿原市在住 22歳の長男と二人暮らし

高校を卒業後、大阪福島のホテルプラザに就職。

老舗のホテルで一流の接客を学び、流行だけのものやマニュアル接客では出来ない、いかに安心して心地よい時間を過ごしていたかだけをいつも意識していました。

ここで接客のプロとしての基礎をしっかり学びました。

私は子供がまだ小さい時に離婚をしたので、教育資金や住宅資金、老後資金など考える余裕もなかったことと、周りにお金のことを相談出来る人がいなかったことで、あの頃から早いうちにしっかりとお金の管理が出来ていたら、もっと早いうちにお家を購入したり、子供にも色んな体験をさせてあげられたのでは？と思いました。

転職をきっかけに、そういう経験をしてきた自分だからこそ、子育て世代の方が幸せな人生を歩むためのお金のアドバイスが出来るようになりたいと思い、工務店、教育関係、地域のイベントなどの子育て世代と関わる方とのコラボセミナーなど、奈良県を中心に子育て世代に特化したFP活動を続けています。

どの仕事もいかに相手のことを本気で考えてサポートしていけるかが、プロとしてとても大事なことだと思っています。



資格

外資系金融機関所属
ファイナンシャルプランナー
公的保険アドバイザー
相続診断士
AIG損害保険(株)代理店 損害保険募集人
キッズマネーステーション認定講師
子育て診断士インストラクター

過去の実績(コラボセミナー等)

- ・橿原市/橿原市教育委員会(後援)
- ・葛城市/葛城市教育委員会(後援)
- ・桜井市・三郷町(後援)
- ・イオンモール大和郡山
- ・イオンモール橿原
- ・奈良100年会館(小ホール)
- ・奈良蔦屋書店
- ・WAY書店TSUTYA天理店
- ・藤見工務店(木のお部屋)
- ・サロンドキッズ
- ・ダークールインターナショナルプリスクール
- ・はぐマルシェ
- ・えみふる市 等々

2022/2/7

奈良県内各地で子育て世代向けに特化したマネーセミナーを開催しています。



2022/2/7



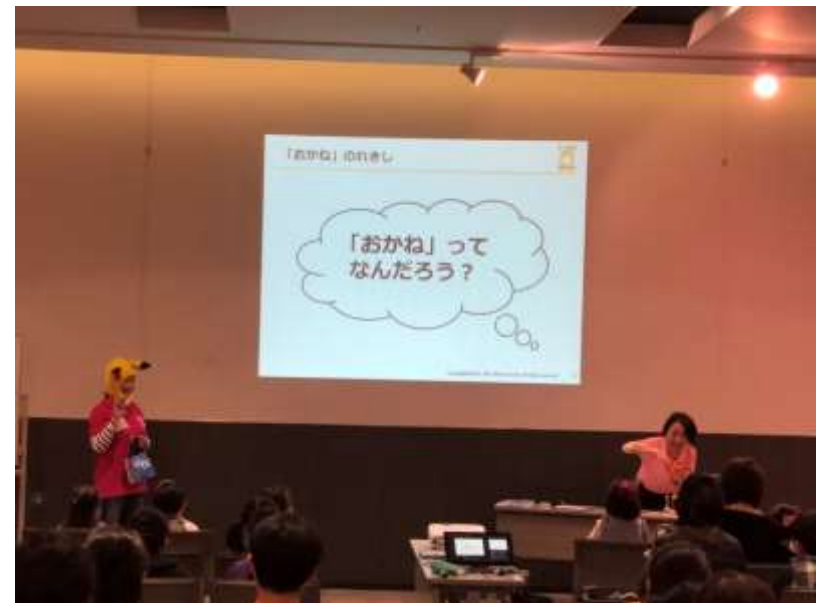
大中公園にて えみふる市



参加条件はイベント終了後の公園
のゴミ拾いという、若いママさん達
がボランティア活動をしている、
すてきな条件の町おこしイベント



イオンモール大和郡山、橿原にて
キッズマネーステーション開催



新規向けセミナー

セミナーの目的は、

個別相談へ移行してもらうこと！

セミナー参加者の頭の中は？

- ①講師は、信頼できるか？
- ②コンテンツは、本物か？
- ③自分にも、出来るか？
（自分は、どうなれるのか？）

他のセミナーは？

- 子育て
- マネー
- 相続
- 保険見直し

どのセミナーでも、参加者の頭の中は、
この3つが重要です！

住宅ローンセミナー

銀行では絶対に教えてくれない

住宅ローンの選び方

お名前

**プロフィール
写真を忘れずに**

セミナー実績の写真やプライベートの写真など

本日、皆さんに
お伝えしたいこと！

それは

『金利の重さ』を知ってください！

ということです！

金利の重さ

3,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？

金利の重さ

3,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？



現在 全期間固定金利で借りた場合の金利は？

金利の重さ

3,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？

金利の重さ

3000万円 金利1.3%35年 = 総返済額は？



フラット35 新機構団信込み

2022年1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 **1.18%**

実質年率 1.381%

融資率(9割以下)

返済期間21～35年

年率 **1.30%**

実質年率 1.408%

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 0 0 0 万円 金利**1.0**% 3 5 年 = 約3,557万円

② 3 0 0 0 万円 金利**2.0**% 3 5 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？

『金利の重さ』をご理解頂けたなら！

0.1%でも

低い金利で

住宅ローンを組んでみたくないですか？

住宅ローン金利を低く抑える方法は？

答えは2つ！

①金利の低い時に借りる

時期を選ぶ

②低い所（金融機関）で借りる

競合させる 比較検討する 値切る！ AさんBさん

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（１年）金利は？

都市銀行 スーパー定期預金 **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！

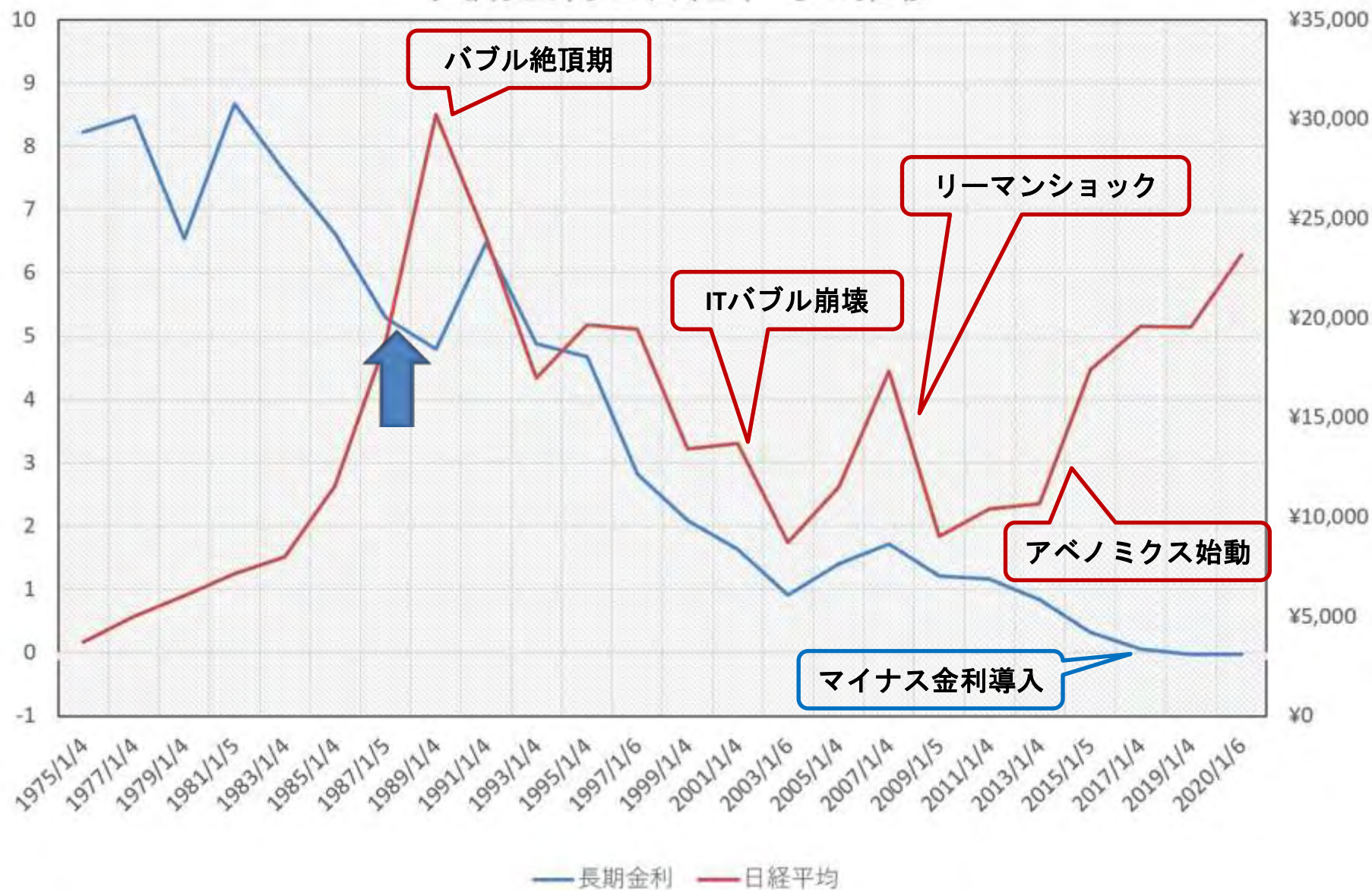
なぜそう思うのか？

過去の金利水準

①昭和63年4月(バブル経済前)の
定期預金（1年）の金利は？

この年は私が銀行に入った年です。
昭和の時代の銀行は金利競争のない世界で、
預金集めが重要な仕事でした。
入行時、先輩に
『悪いときに銀行に入ってきたね！』と言われました。

