

住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第12期 第10日目 最終回



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

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！

目標は達成できましたでしょうか？

目的

コンテンツホルダーとなし、
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！

目的は、達成できそうでしょうか？

継続は力なり

本日のスケジュール

- ①ふいかえり 課題確認
- ②営業心理学 紹介のもらい方
- ③大質問大会
- ④卒業式 やること宣言！
- ⑤今後のフォローについて

ブレイクアウトルーム

この4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

石賀さん

知り合いの工務店でセミナーなどのお話をした際に"建築コンサルティングなら株式会社ナック"
<https://www.nac-consul.com>

こちらで依頼してます。と もし、攻略法などあれば教えてください。

NACさんを利用していると、セミナーやライフプランなども 私が入る余地はない感じですか？

回 答

多分、上手く行っていないと思いますので、
入る余地は、ありますよ！

平松建築さんは、もう、NACのコンサルを受けていません！

NACの住宅ローンセミナーは、何千種類もある住宅ローンを、
自分で、選択出来ますか？

という感じで、個別相談へ！

個別相談は、なんちゃってライフプランと、変動金利推しです。

消費者が、賢くなっているので、通用しない！

本当の意味で、お客様に、貢献するには？

今まで、通りでは、ダメですね！

川端さん

カイロプラクティックサロンをご主人の実家を増築して、来年の4月頃に建設を計画中的の方です。

その際に、住宅メインか店舗メインかで借入方法が変わってくるので

- ①店舗メインだと、低金利の融資を受けられるそうです。
- ②住宅メインだと、ご主人が糖尿病なので、フラット35だと問題ないですよ？

ご主人は会社員で、カイロプラクティックは現在別の場所で奥さんがされています。店舗メインにして、奥さんは一緒にやってる仲間が働けるようにしたいという気持ちもありますが、ご主人のご両親ともほどほどの距離を保ちたい。金額的にも①②どちらが有利なのかも、よくわからない。

3歳と11歳の子供が二人、ご主人のご両親もご健在。ご主人の実家を増築の予定

- ①の融資のチラシも添付します。

金銭的な有利さが分かれば、選択しやすくなるかなと思い、鴨藤さんにアドバイス頂きたく、よろしく願いいたします。

川端さん

天理市内で事業を営む皆様へ
令和3年度天理市中小企業融資制度のご案内
ご融資利率 1.175%(固定金利)

＜申込受付期間 令和3年4月1日～令和4年3月下旬迄＞
 ＊金利情報により新規申込時の利率が変更になる場合があります。

資金使途 融資限度額

運転資金	500万円	5年以内 (掲題6ヵ月を含む)
設備資金	500万円	
店舗改造資金	1,500万円	7年以内 但し、融資額 500万円以下の 場合は、4年以内 (掲題6ヵ月を含む)

融資期間

連帯保証人

資格要件

信用保証及び担保

【申請に必要な書類】

	運 転 資 金		設 備 資 金		店 舗 改 装 資 金		備 考
	個 人	法 人	個 人	法 人	個 人	法 人	
天理市中小企業融資申請書	○	○	○	○	○	○	
信用保証委託申込書一式	○	○	○	○	○	○	申請者個人分
住民票抄本(外国人登録原簿)	○	△	○	△	○	△	事業用所在地の住所が必要の場合にのみ 申請者個人分(申請者本人・連帯保証人)にのみ必要
事業証明書	○	○	○	○	○	○	3年分
納税証明書(市県税・固定資産税)	○	○	○	○	○	○	事業用所在地の市県税・固定資産税の納税証明書 が必要
確定申告書(写)	○	○	○	○	○	○	
登記簿謄本及び定款(写)	○	○	○	○	○	○	
決算書及び試算書	○	○	○	○	○	○	
見積書	○	○	○	○	○	○	
計画図面	○	○	○	○	○	○	
許認可書・届出書(写)	△	△	△	△	△	△	許認可・届出が必要な業種のみ
個人情報利用に関する承諾書	○	○	○	○	○	○	申請者・保証人

※詳しくは、大和信用金庫の担当者にご相談下さい。

やること宣言

オンライン卒業式(資格証授与)

スピーチ(1分)がありますので、考えておいてください

超実践講座に参加してのふりかえり

参加前の自分と今の自分

①成長！感想！

②1か月以内にやること…宣言

本日の最後に発表して頂きます！

ふいかえい

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

住宅購入者の2大不安

新規向けセミナーの解説

金利の重さ！のロープシ

火災保険の必勝提案法！

ふりかえり

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

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！

FBグループ投稿



鴨藤 政弘さんがリンクをシェアしました。

管理者 · 2月14日 1:31 · 🌐



新築向けセミナー 2022年2月13日

4つの国策！

- ①フラット35Sの金利優遇(継続)
- ②住宅に関わる贈与税、非課税枠(改定)
- ③住宅ローン減税(改定)
- ④こどもみらい住宅支援事業(新設)



YOUTUBE.COM

住宅ローンセミナー2022年2月13日

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

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

① 3000万円 金利**1.0%** 35年 = 約3,557万円

② 3000万円 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』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