長期金利と日経平均の推移



過去の金利水準

①昭和63年4月(バブル経済前)の
定期預金(1年)の金利は？

3.36%

このころは景気が悪く、景気の谷と言われていました。

先輩は、景気が悪く金利が低かったので預金が集め難い為『悪い時に銀行入ったね・・・』と言ったのです。

過去の金利水準

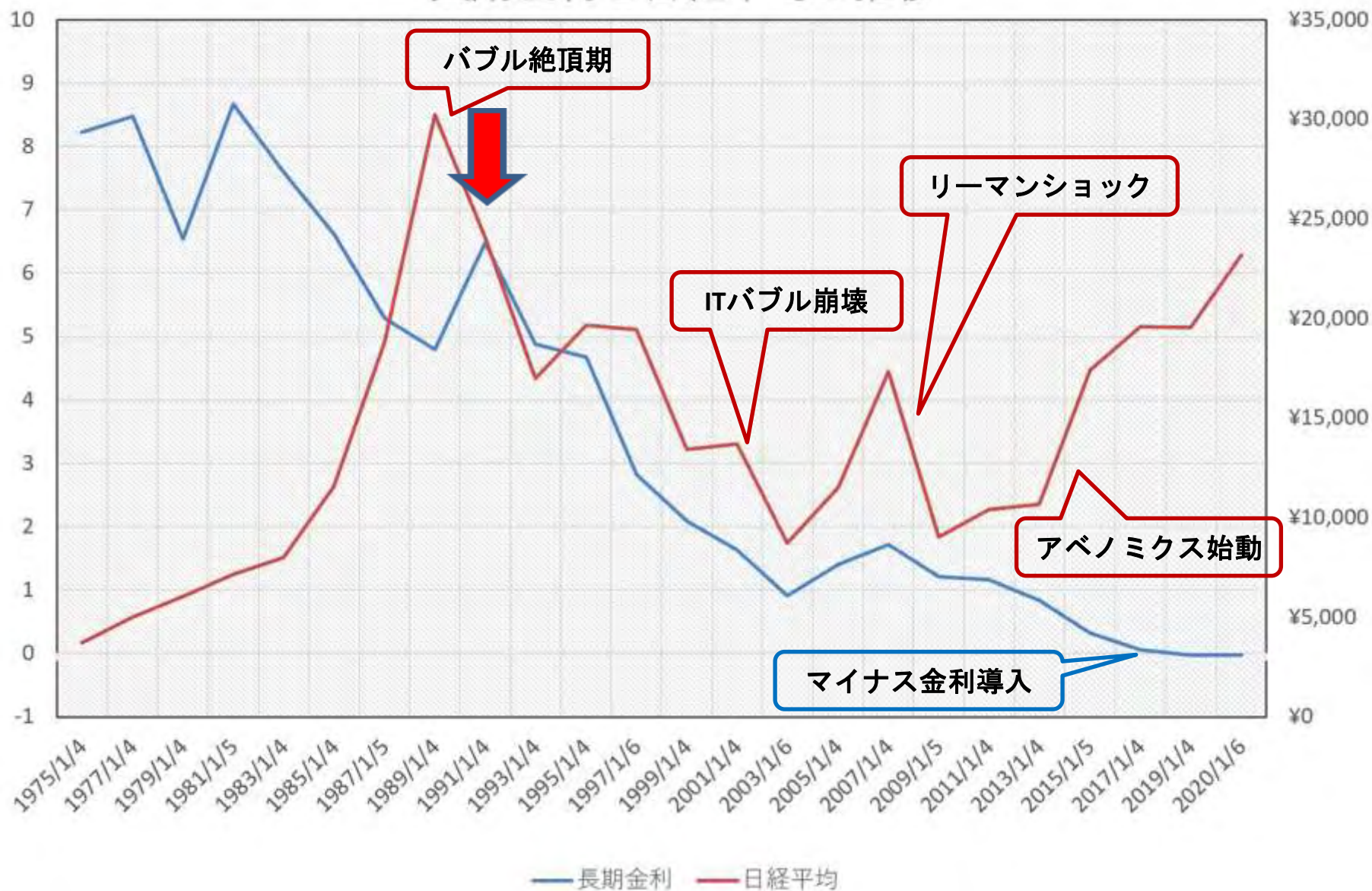
②平成2年9月（バブル経済期）の
大口定期預金（1年）の金利は？

この年、沼津（グルメ街道）のお客様に
1億円の大口定期預金(入札)をしてもらい
ました。

沼津ぐるめ街道



長期金利と日経平均の推移



過去の金利水準

②平成2年9月（バブル経済期）の
大口定期預金（1年）の金利は？

8.0%

働かなくても生活出来るかも？

100,000,000円の**8%**は

800万円です（税引き**640万円**）

毎月使えるお金が約53万円

過去の金利水準

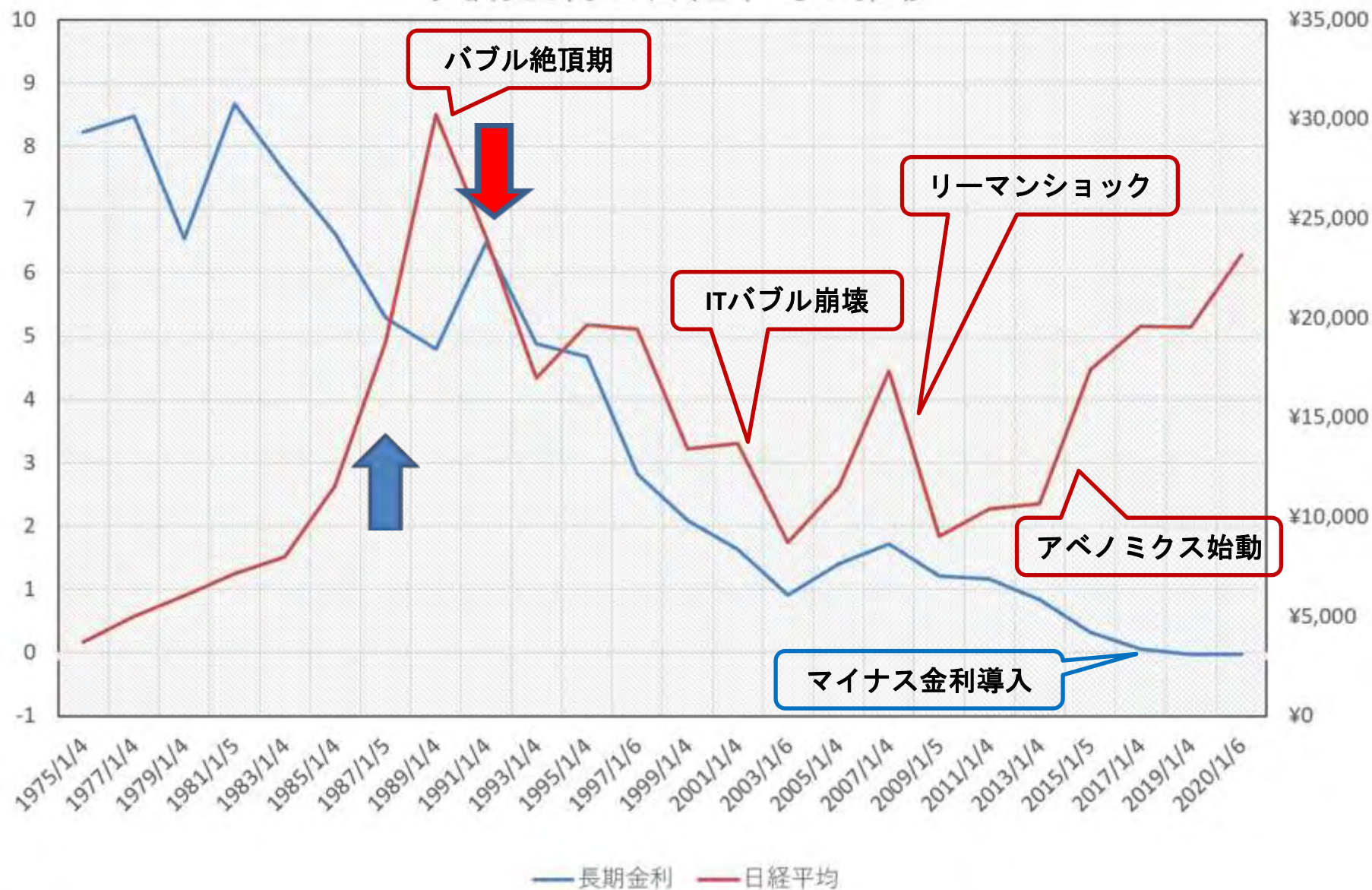
①昭和63年4月(バブル経済前)の
定期預金(1年)の金利は？

3.36%

②平成2年9月(バブル経済期)の
大口定期預金(1年)の金利は？

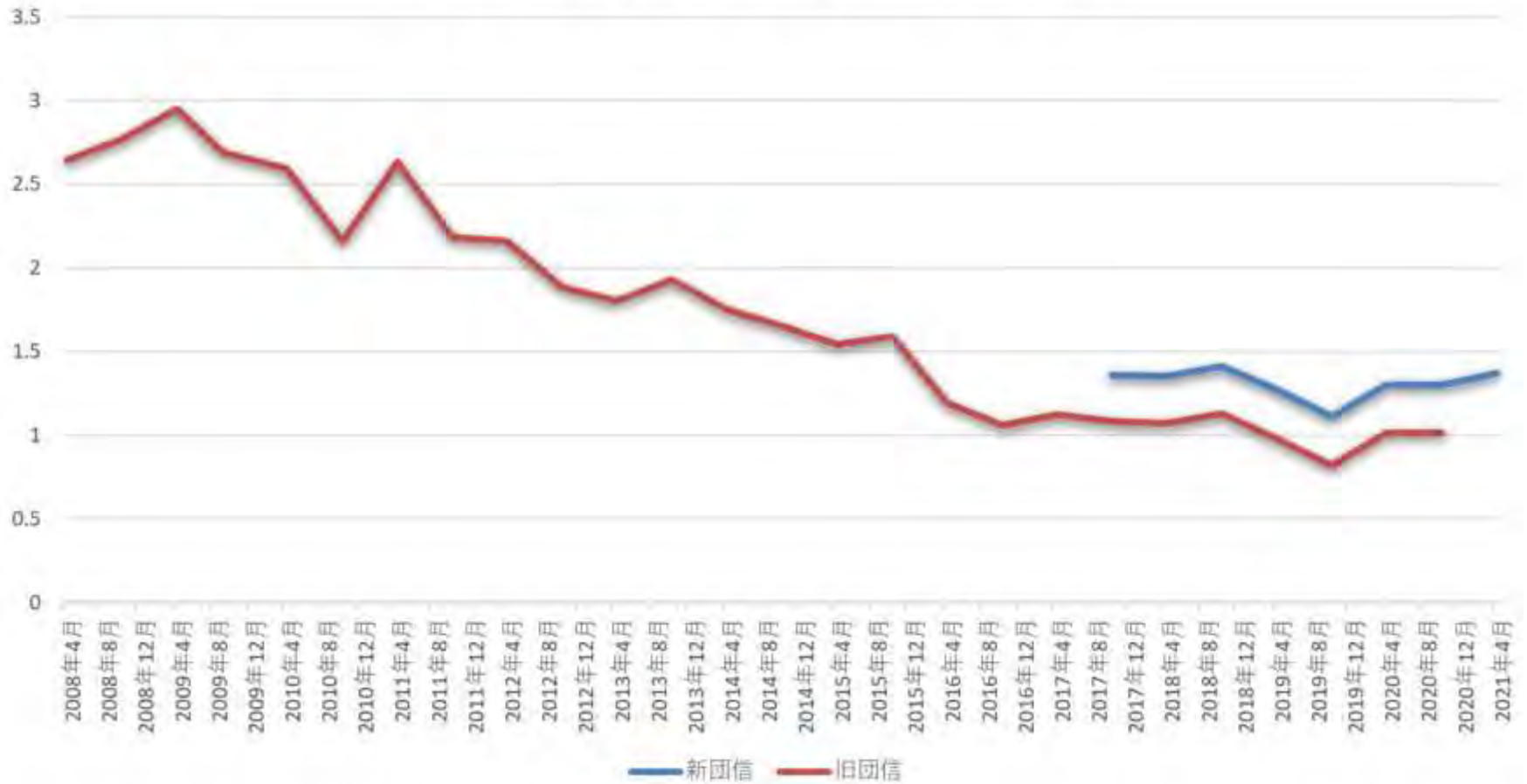
8.0%

長期金利と日経平均の推移



フラット35金利推移

フラット35～借入期間35年～金利推移



フラット35 Sのメリット

3,000万円 1.30% 35年
=約3,736万円 . . . ①

Sの基準で10年間1.05% (△0.25%金利優遇)

3,000万円 1.05%~10年 1.30% 25年間
=約3,664万円 . . . ②

その差なんと (①－②)

約72万円 です！

1.30%で35年間固定で借りられる現在の金利は

私にとっては

非常に 異常に 超～

低い金利に感じられます。

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。



直近10年間の長期金利の推移



財務省HPデータより作成 <https://www.mof.go.jp/>

今（現在）の住宅ローン金利

みなさんはどう思われますか？

高いですか？

低いですか？

住宅ローン金利を低く抑える方法は？

①金利の低い時に借りる

低い時とはいつなのか？

『今（現在）です！』

フラット35 史上最低金利更新 2016年8月

フラット35金利推移

フラット35～借入期間35年～金利推移



今が低いのは分かった

今後の金利は？

金利の変動要因は？

金利の変動要因

答えは2つ！

① 景気（物価）

② 日銀（政策）

金利の変動要因

景気（物価）が
良くなる（高くなる＝インフレ）と

金利は

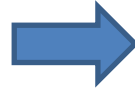
上がります！

なぜ上がる？

物価上昇率 2.0%

預金金利 0.002%

今年100万円で買えた車が来年 102万円 になる = 2%のインフレ (物価上昇)



今年100万円の定期預金をして金利が0.002%なら1年後利息込みで 100万20円



102万円

これではお金の価値が下がってしまう。預金者から不満の声！！

『物価と金利は概ね連動して動きます！』

日銀の仕事（政策）

日銀は金利（短期金利）を**上げ下げ**しています。

景気が**悪い**時には金利を**下げ**、企業にお金を借りやすい環境を作ります。

景気が**良**くなり物価が**上昇**してくると金利を**上げ**バブル（景気の過熱）を防ぎます。

今後の金利動向！

日本の銀行の銀行(中央銀行)は日本銀行です。

日本銀行の金融政策を見ていれば、今後の金利動向が、おおよそ予測出来ます！

では、日銀はどんな金融政策を行っているのか？

- **物価安定の目標 2%** 2013年1月～
- 量的・質的金融緩和 2013年4月～
- 量的・質的金融緩和の拡大 2014年10月～
- **マイナス金利付き量的・質的金融緩和2016年1月～**
- 金融緩和の強化2016年7月
- 長短金利操作付き量的・質的金融緩和 2016年9月～

『オーバーシュート型コミットメント』

消費者物価指数が安定的に2%を超えるまで、マネタリーベースの拡大方針を継続する。

毎年80兆円増 2018年10月 501兆6,198億円

2018年度 国家予算97兆7,128億円 税收59兆790億円 国債発行33兆6,922億円

2018年7月31日 金融政策決定会合

長期金利の誘導『0%程度』から『0.2%程度』まで上昇を容認(一部修正)

日銀展望レポート

公表時間
10月29日（金）14時00分



経済・物価情勢の展望

2021年10月

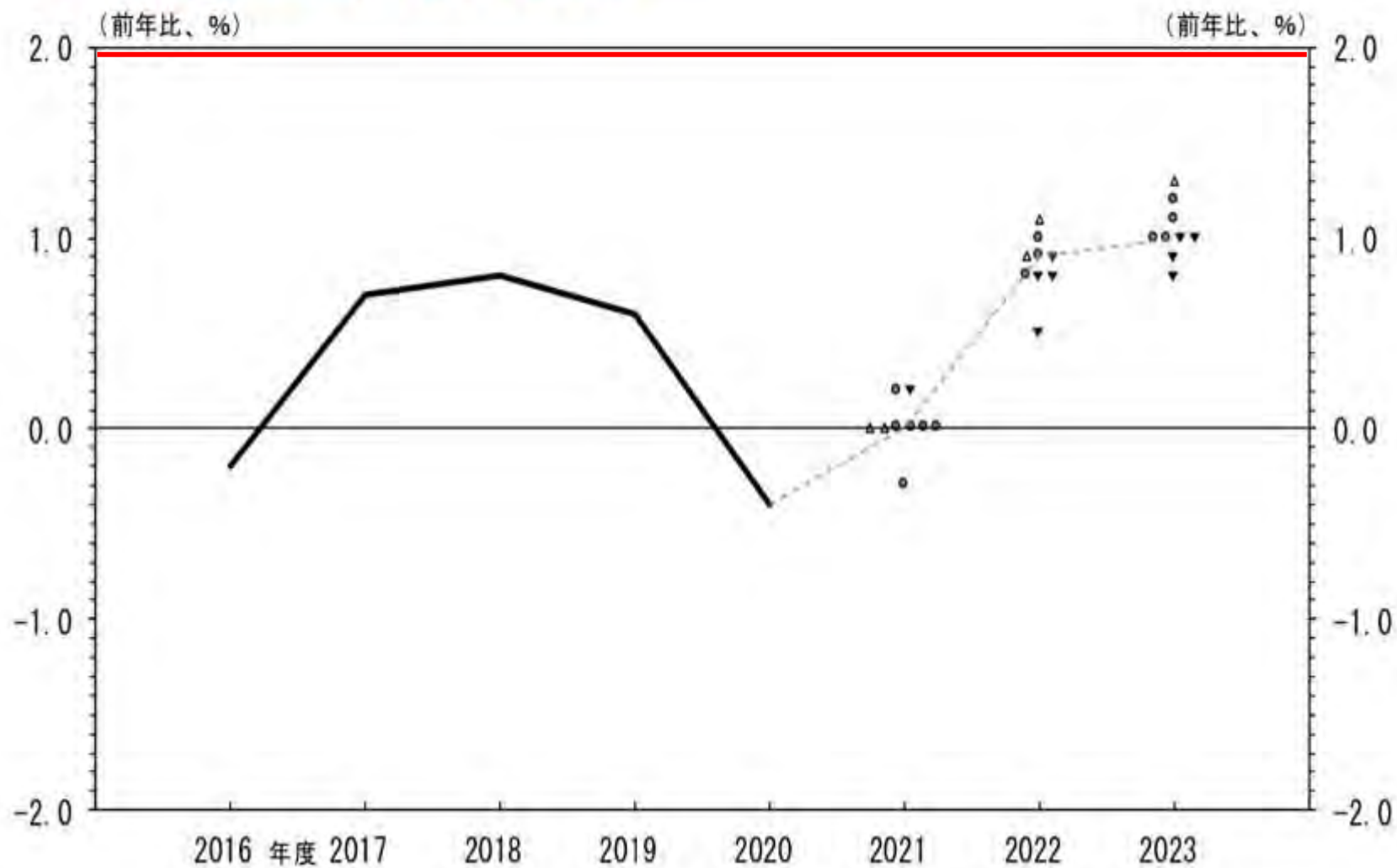


2021～2023 年度の政策委員の大勢見通し

——対前年度比、%。なお、＜ ＞内は政策委員見通しの中央値。

	実質GDP	消費者物価指数 (除く生鮮食品)
2021 年度	+3.0 ～ +3.6 ＜+3.4＞	0.0 ～ +0.2 ＜0.0＞
7月時点の見通し	+3.5 ～ +4.0 ＜+3.8＞	+0.3 ～ +0.6 ＜+0.6＞
2022 年度	+2.7 ～ +3.0 ＜+2.9＞	+0.8 ～ +1.0 ＜+0.9＞
7月時点の見通し	+2.6 ～ +2.9 ＜+2.7＞	+0.8 ～ +1.0 ＜+0.9＞
2023 年度	+1.2 ～ +1.4 ＜+1.3＞	+0.9 ～ +1.2 <u>＜+1.0＞</u>
7月時点の見通し	+1.2 ～ +1.4 ＜+1.3＞	+0.9 ～ +1.1 ＜+1.0＞

(2) 消費者物価指数（除く生鮮食品）



公表時間
1月19日(水) 14時00分



経済・物価情勢の展望

2022年1月



(参考)