過去の金利水準

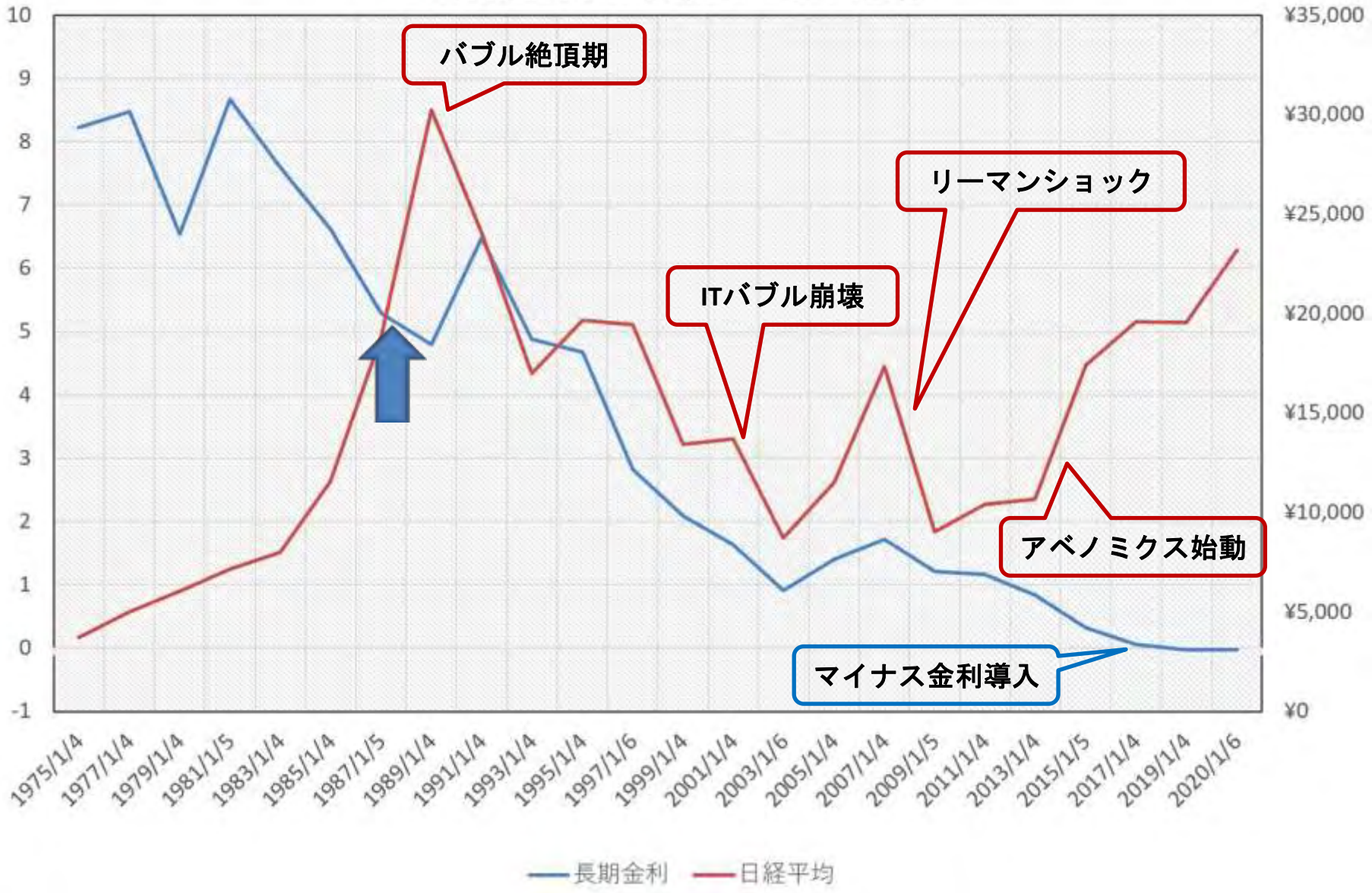
①昭和63年4月(バブル経済前)の
定期預金(1年)の金利は?

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。

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%

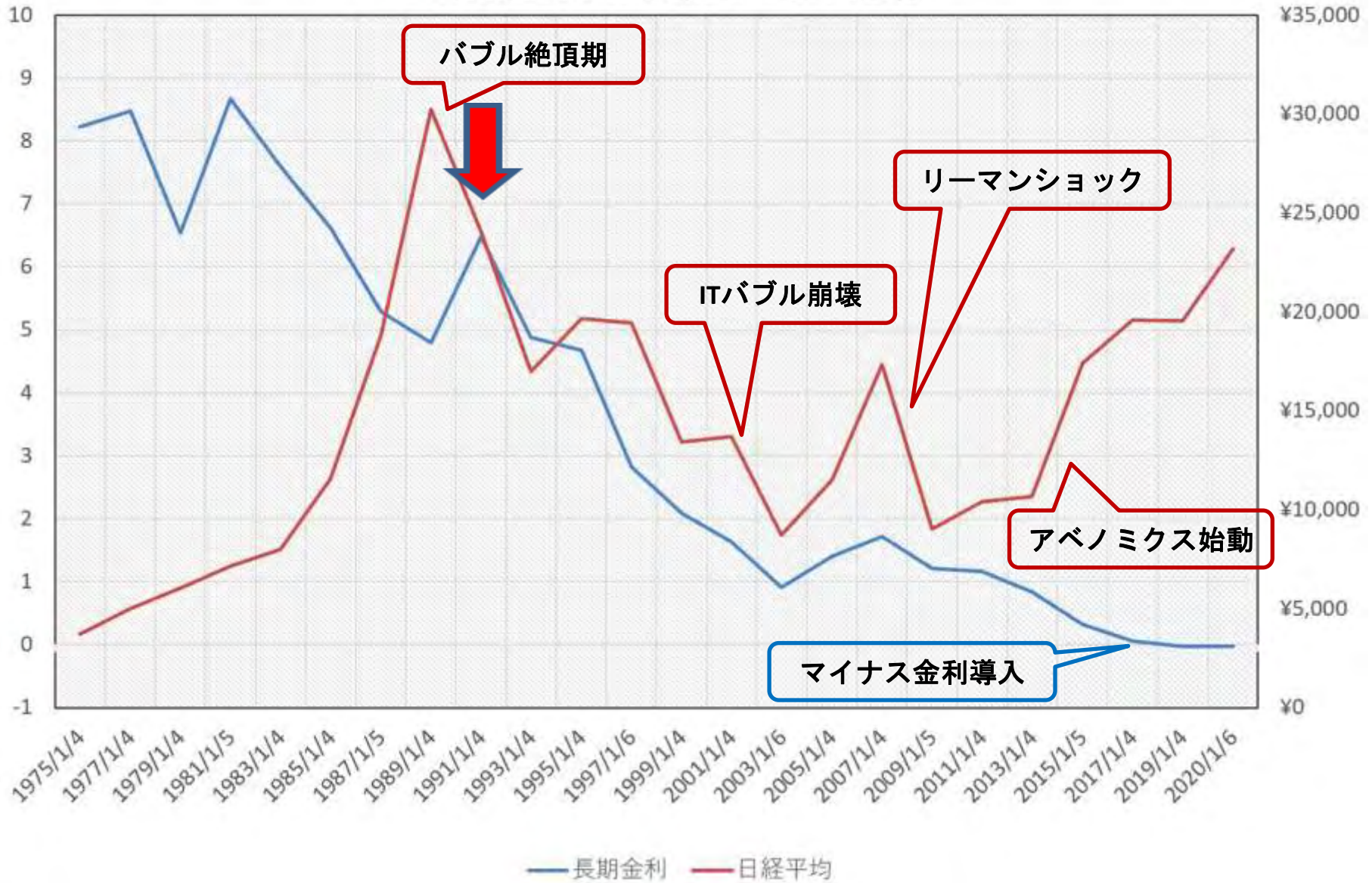
働かなくても生活出来るかも？

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

長期金利と日経平均の推移



過去の金利水準

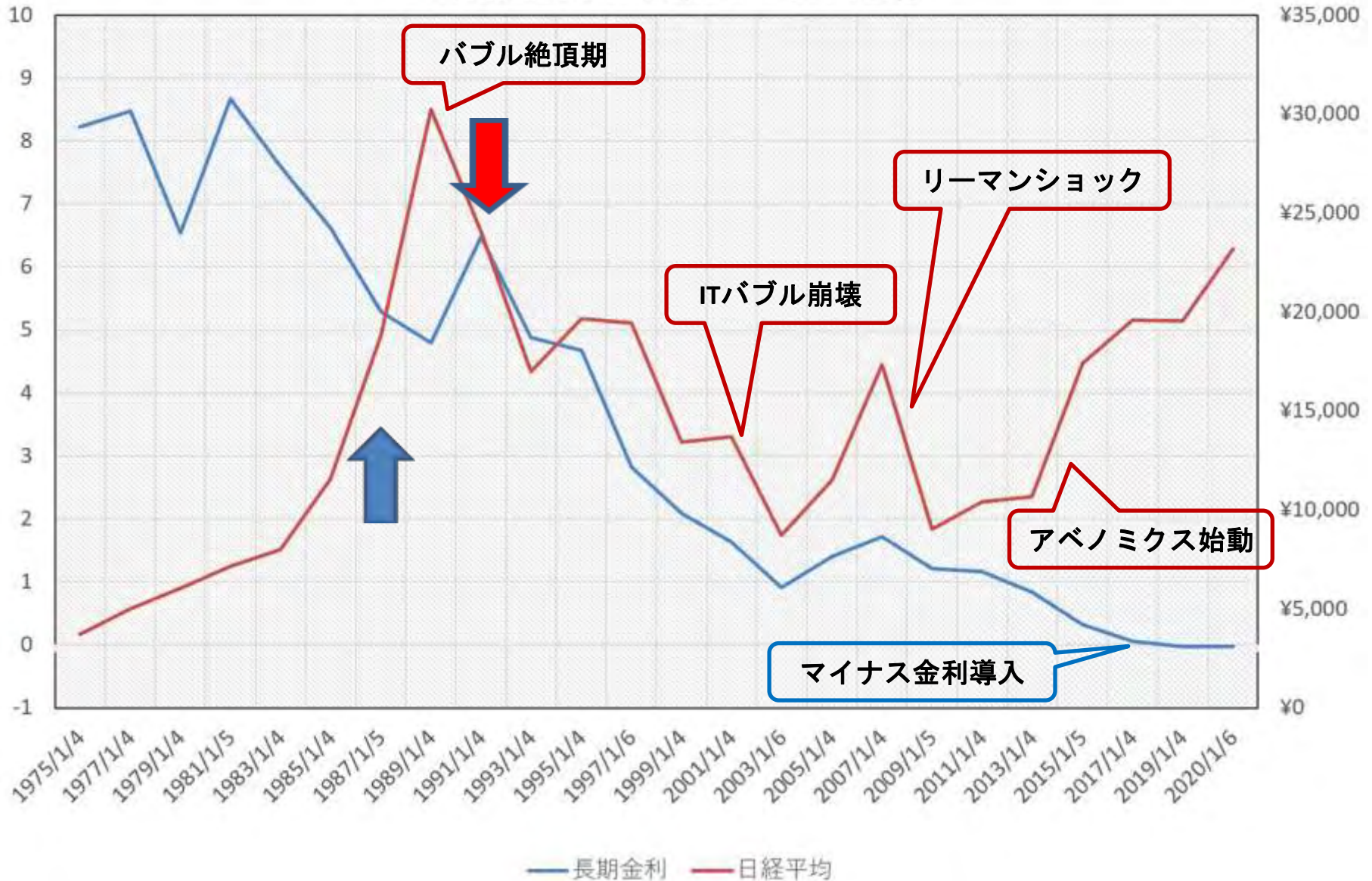
①昭和63年4月(バブル経済前)の
定期預金(1年)の金利は？

3.36%

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



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/>

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

金利の変動要因

答えは2つ！

① 景気（物価）

② 日銀（政策）

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、日銀は今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 税込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
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。

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				為替相場 円/米	
	前月比	前年比	前月比	円 ベース		契約通貨 ベース		円 ベース		契約通貨 ベース			
				前月比	前年比	前月比	前年比	前月比	前年比	前月比	前年比		
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	0.1	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	1.8	6.7	2.6	15.4	2.3	18.4	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	26.4	0.0	
7月	1.1	5.8	1.0	0.6	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	0.1	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	8.0	1.0	32.2	1.4	28.7	0.3	
10月	1.4	8.8	1.6	2.3	14.1	0.9	9.4	4.6	38.6	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

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
 - 〇〇〇技研
- ハウスメーカー
 - 鉄ホーム
 - （ファイブガーデンズ）
- 借入銀行
 - 〇〇銀行 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
 - 〇〇〇技研
- ハウスメーカー
 - 鉄ホーム
 - （きらりタウン）
- 借入銀行
 - 〇〇銀行 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？