2021～2023 年度の政策委員の大勢見通し

——対前年度比、%。なお、＜ ＞内は政策委員見通しの中央値。

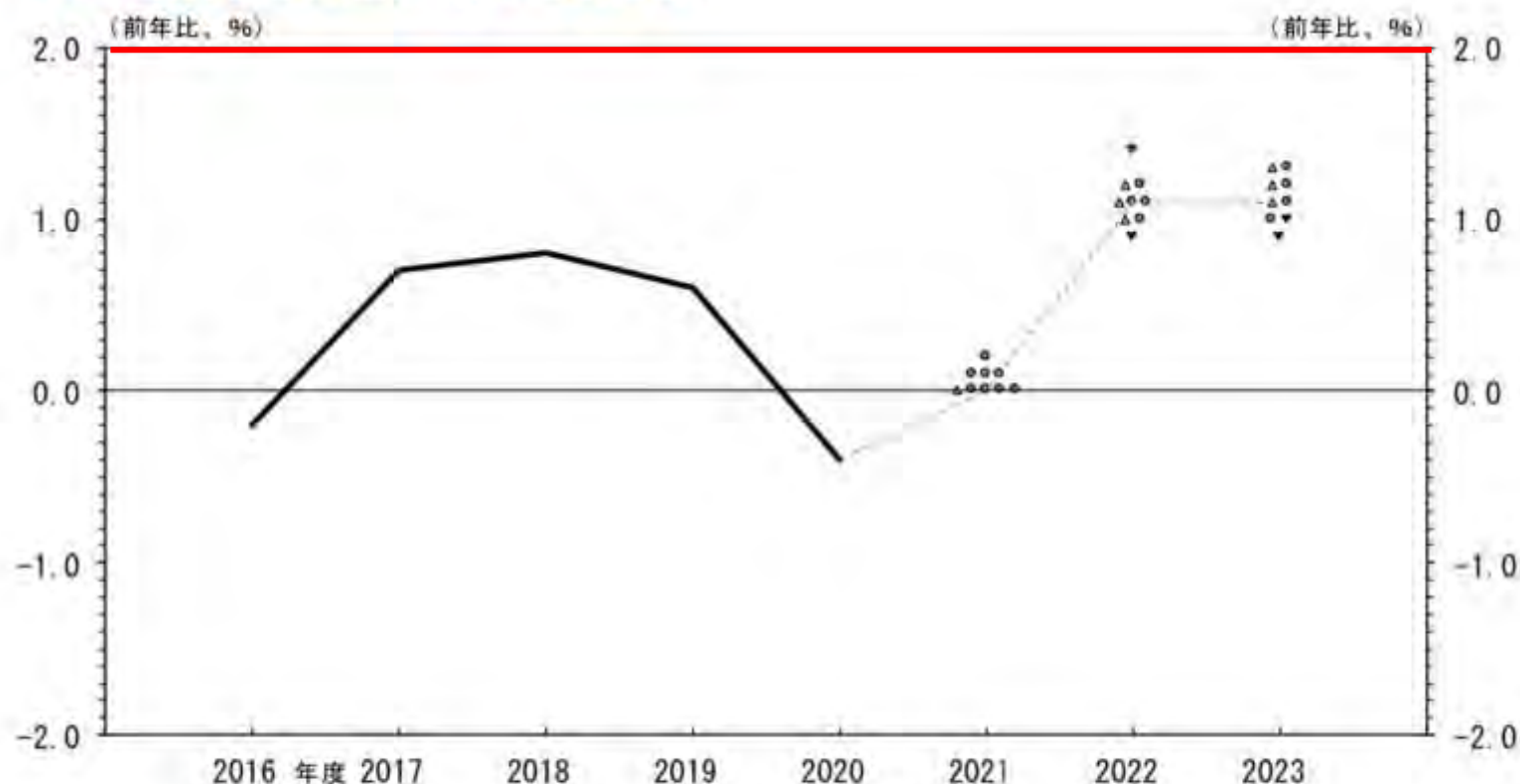
	実質GDP	消費者物価指数 (除く生鮮食品)
2021 年度	+2.7 ～ +2.9 ＜+2.8＞	0.0 ～ +0.1 ＜0.0＞
10月時点の見通し	+3.0 ～ +3.6 ＜+3.4＞	0.0 ～ +0.2 ＜0.0＞
2022 年度	+3.3 ～ +4.1 ＜+3.8＞	+1.0 ～ +1.2 ＜+1.1＞
10月時点の見通し	+2.7 ～ +3.0 ＜+2.9＞	+0.8 ～ +1.0 ＜+0.9＞
2023 年度	+1.0 ～ +1.4 ＜+1.1＞	+1.0 ～ +1.3 ＜+1.1＞
10月時点の見通し	+1.2 ～ +1.4 ＜+1.3＞	+0.9 ～ +1.2 ＜+1.0＞

(注1) 「大勢見通し」は、各政策委員が最も蓋然性の高いと考える見通しの数値について、最大値と最小値を1個ずつ除いて、幅で示したものであり、その幅は、予測誤差などを踏まえた見通しの上限・下限を意味しない。

(注2) 各政策委員は、既に決定した政策を前提として、また先行きの政策運営については市場の織り込みを参考にして、上記の見通しを作成している。

(注3) 2021年春に実施された大手キャリアによる携帯電話通信料の引き下げが、2021年度の消費者物価に与える直接的な影響は、▲1.1%ポイント程度となる。

(2) 消費者物価指数（除く生鮮食品）



(注1) 実線は実績値、点線は政策委員見通しの中央値を示す。

(注2) ●、△、▼は、各政策委員が最も蓋然性が高いと考える見通しの数値を示すと同時に、その形状で各政策委員が考えるリスクバランスを示している。●は「リスクは概ね上下にバランスしている」、△は「上振れリスクが大きい」、▼は「下振れリスクが大きい」と各政策委員が考えていることを示している。

今後の住宅ローン金利

銀行は金融機関です！

お金を仕入れ（預金）、
お金を販売（融資）しています！

仕入れ（預金金利）が上がれば、
販売（融資・住宅ローン金利）も上がります！

住宅ローン金利を低く抑える方法は？

②低い所（金融機関）で借りる

競合させる！ 比較検討する！

値切る！

住宅ローン金利は値切れる！

住宅ローン金利は値切れる！

（②低い所で借りる！）

- ・ 銀行にとって、本当のお客さんは？
- ・ 儲けさせてくれる本当のお客さんは
お金を借りて利息を払ってくれる
企業やローン利用者（あなた）です！

住宅ローン金利は値切れる！

景気が悪く資金需要がない現在、
企業はお金を借りてくれません。
でも銀行はお金を貸さないと儲かりません！
そこで今住宅ローンを必死で売っています！
今は、借りに有利
だからローン金利は値切れます！

値切りの実話

Aさん（N澤さん）

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

Bさん（N沢さん）

- 勤務先
○○○技研
- ハウスメーカー
○鉄ホーム
(きらりタウン)
- 借入銀行
○○銀行 葵町ローンセンター
- ローン担当者
鈴木さん

景気が良くなると？

企業に資金需要が出てきます！

個人 < 企業

3,000万円

30億円

個人の住宅ローンに力を入れる必要がなくなる
ので住宅ローンの金利競争は弱まります！

結果として

ローン金利は値切れなくなります！

住宅ローンは**今**が借り時？

①金利水準が**低く** ②銀行間の**競争が激しい**

今『住宅ローン』は本当に借り時です！

金利の重さを理解し、

0.1%でも **低い**金利（より有利な条件）で、

『住宅ローン』を借りましょう！

長期金利と日経平均の推移



今が借り時なのは分かった！

どのくらいの借入金額（返済額）が妥当なのか？

銀行が貸してくれる金額＝

税込み年収の7.5倍～9.5倍

年間返済比率 35%以内 （年収400万円以上の場合）

$$\frac{\text{年間返済額}}{\text{税 込 年 収}}$$

審査金利で計算

〇〇銀行は〇%

無理なく返済できる金額は？

住宅ローンの返済は長期！

- ・ 今、大丈夫でも将来は・・・
- ・ 子どもの教育費も考えると・・・
- ・ 老後のお金は大丈夫だろうか？
- ・ 自分達の『住宅予算』は適正なのか？
心配、不安・・・じゃないですか？

その不安は

『ライフプラン』を作ることによって解消します！

ライフプランとは？

(マネープラン)

ライフプラン

ライフ＝人生・生活 プラン＝計画・設計

ご家族のライフイベントに合わせて

お金の使い方（収支）を計画すること！

将来設計図を描き、お金が足りなくならないかチェックする！

『キャッシュフロー表』 の作成！

今後のキャッシュフロー表(1)

今後40年間の収支および金融資産残高の推移予想は以下のとおりです。

(金額の単位:万円)

西 暦 (年度)		2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	
年 齢	世帯主	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
	配偶者	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
	一朗様	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
	花子様	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
収 入	世帯主収入	725	732	740	747	754	762	770	777	785	793	801	809	817	825	833	842	850	859	867	876	885	708	711	715	2,336	
	配偶者収入	120	121	121	122	122	123	124	124	125	126	126	127	127	128	129	129	130	131	131	132	133	133	134	135	96	
	世帯主年金																									93	
	配偶者年金																										
	その他収入	30	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12	12												
収入計		875	877	885	893	901	909	917	926	934	942	951	948	956	965	962	971	980	989	998	1,008	1,017	841	845	849	2,525	
支 出	生活費	240	241	242	244	245	246	247	249	250	251	252	254	255	256	257	259	260	261	263	264	265	267	268	269	271	
	住宅費	90	114	14	14	14	14	14	15	15	15	15	142	15	79	15	15	15	15	15	15	15	149	16	16	16	
	住宅ローン返済		162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	162	
	支払保険料	58	58	94	94	94	94	115	94	94	94	94	153	95	95	95	95	117	95	95	95	95	156	96	96	60	
	子ども関連費	44	18	51	51	51	66	66	66	84	85	85	99	132	132	505	353	355	739	277	278	280					
	その他借入金	27	27	27	27	27	27	27																			
	税・社保	188	155	146	148	158	160	163	172	176	181	185	214	214	221	210	208	211	241	252	259	267	224	216	217	102	
	その他支出	62	62	63	63	267	64	373	64	65	65	65	66	66	66	66	281	67	392	67	68	68	69	69	69	70	295
	使途不明金・余剰費	17	14	9	9		8		10	9	9	9		2									2	2			
	支出計		725	851	807	812	1,019	840	1,167	832	854	861	868	1,089	939	1,010	1,525	1,159	1,511	1,581	1,131	1,142	1,153	1,026	828	831	906
年間収支		150	25	78	81	-118	69	-250	94	80	81	83	-141	17	-45	-563	-188	-531	-591	-133	-134	-136	-185	17	18	1,620	
金 融 資 産	(1)流動性資金	520	540	602	667	549	605	355	430	494	559	625	485	499	453											200	
	(2)確実性資金																										
	(3)利殖性資金	336	348	370	394	402	424	432	460	485	511	538	549	563	574	477	299									50	
	(4)																										
	(5)																										
金融資産残高合計		856	888	972	1,061	951	1,028	787	890	979	1,070	1,163	1,033	1,062	1,028	477	299									250	
赤字分																		-227	-818	-951	-1,085	-1,221	-1,406	-1,389	-1,371		
住宅ローン残高合計			4,304	4,206	4,107	4,006	3,904	3,800	3,694	3,587	3,479	3,369	3,257	3,143	3,028	2,911	2,792	2,671	2,549	2,425	2,298	2,170	2,040	1,908	1,774	1,638	
世帯主死亡保険																											
世帯主入院(円)																											
主なイベント		▼自宅修 繕	▼第一子 小学校入 学 ▼第二子 幼稚園入 園				▼第二子 小学校入 学			▼第一子 中学校入 学			▼第一子 高校入学 ▼第二子 中学校入 学			▼第一子 大学進学 ▼第二子 高校入学			▼第二子 大学進学	▼第一子 就職	▼結婚25 周年感謝 式		▼第二子 就職				

今後のキャッシュフロー表(2)

(金額の単位:万円)

[illegible]