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！

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？

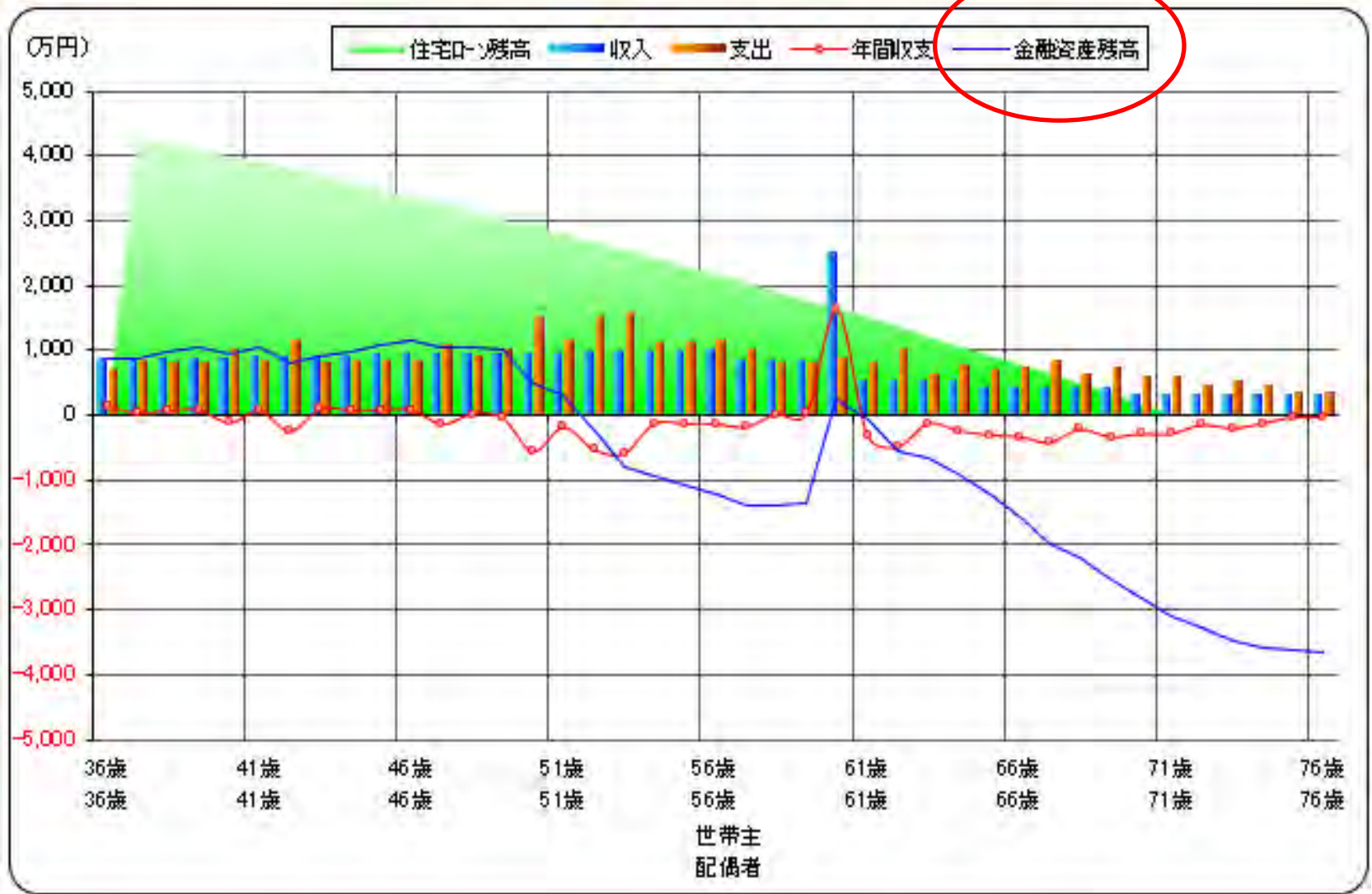
住宅ローンの返済は長期！

- ・ 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？

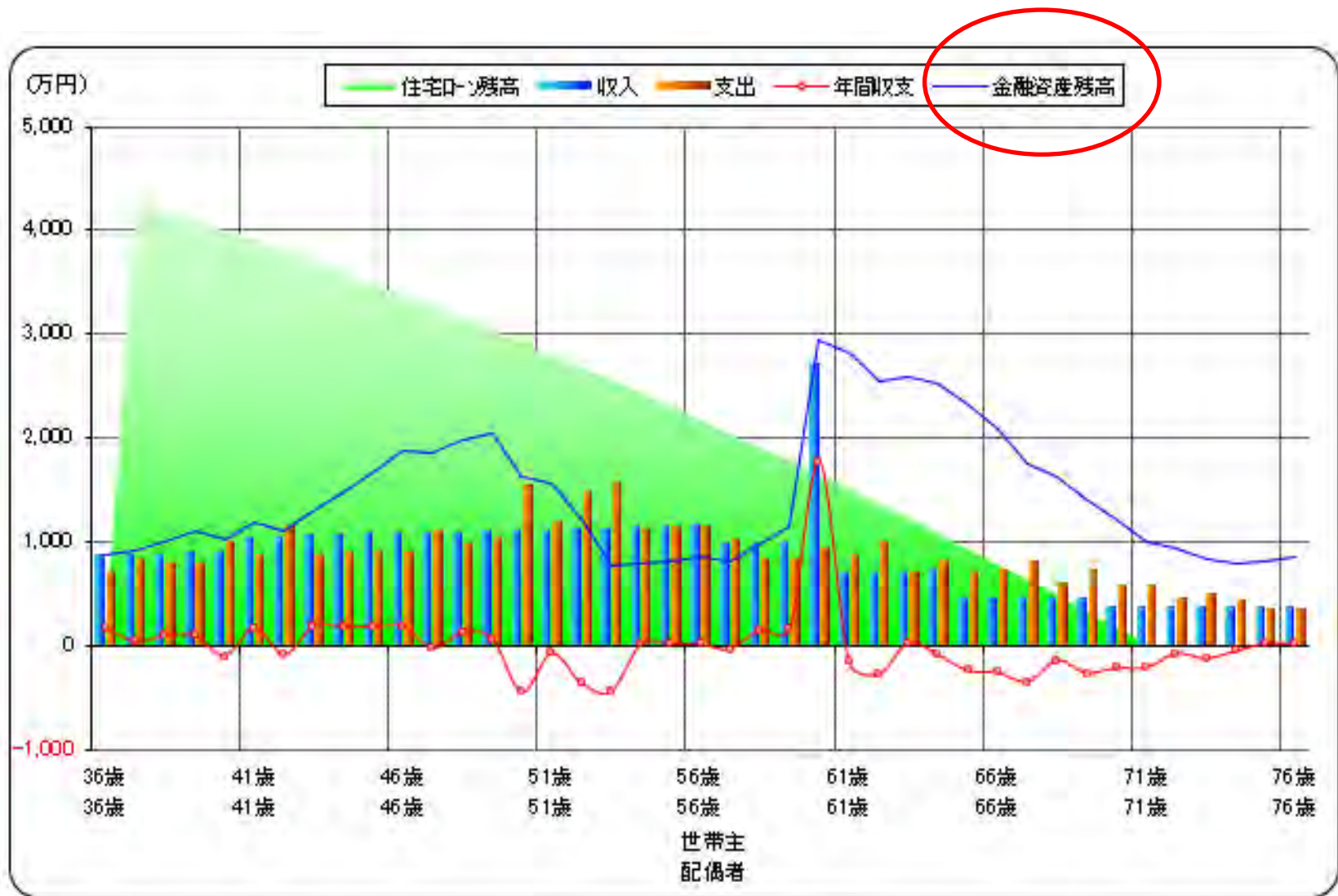
その不安は

『**ライフプラン**』を作ることで解消します！

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！

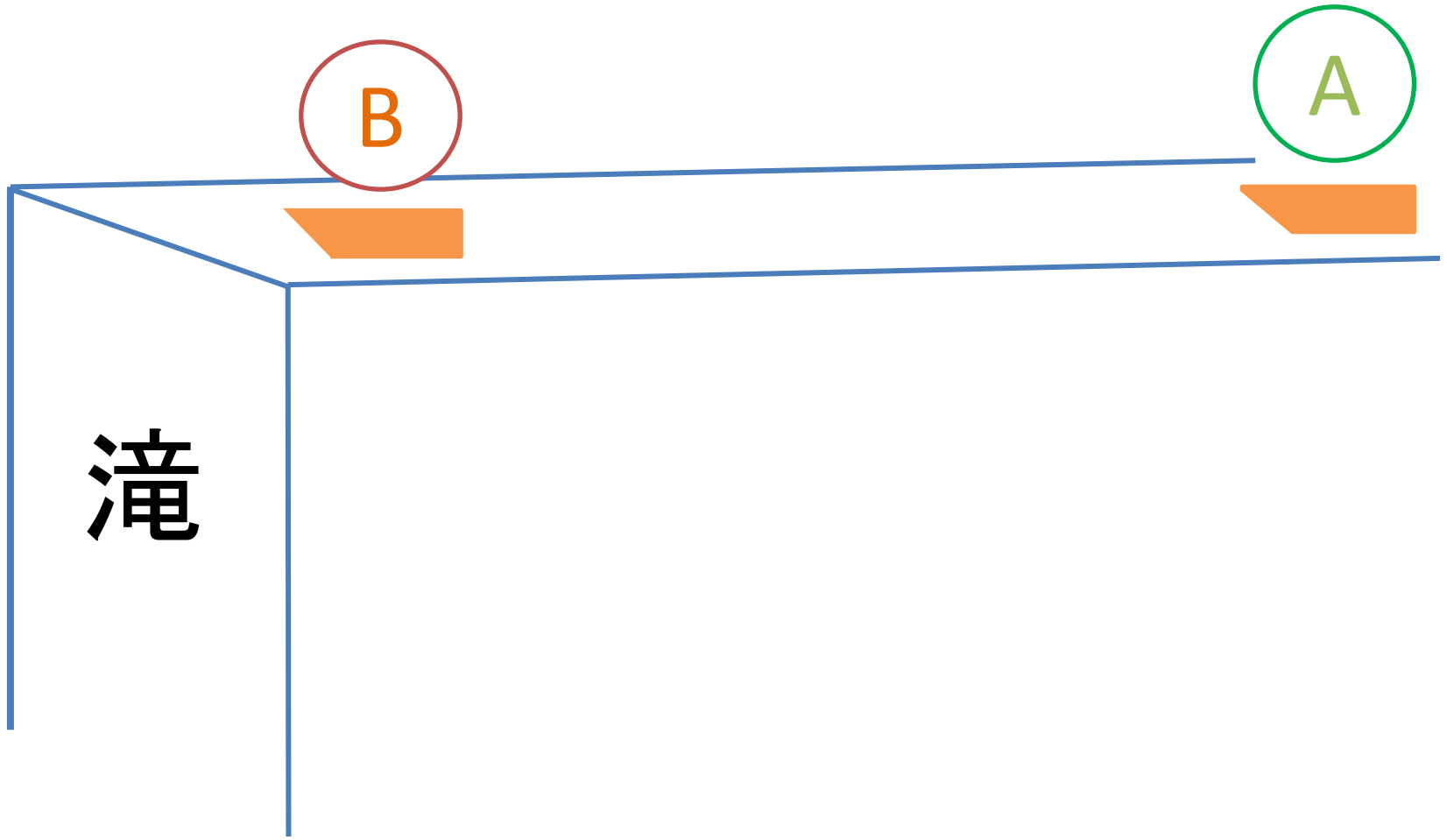
住宅ローンライフはハッピーに！

楽しい川下り



大きな滝





個別相談のご案内！

本日まで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。

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

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！』

の部分を練習してください！
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)

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

川端さん

- 金利の話ですが、セミナーでだけではなく普段の面談でもこの部分の話だけでも出来たり、パパッと金融電卓使って話せることも信頼感に繋がり、金利が低い今のうちにやったほうが良いなら一度ライフプランをやってみようと思っていたかなと思いました。
- この研修で学んだことで普段の面談でも内容の濃い話が出る意識づけと、電卓も使わないと使い方を忘れてしまうので、研修資料で何度も復習もできるのでありがたいです。