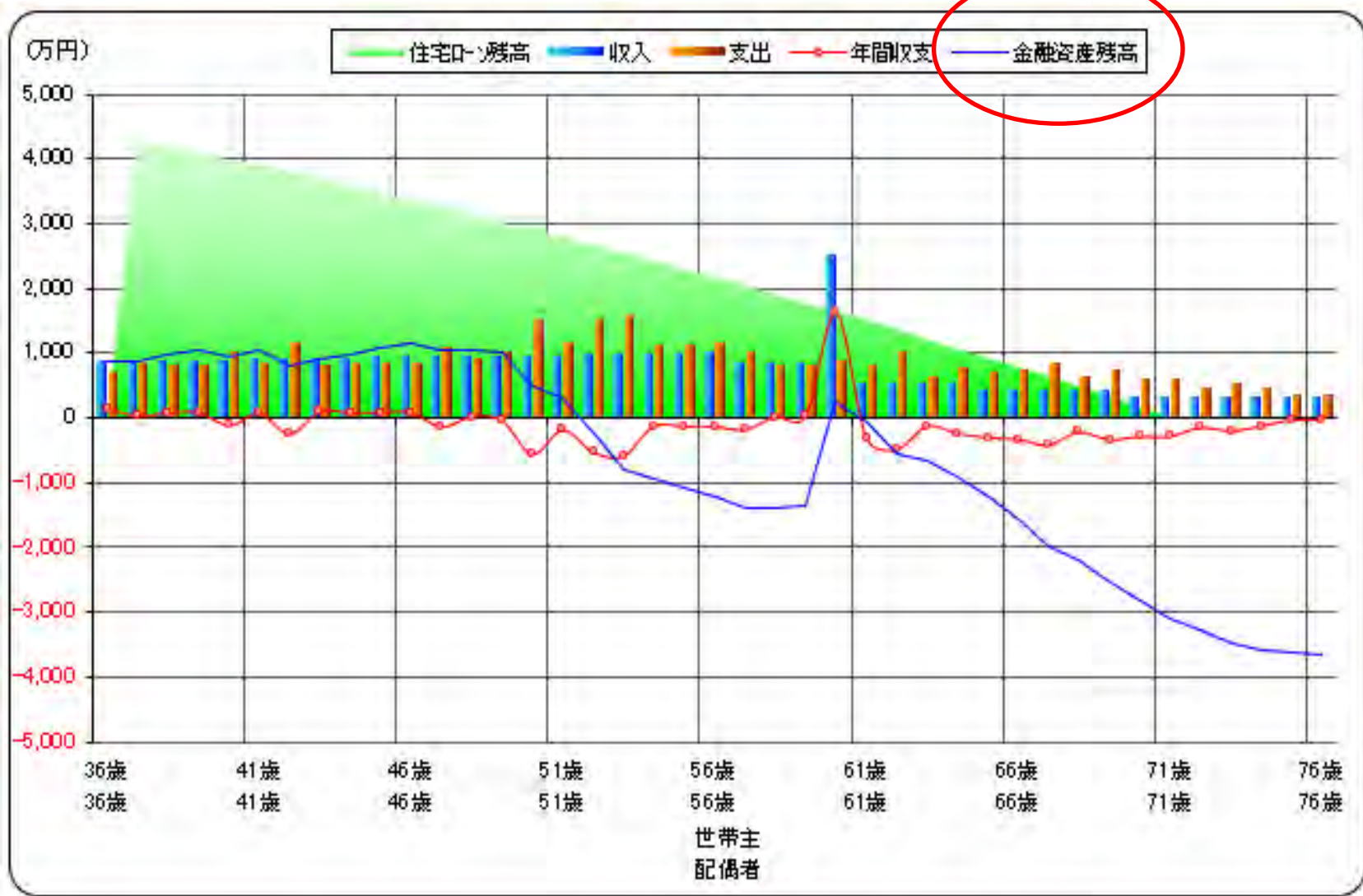
現在の警備運用率:

流動性資金	0.010%
穩定性資金	0.020%
利潤性資金	2.008%

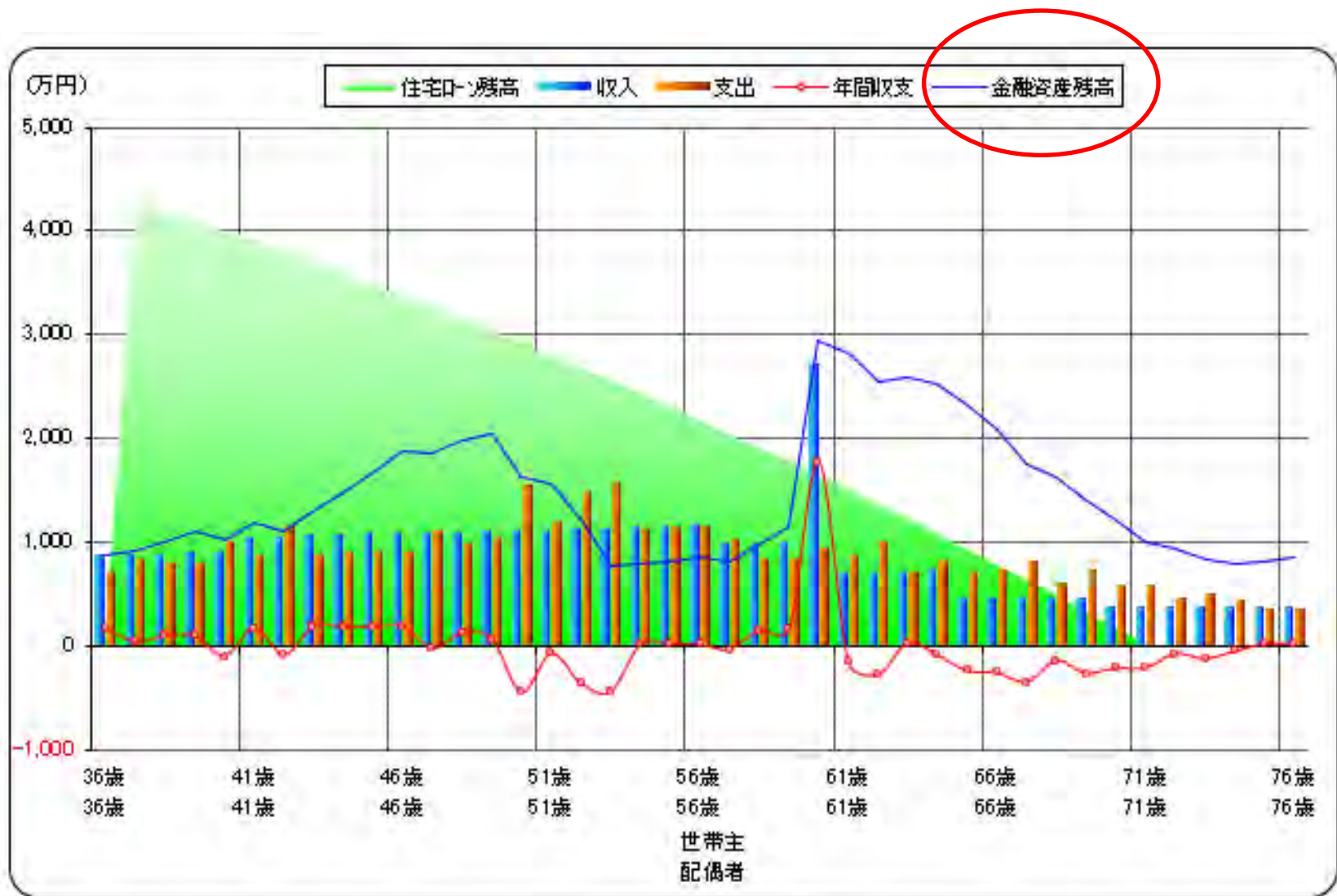
収入変動率:
生活費変動率
住宅ローン金利

詳細入力値に連動
詳細入力値に連動
入力値に連動

当初プラン



見直しプラン



住宅購入時には、ライフプランを作成！

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

絶対無理はしない！

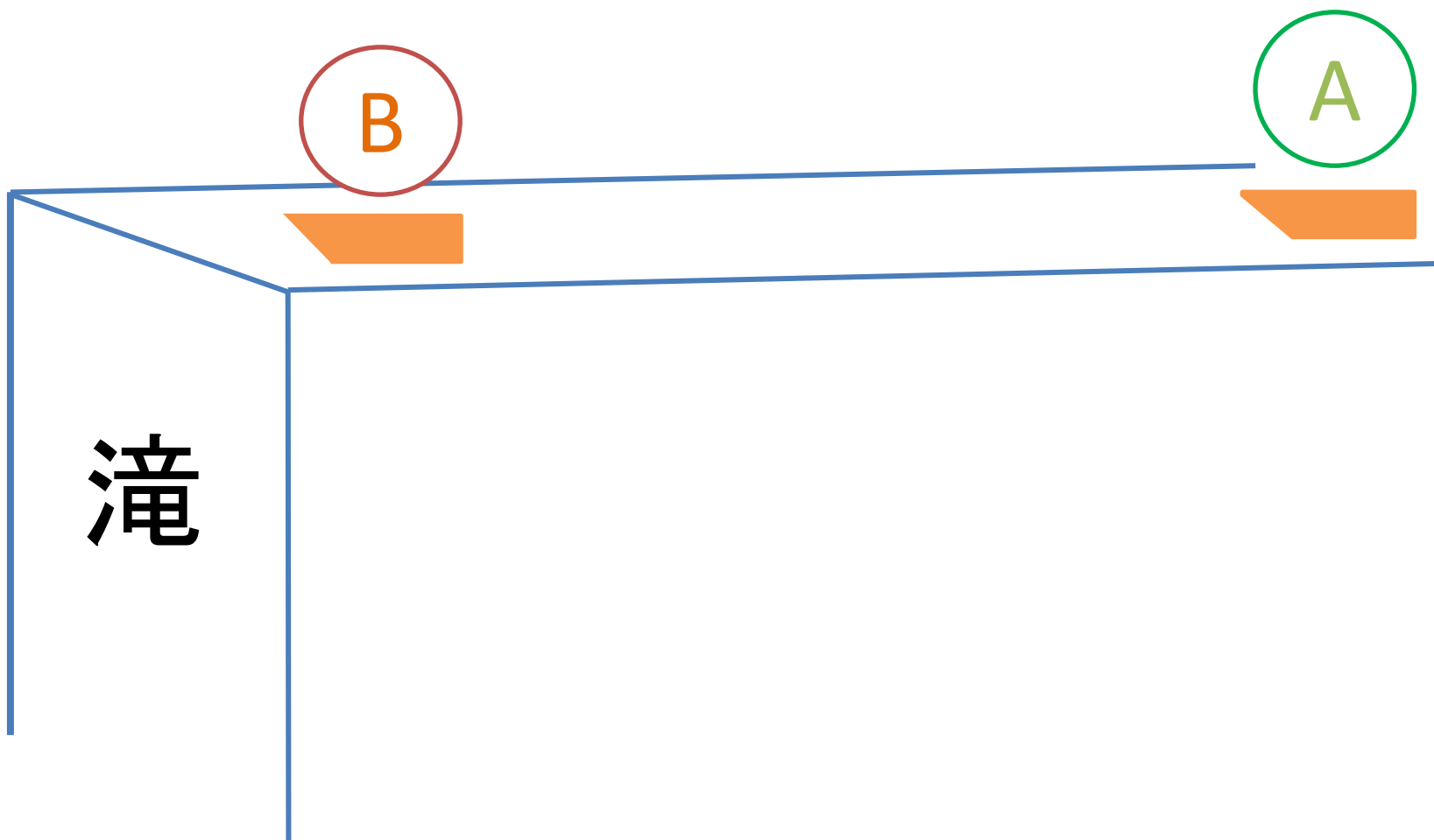
住宅ローンライフはハッピーに！

楽しい川下り



大きな滝





個別相談のご案内！

本日ご参加の皆様の特典として

〇〇〇様のご厚意により

個別相談は、無料にて承ります！

①ライフプランの作成

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

②住宅ローン相談

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

③火災保険のご提案

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

④生命保険の見直し

無駄な保険料を払っていませんか？住宅購入時は、見直しのチャンスです！

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

金融素人をひとりでも多く救いたい！

ご清聴ありがとうございました。

第8回の課題

セミナーのキモ

『金利の重さを知ってください！』

の部分を実習してください！
やった感想を提出してください！

班長がまとめてFBグループへ
期日2月3日(木)