川端さん

2月の26.27日から住宅展示場で子育てマネーセミナーでFP相談の場を提供してもらっていますが、展示場に来る人も少なく人が流れてこないのか、コロナだからなのか、やり方があっていないのか、

3月も週1回土日のどちらかをセミナー＆相談に入れてくださっていますが今のところ参加予約がなく、過去の購入者向けのセミナーなど、提案と改善が出来たらと思っていますが、

そんなに住宅購入の意思がまだ固まっていない方が来やすい住宅展示場の場合、来られたお客様が次のステップに進めるために鴨藤さんならどんなことを考えられるか、7日の研修で教えていただけるとありがたいです。

工務店でセミナーやFP相談やり始められるのが一番理想だと思うのですが、ライフプランになるまでなかなか見通しが立たない展示場は、ほぼ土日が潰れ、提携先として間違っているかもしれないと思い始めています。

回 答

ライフプランやセミナーは、予約制でイベントとは別日でやった方が
良い(2段階)

初めまして、でセミナーやライフプランは、難しい

イベントのなかで、セミナーやるなら短時間で
金利の重さだけやるとか

住宅ローン相談会 いくら借りられるか？

年収と他の借入をヒアリングして電卓で計算など

最近のお客様は、事前に調べてから、展示場に足を運ぶ方が多い
(ハウスメーカーもそこを意識してもらおう)

確認で、現地に来るケースが、浜松では多い

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、売いやすくして、
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、給付も少なくして済み、
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いただきます。

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、必要でないものと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！