課題確認

やってみてどうでしたか？

『金利の重さを知ってください！』

相手に、伝わったでしょうか？

ブレイクアウトルーム 5分

井上さん

今まで子育てセミナーでは紙ベースでパワーポイント使ってませんでした。

ポチッとして次のフレーズが出るまでにお客さんに質問できるのは、一方通行の講義形式にならなくていいなと思いました。

ただ流れを把握しとかないといけないので、鴨藤先生の動画と交互に見ながら、場面ごとの振り方や小ネタなどを覚えていこうと思います。

加藤さん

「金利の重さ」をパワーポイントで練習の感想
コンテンツの中の
見直しセミナーコンテンツ(PowerPoint)で練習し
てみました。

金利の重さの練習というよりはパワーポイント
の使い方がよくわからず
パワポの練習という感じです

石賀さん

パワーポイントを自分で触りながらのセミナーは、経験がなく、何となくという感じでした。

自分がじっくりくる様に文字の書き起こしと練習が改めて必要だとかんじました。

練習して自分のものにしていきます。

川端さん

私はパワポをよく活用するので、操作に関しては大丈夫なのですが、鴨藤さんの動画がとてもわかりやすかったのですが、それを見様見真似でセミナーに来られているお客さんに話してるイメージでやってみたのですが、読んでるだけなのでちょっとした余談なども自分の話し方に馴染むように、何回も練習して誰かに聞いてもらったりして自分のものとして出来るようになりたいと思いました。

鴨藤さんの想いと異なるのですが、今提携先となるクレバリーホームさんは変動金利ということなので、これを変動金利バージョンにも変えて話しても良いか、変えれるとしたらアドバイスなども頂けると幸いです。

セミナーの内容

①長期固定金利推進派

金利が低い今のうちに、
住宅ローンを組んだ方が良い！ =住宅購入を急ぐ

②変動金利推進派

いつ借入れしても同じなので、いつでも良い！

=住宅購入は、ゆっくり考えましょう！
購入先延ばし

企業物価指数

日本銀行ホームページから時系列データをダウンロードする際には、
「時系列統計データ検索サイト」をご利用ください。
<https://www.stat-search.boj.or.jp/index.html>

本件の公表時刻は8時50分



2022年1月14日
日本銀行調査統計局

企業物価指数(2021年12月速報)

付、2021 年中の企業物価指数の動向
(特別掲載) 暦年指数(総平均)の長期時系列

国内企業物価指数は、前月比▲0.2% (前年比+8.5%)。

輸出物価指数は、契約通貨ベースで前月比▲0.6%、円ベースで同▲0.8% (前年比+13.5%)。

輸入物価指数は、契約通貨ベースで前月比▲0.2%、円ベースで同▲0.4% (前年比+41.9%)。

指数は2015年平均=100、%

	国内企業物価指数			輸出物価指数				輸入物価指数				(参考)
				円		契約通貨		円		契約通貨		為替相場
	前月比	前年比	前月比	前月比	前年比	前月比	前年比	前月比	前年比	前月比	前年比	円/米
2020年 11月	-0.1	-2.4	-0.1	0.1	-2.1	0.8	-0.2	0.6	-10.6	1.2	-8.4	-0.8
12月	0.5	-2.1	0.5	0.8	-1.4	0.8	0.7	1.9	-9.8	2.3	-7.0	-0.5
2021年 1月	0.6	-1.5	0.6	1.1	-0.7	1.1	1.6	3.4	-7.2	3.6	-4.1	-0.1
2月	0.5	-0.6	0.5	1.2	0.3	0.4	1.9	4.6	-3.1	3.0	-0.4	1.0
3月	1.0	1.2	1.0	2.5	8.5	1.1	3.9	3.9	8.8	1.7	4.6	3.1
4月	0.9	3.7	0.9	1.8	8.8	1.3	6.7	2.6	15.4	2.3	14.4	0.8
5月	0.7	4.9	0.7	1.2	11.3	1.0	8.9	2.5	26.0	2.4	24.4	0.1
6月	0.0	5.2	0.0	0.6	11.3	0.6	9.2	2.7	28.6	2.0	20.4	0.0
7月	1.1	5.8	1.0	0.8	11.6	0.9	9.2	2.2	28.6	2.3	25.9	-0.2
8月	0.2	5.0	0.1	-0.2	11.0	0.4	8.7	2.4	30.1	2.8	27.3	-0.4
9月	0.4	6.6	0.3	0.4	11.2	0.2	8.6	1.0	32.2	1.4	28.7	0.3
10月	1.4	8.3	1.6	2.3	14.1	0.9	9.4	4.6	35.6	2.8	31.9	2.7
11月	0.7	9.2	0.7	1.1	15.2	0.7	9.6	5.4	45.2	4.8	36.7	0.9
12月 速報	-0.2	8.5	-0.2	-0.8	13.5	-0.6	8.1	-0.4	41.9	-0.2	33.3	-0.2
12月指数	108.7	108.7		102.9		107.0		119.6		125.3		113.9

(注)1. 為替は符号がマイナスの場合、円高を示す。

2. F:訂正値

浅田さん

初めてパワポをスライドしながら話してみました。自分のタイミングでポチポチと進めていけるのがポイントですね。

「金利の重さ」では質問を投げかけてからの答えをポチっと押して進められることが快感になりそうです。

セミナー自体も初めてになるのですがこれがあれば心強いです。

ただ慣れるまでは練習が必要なので毎日しようと思います。

慣れれば自信持って住宅会社にも提携しに向かえそうです。

次回の講義で話し方や見せ方のポイントをご指導よろしくをお願いします。

ここから

それは

『金利の重さ』を知ってください！

ということです！

金利の重さ

3,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？

金利の重さ

3,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？



現在 全期間固定金利で借りた場合の金利は？

金利の重さ

3,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？

金利の重さ

3000万円 金利1.3%35年 = 総返済額は？



フラット35 新機構団信込み

2022年2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 **1.23%**

実質年率 1.431%

融資率(9割以下)

返済期間21～35年

年率 **1.35%**

実質年率 1.457%

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 0 0 0 万円 金利**1.0**% 3 5 年 = 約3,557万円

② 3 0 0 0 万円 金利**2.0**% 3 5 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？

『金利の重さ』をご理解頂けたなら！

0.1%でも

低い金利で

住宅ローンを組んでみたくないですか？

ここまで

第9回の課題(再)①

セミナーのキモ

『金利の重さを知ってください！』

の部分を実習してください！
やった感想を提出してください！

班長がまとめてFBグループへ

期日2月21日(月)

火災保險必勝提案法！

火災保険のズルい販売方法！

申し訳ございません！

先ず、火災保険業界を代表して、お客様に
謝らないといけないことがあります！

今まで、火災保険業界がしてきた、『ズルい販売方法』によって、
お客様が保険金を、しっかりと受け取れていませんでした。

申し訳ございませんでした！

謝罪、その1

『**火災保険**』というネーミングにより、

お客様は、火災になったら出る保険！

(火事にしか対応していない)

という勘違いを、させてしまっていました！

謝罪、その2

**損保会社は、銀行やハウスメーカーといった兼業代理店に
団体割引（安くする）という武器を持たせて、売やすくして、
保険の使い方をほとんど説明しないで販売し、
お客様に給付出来ることを気づかせない。
お客様が請求してこないのも、給付も少なくて済み、
保険会社が儲かる！
というズルい販売システムを続けてきました！**

謝罪、その3

その結果、火災保険は保険会社にとっては、ドル箱と言われるほど儲かる商品になりました！

そこに、目を付けた、火災保険申請サポート会社が、

ネット広告を多用して、お客様に近づき、不正請求を指南し、

サポート手数料を25%～50%も取り、

2022年10月の火災保険料の値上げの一因となってしまいました。

本来は、火災保険を販売した代理店が、お客様の申請のサポートを無料ですべきなのですが、

それをサボっていたことにより、このような結果となってしまいました。

これは、我々、フロ代理店の責任でもあります。

本当に申し訳ありませんでした！

謝罪、改善策！

我々としても、これ以上黙っていることは、出来ません！
この度、『**申請サポート業者撲滅運動**』を開始しました。
火災保険のご提供を、我々フロ代理店がしっかりと行い。

お客様に、火災保険を正規に、有効にご利用頂くためのご
提案方法を全国の仲間とともに、切磋琢磨しながら学んで
います！

火災保険は、請求しないと1円も受け取れません。
受け取るのに技術も必要です。
ちゃんと受け取れる火災保険の提案をさせて頂きます。

保険金を受け取って頂くために！

保険金を受け取るには、先ず、事故があった時に
それが、火災保険が使えるかも・・・
と脳が反応（思い出す）して、行動（請求）しなければなりません！

そのためには、どんな時に火災保険が使えるかを
潜在意識に記憶させる必要があります！

少し時間をかけてご説明させて頂く必要がありますが、
お時間は、よろしいでしょうか？

〇〇さんに、火災保険を使って頂けるようになるためのお時間です。
ご協力をお願い致します。

記憶の司令塔『海馬』の話

人の脳は、潜在意識に記憶された情報は、何かのきっかけで、必ず、思い出せるようになっています。

記憶は、脳内の海馬によって、必要なものと必要でないものが振り分けられているので、その海馬を操ることが出来れば、一生忘れない記憶となり、事故が起きた時に、火災保険が使えるかも？と潜在意識の中で、反応(思い出す)してくれます。

請求できるかも？と脳が反応するように、今から、〇〇さんの記憶に火災保険が、どんな時に使えるか？
事故が起きたら、△△に電話！となるように、頭の中(脳内)の海馬に指令を送ります。