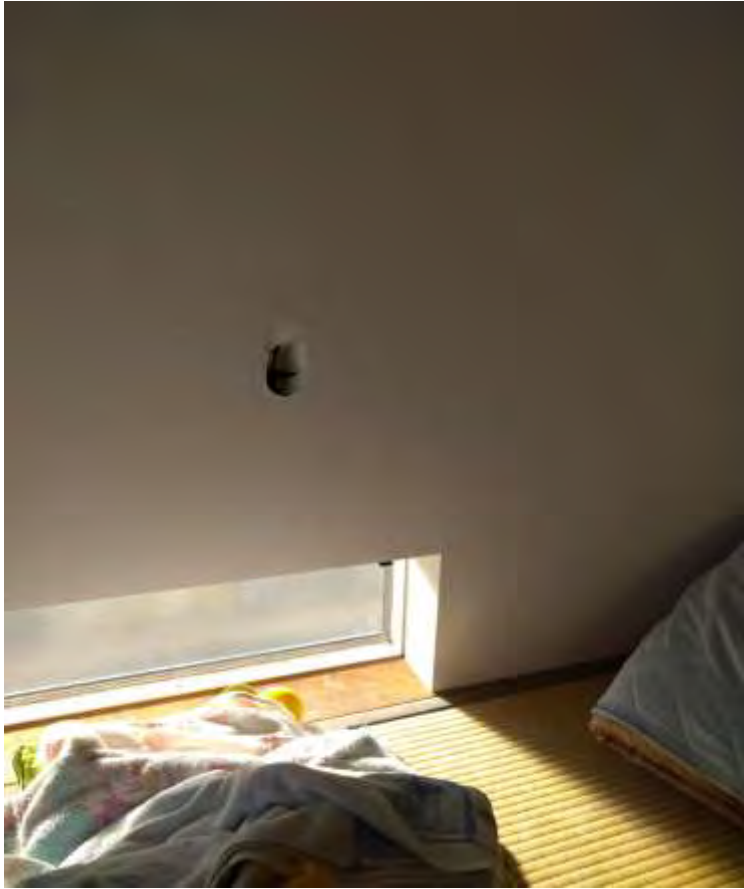
火災（全焼）



不測かつ突発的事故（建物）

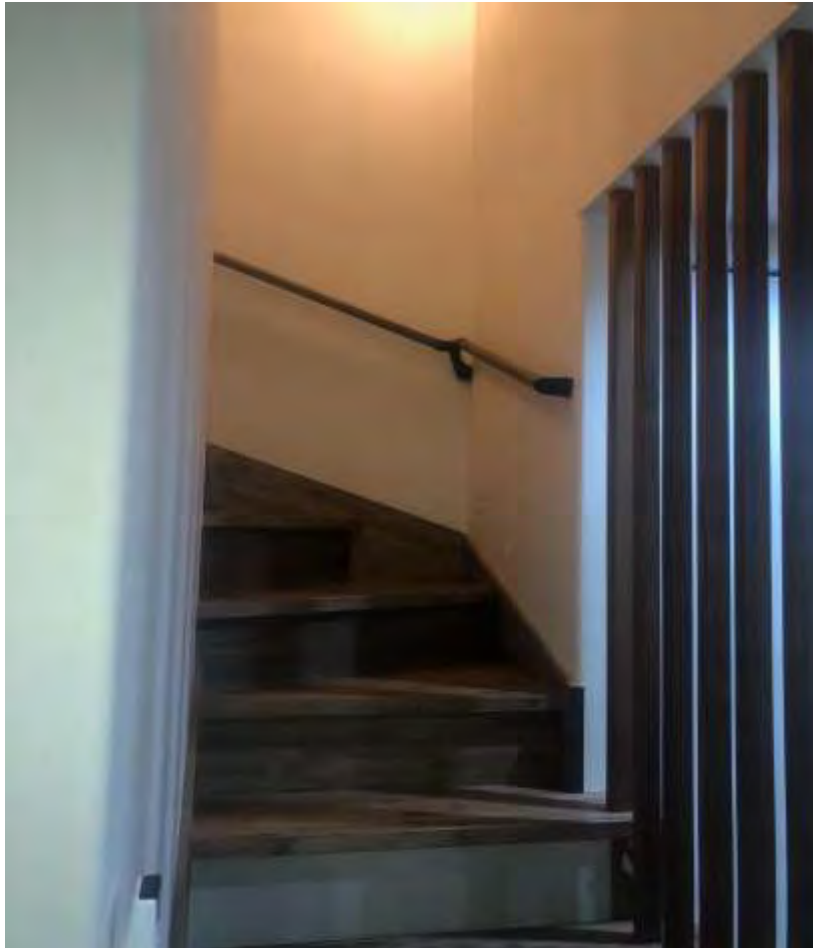


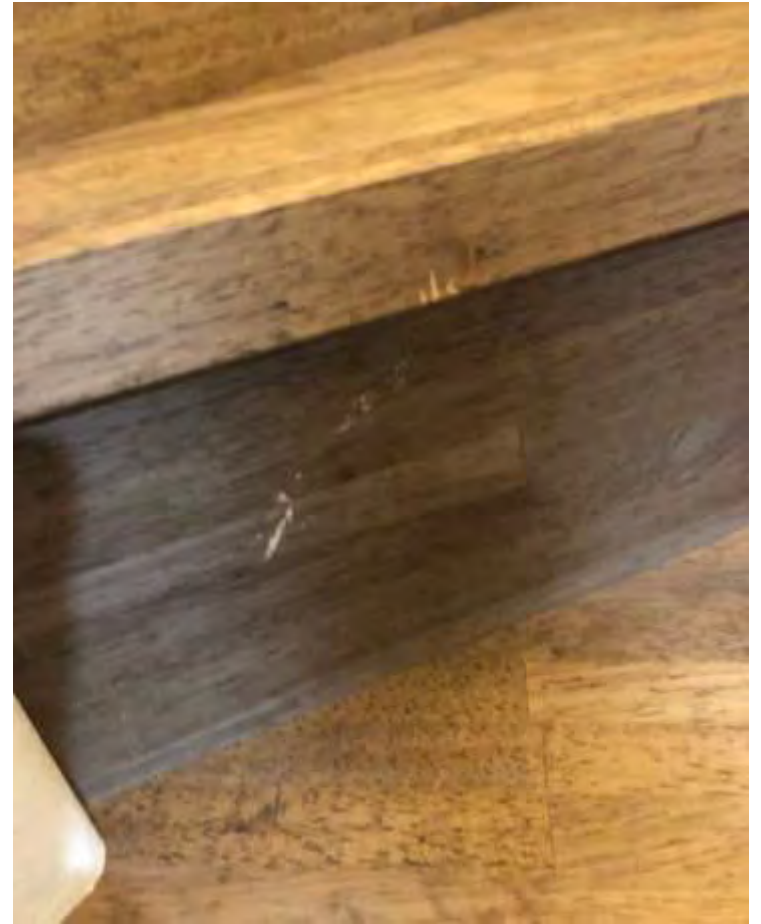




不測？

















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)

川端さん

火災保険に関しては、資格があるにも関わらず
損保の活動が少なすぎて話をする機会がなく、
実践できておりませんが、

今後火災保険の相談を受けたときは、この研修
で学んだ実例などを伝えることが出来るので、
以前より安心感を持ってもらえると思いますの
でとても心強いです。

石賀さん

私も直近で火災保険の提案先がなかったのであくまでイメージとなります。

私自身が今まで、口頭でのみお伝えしていた部分が写真を見せながらで より具体的にイメージができ、事故が起こったら連絡と刷り込まれると暗示の様になるので更に効果が増すと思います。

実際に事故でお支払いの方は、値段にあまり関係なく火災保険の更改をされているので、使っていきます。

加藤さん

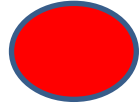
火災保険提案説明の感想

実際の火災保険の提案はなかったですが提案するイメージした感想です。

いままで火災保険は設計書の説明しかしていませんでした。写真を見せながら説明をすることによりお客様が火事の時だけの火災保険のイメージから身近でいるんなケースで使えるんだと必要性を感じる事ができると思いました。また火災保険の使い方や請求のイメージ、請求の仕方を説明することで何かあったら連絡しやすい付加価値があるので保険料比較をされにくいのではないかと思います。

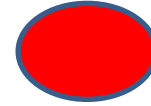
營業心理学

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！

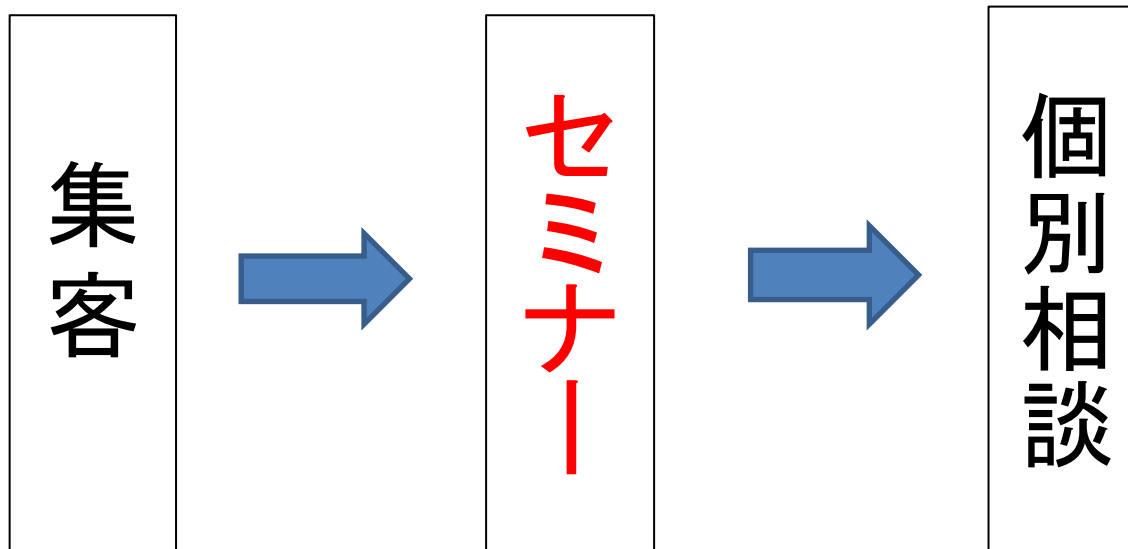
営業心理学

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

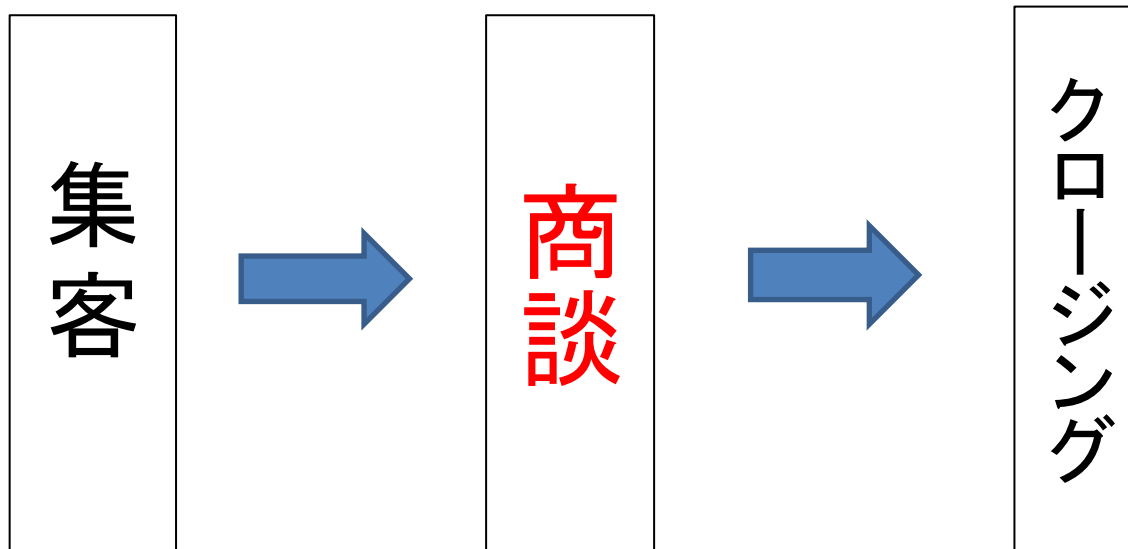
扱っている商材やサービスを

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、なりたいたいんでしたっけ？

(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。

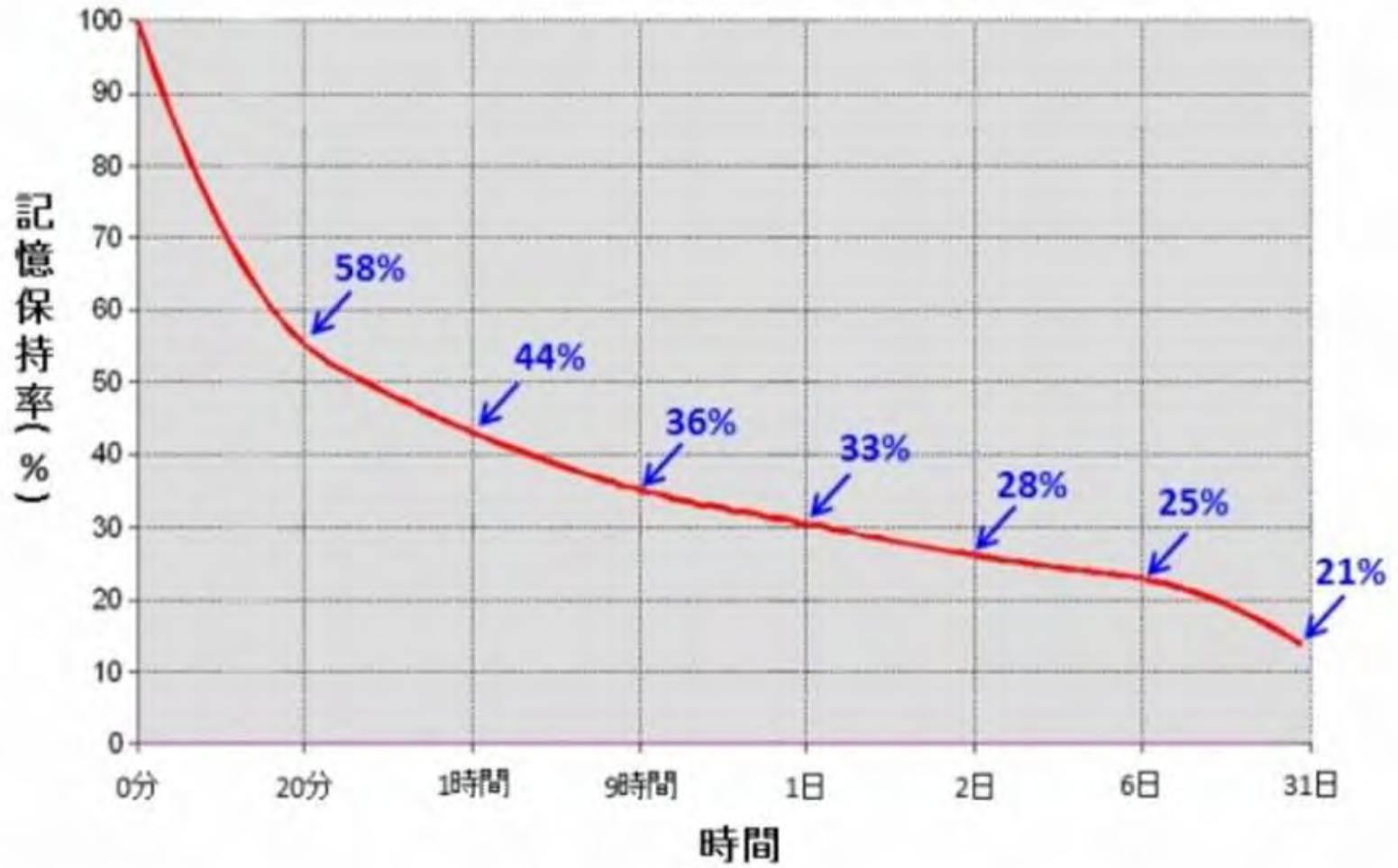
今日の話聞いて、家族を守る、将来のためにお金を貯めることの重要性を感じて頂いたでしょうか？ハイ！