ちなみに、海馬がどのように記憶を必要なものと、必要でないものに振り分けているか？

質問によって、体験して頂きますね！
『〇〇さん、昨日の晩御飯は、何を食べましたか？』

その脳科学的アプローチの方法が、分かっているので、今から時間をかけて、ご説明させて頂きますが、
よろしいでしょうか？

火災保険の提案

脳科学アプローチの実践

パンフレットを見せながら補償内容の説明！

火災（全焼）



落雷



爆発





風災



風災









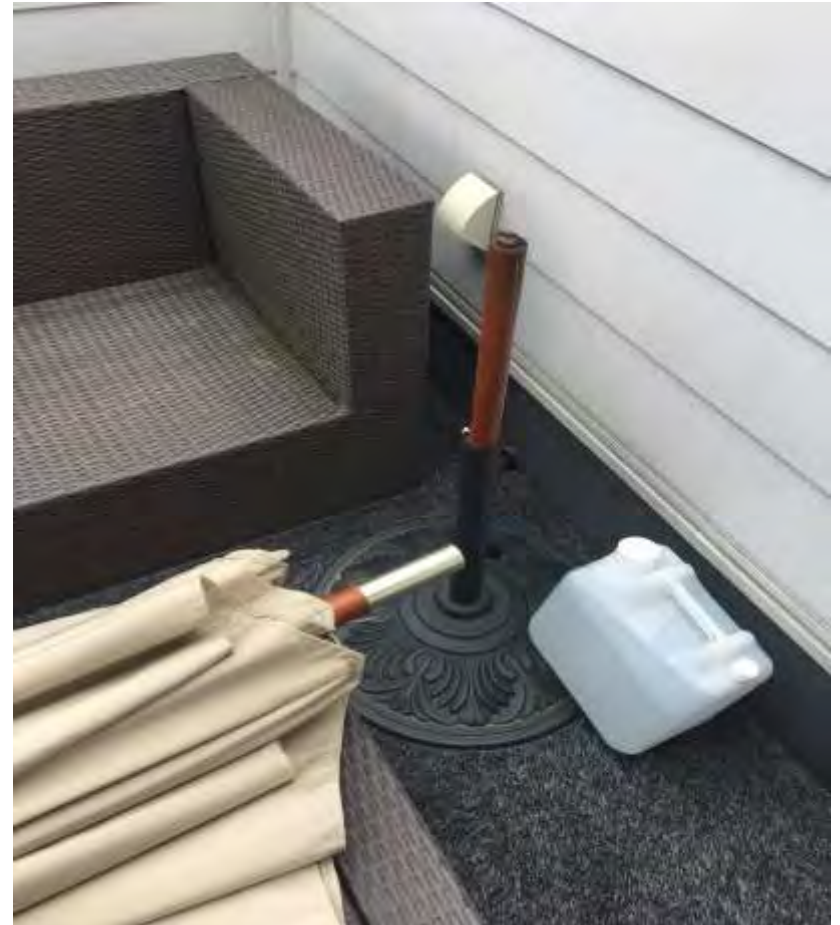












水災？











物体の落下、飛来、衝突



飛び石













投石



盜難！

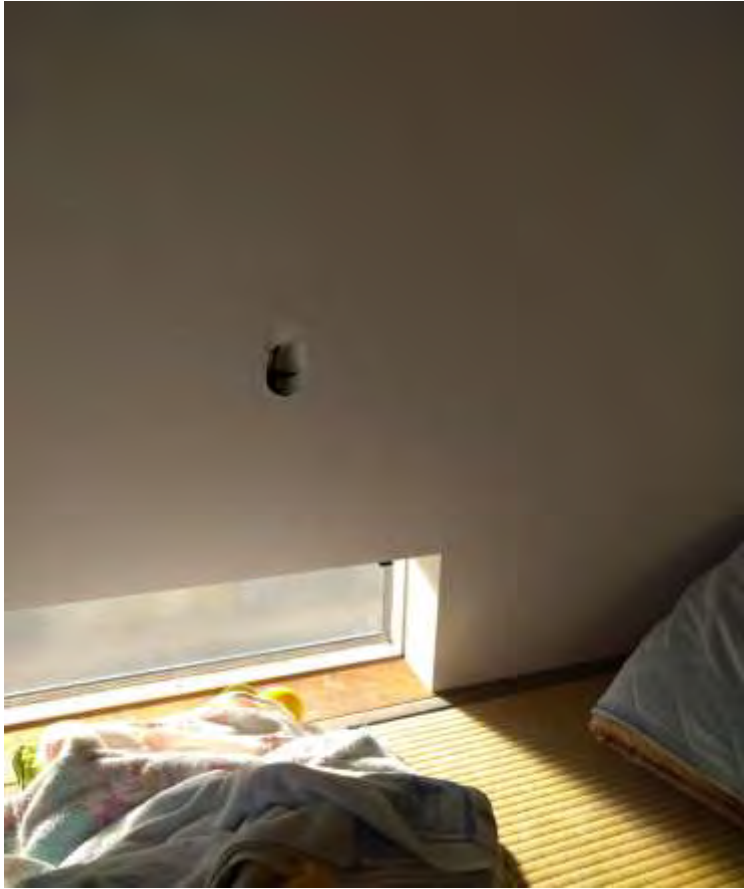




不測かつ突発的事故（建物）

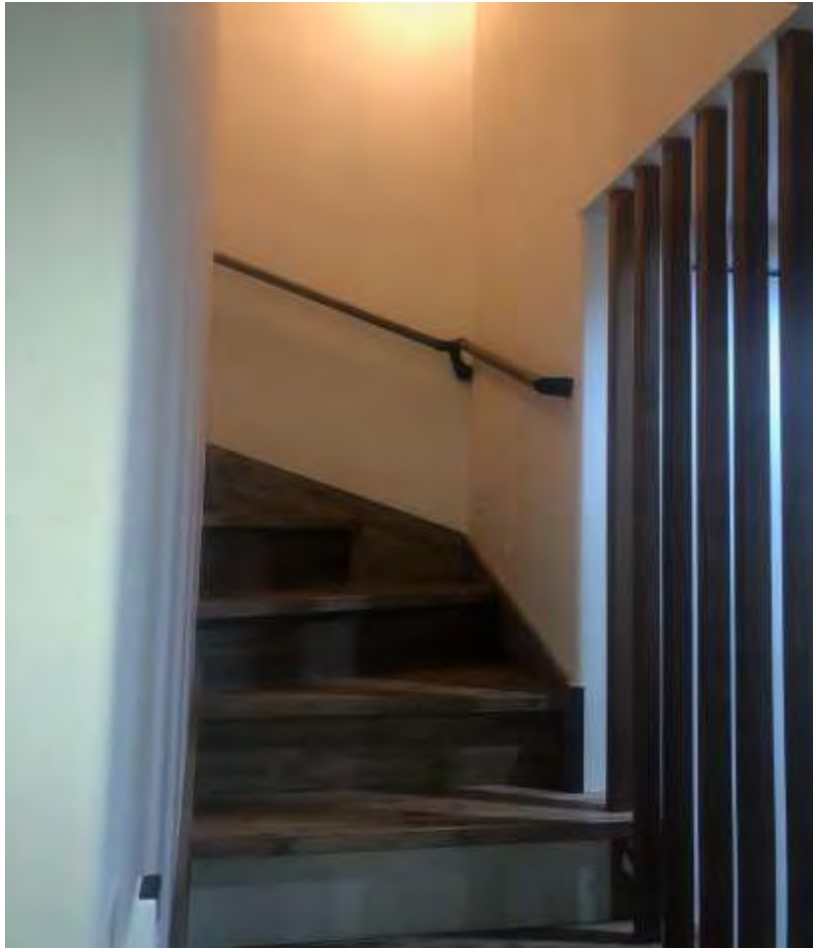


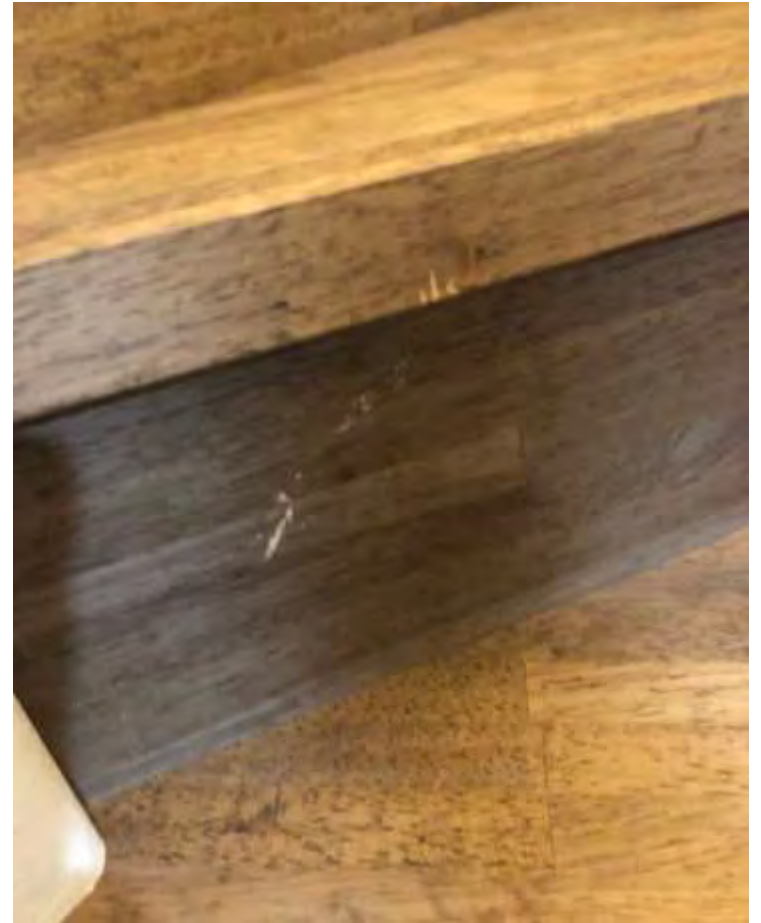




不測？





















最後に

長時間にわたり、お時間を頂きまして、有難うございました。

火災保険の内容＝どんな時に、保険金を受け取れるか？

ご理解頂けたでしょうか？ はい！

有難うございます！ 事故が起きたら・・・？

鴨藤さんに電話！ はい！有難うございます。

インストール出来たみたいですね！

それでは、肝心の保険料についてですが…

見積書の作成！

ここで、保険料の計算をする！

計算しながら、ご要望をお聴きする！

プランをお客様と一緒に考えながら操作！

見積書をPDFにして、メールにて送る

第9回の課題②

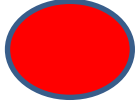
火災保険の提案をする際に
脳科学的アプローチを意識して
事故の写真を使い説明してみる！

やってみた感想を班長さんへ提出

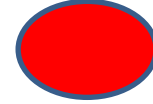
期限2月21日(月)

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

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！

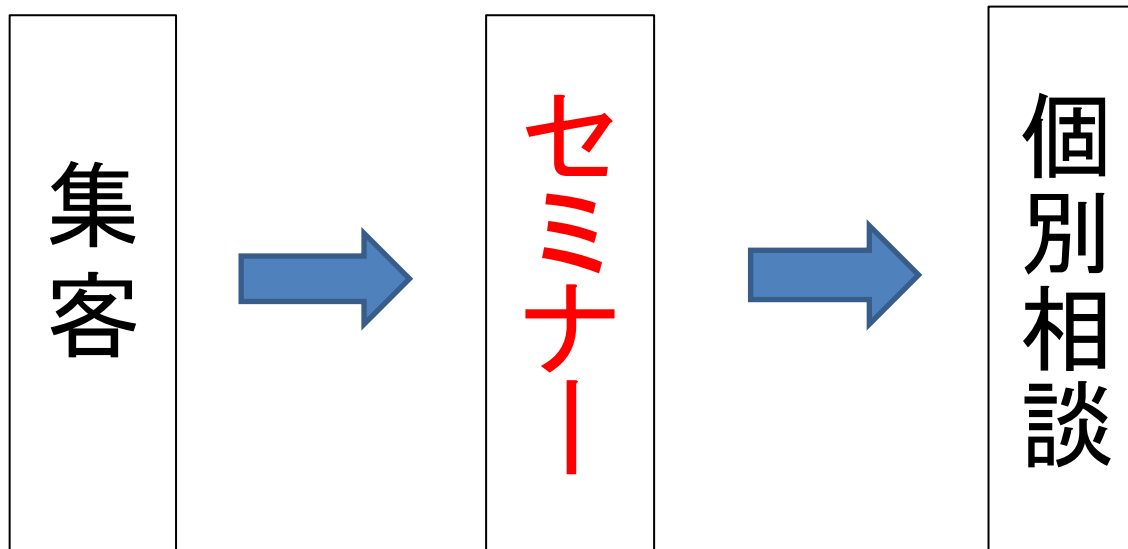
営業心理学

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

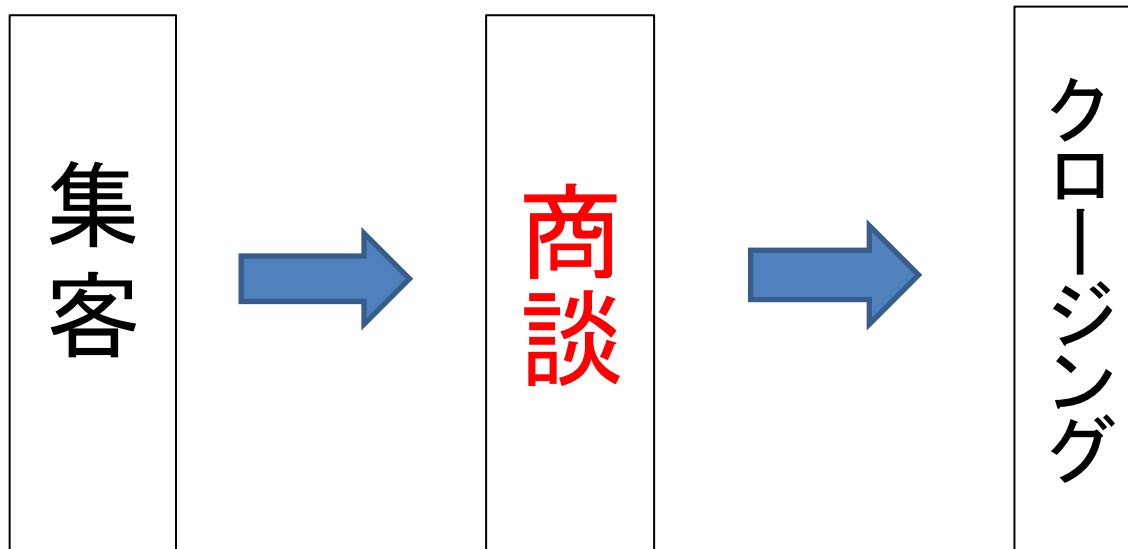
扱っている商材やサービスを

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(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。

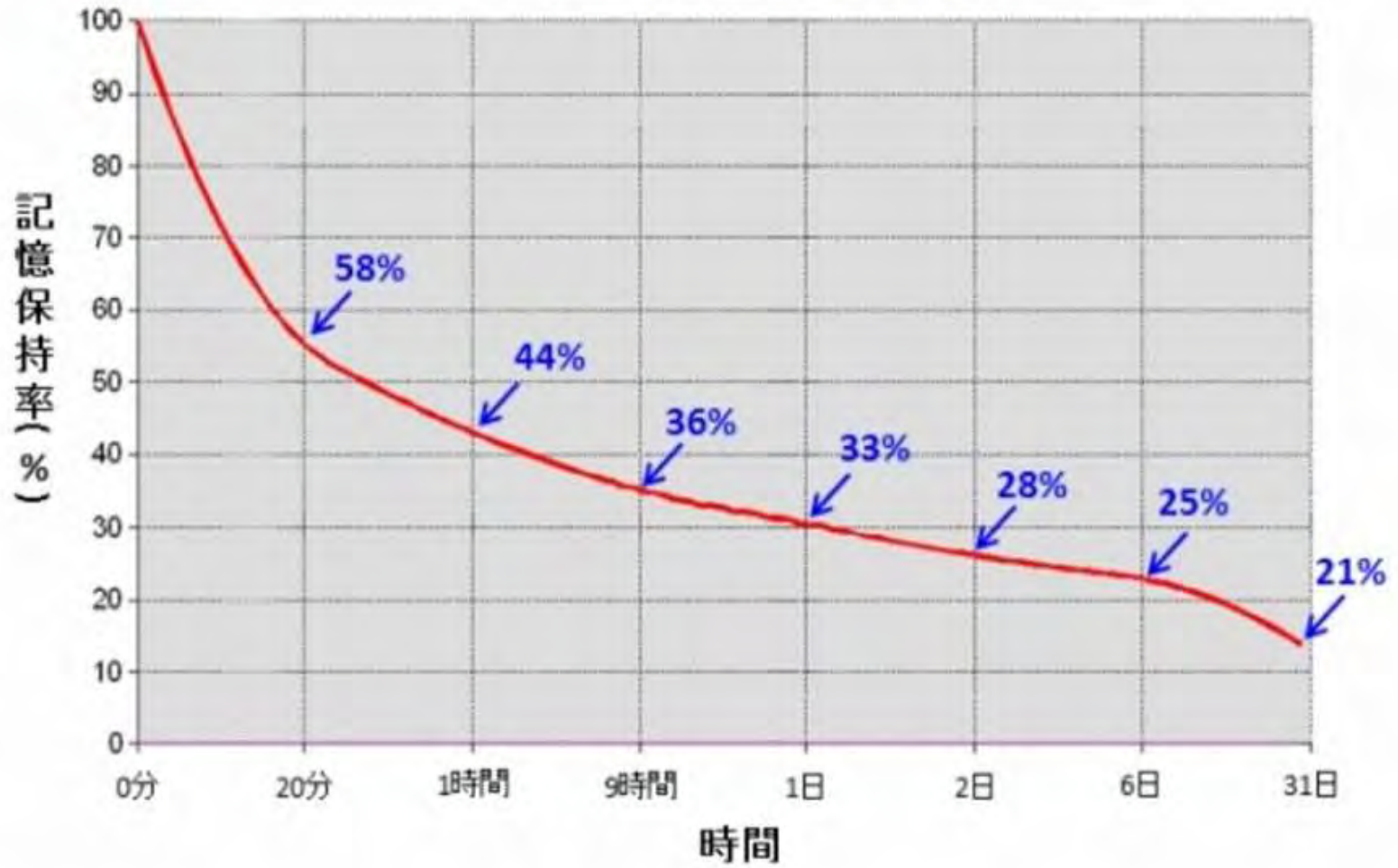
今日の話を聞いて、家族を守る、将来のためにお金を貯めることの重要性を感じて頂いたでしょうか？ハイ！

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

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 | | |

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

**借換えセミナーの後半
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
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。

第9回の課題③

**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

2月21日(月)

保険の話

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(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

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)

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

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 (FF)

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？

本日のまとめ

**本日の講座の振り返り
みなさんで、シェアしてください！**

①成長！（新発見）

②まとめ！

質問があれば、受け付けます！

第9回の課題(再)①

セミナーのキモ

『金利の重さを知ってください！』

の部分を実習してください！
やった感想を提出してください！

班長がまとめてFBグループへ

期日2月21日(月)

第9回の課題②

火災保険の提案をする際に
脳科学的アプローチを意識して
事故の写真を使い説明してみる！

やってみた感想を班長さんへ提出

期限2月21日（月）

第9回の課題③

**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

2月21日(月)

次回3月7日（月）は最終回

今までの、総まとめ

質問大会となります！

- ・新規向けコンサルで多い質問

各自、質問があればFBグループに質問を投稿してください！

3月3日（木）まで

最終回

資格証授与式

住宅ローンコンサルタント資格証(名刺サイズ)



第12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！

講座の日程

- ①10月12日(火) 13:00～17:00
- ②10月25日(月) 13:00～17:00
- ③11月8日(月) 13:00～17:00
- ④11月22日(月) 13:00～17:00
- ⑤12月6日(月) 13:00～17:00
- ⑥12月20日(月) 13:00～17:00
- ⑦1月13日(木) 13:00～17:00
- ⑧1月24日(月) 13:00～17:00
- ⑨2月7日(月) 13:00～17:00
- ⑩3月7日(月) 13:00～17:00

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
- 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(自動計算)
- ライフプランニング
- 新規向けセミナーの内容理解・ロープレ
- プロフィール作成
- 火災保険の必勝提案法
- 工務店提携＝マーケティング
- 営業心理学
- 紹介のもらい方

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 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
- 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井上尚弥VS中学生横綱
- ⑨ケーキ屋さんトーク、ラーメン屋さんトーク
- ⑩虫歯治療とホホワイトニング

小ネタ集N0.7

- ①変動金利VS固定金利！理系エリートの選択
- ②自己紹介の4ステップ
- ③ダーウィン理論
- ④アポロ理論(アポロ11号)
- ⑤営業とは？言葉の定義！
- ⑥記憶の司令塔 海馬 を操れ！
- ⑦購買行動心理学の秘密 人は、何にお金を払うのか？
- ⑧ペットショップの最強クロージング法
- ⑨がんになった息子を想う父親の話！
- ⑩森の天才少年

小ネタ集N0.8

- ①スーパードクターと新米ドクター
- ②住宅を最も安く建てる方法！
- ③最高級絶品フランス料理を最も安く食べる方法！
- ④変額保険は、手数料が高いから損だ！という方への提案法
- ⑤
- ⑥
- ⑦
- ⑧
- ⑨
- ⑩