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だけど〇〇⇒ポジションチェンジ 80%

②ファイナルクロージング

行動レベルを確認する

〇〇＝懸念

購入決定を妨げる6の法則

- ①金額
- ②第三者の声(相談)
- ③時期(タイミング)
- ④システム・会社への不安
- ⑤優位性(他者比較)
- ⑥成果、継続力、変化への恐怖、2チャンネル

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おう

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**になりません。

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・夫ももらえらる。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(30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10回の課題

**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ていたので、
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

FBグループへ投稿！

3月28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 フォロワー（メリット）

紹介特性の見極め

人には**紹介特性**がある

- | | |
|--------------------------|------------|
| S. 複数紹介してくれる人 | 10% |
| A. 1人ご紹介 | 30% |
| B. 紹介特性はあるが紹介者が0人 | 40% |
| C. 紹介特性がない | 20% |

ケーキ屋さん、ラーメン屋さんトークで確認

特定依頼、活動指定

特定依頼 =

こんな人を紹介して欲しい！

損をさせたくない親友、大切な人

地震予知トーク(電離層前兆予測 = S-CAST)

活動指定 =

これを見せて、こう伝えてください！

特定依頼、活動指定

特定依頼 = こんな人を紹介して欲しい！
人脈マップは有効ツール

トーク例

〇〇さんのお知り合いで、**最近 家を建てた(購入)方か、**
現在幼稚園くらいの子供さんがいてアパート(賃貸マン
ション)に住んでいる方はいませんか？

今回〇〇さんに喜んで頂いたことと同じことが出来ます
のでご紹介ください！

(なぜ私を紹介しなければならないか？住宅専門FP)

住宅ローンアドバイス、ライフプランニング、火災保険等

人脈マップ

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

特定依頼、活動指定

活動指定 = これを見せて、こう伝えてください！

トーク例

来週、会社に行ったらこれ(私の自己紹介文、住宅ローン専門である、セミナー証拠等)を見せて、

**『○○君家建てるって言ってたけど住宅ローンはどこで借
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！』紹介してあげよう
か？**

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、幸せのお〇〇け！

紹介とは？

自分が購入した商品やサービスにより

『問題解決』や『願望実現』できた

喜びや幸せを

友人、知人にも味わって頂く、行為である！

喜び、幸せのお裾分け！

販売心理学

古い販売形態

ブライアン・トレーシー

10% 関係構築 (AP)

20% 適格性の確認 (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(リファーラル)

セールス・プロセス

1回目のアポイントメント 80%の重要性

①AP 好感度アップ

②FF ヒアリング→次③のアポ 事実を発見

2回目のアポイントメント

③P 内容のプレゼン

3回目のアポイントメント

④C 売れる人ほど、さらっとしている

⑤EN アンケート → ⑥Rのきっかけ

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？

第10回の課題

**営業心理学を意識して
生命保険のご提案、アポ取り、ご紹介の活動をする**

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

FBグループへ投稿

3月28日(月)

質 問

講座を通して

何か、質問はありますか？

実践講座のまとめ

- ① 開催(・ はどこ?)
- ② の回収(コピー・撮影)
- ③ パターンの確認(・ 選択型・ 固定)
- ④ヒアリング つ(の有無・ 種類)
- ⑤ 相談(ライフ 付きがベスト)
- ⑥ 表作成
- ⑦ 金利計算(と が使える金融機関)
- ⑧提案 パターン(・ 作戦)
- ⑨ の見直し(近くに出来た)
- ⑩ 依頼

グループワーク

①～⑩の空欄を埋めてください

みなさんで、話し合って埋めてください

5分で

実践講座のまとめ

- ①セミナー開催(ジョイント・リストホルダーはどこに?)
- ②返済予定表の回収(コピー・撮影)
- ③3パターンの確認(変動・固定期間選択型・全期間固定)
- ④ヒアリング2つ(保証料の有無・団信種類)
- ⑤個別相談(ライフプラン付きがベスト)
- ⑥比較表作成
- ⑦防衛金利計算(ピストルとナイフ作戦が使える金融機関)
- ⑧提案 2パターン(借り換え・ピストルとナイフ作戦)
- ⑨生命保険の見直し(近くに出た新築アパート)
- ⑩紹介依頼

本日(本講座)のまとめ(ブレイクアウトルーム)

超実践講座に参加してのふいかえり
参加前の自分と今の自分

- ①どんな『**成長**』がありましたか？
- ②1カ月以内に何をしますか？

5分でシェアしてください！
一人1分目安

やること宣言

オンライン卒業式(資格証授与)

超実践講座に参加してのふいかえり
参加前の自分と今の自分

①成長！感想！

②1カ月以内にやること…宣言

オンライン卒業式


超実践講座に参加してのふいかえり
参加前の自分と今の自分
ひとり1分目安で『**宣言!**』して頂きます!

①成長!感想!

②1か月以内にやること…宣言!

授与式(資格証) あいいうえお順




 一般社団法人
 日本住宅ローンコンサルティング協会

〒104-0061 東京都中央区銀座1-2-7-8
 セントラルビル703
 電話：03-5860-2508
 携帯：090-3838-8722
 メール：kamoto@jyutakuconsul.com
 HP：http://jyutakuconsul.com

鴨藤 FP事務所 〒430-0906 静岡県浜松市中区住吉 2-7
 住吉カトレアマンション 325
 メール：mkamo117117@me.com

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)

- ①浅田さん
- ②石賀さん
- ③井上さん
- ④加藤さん
- ⑤川端さん

住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 浅田 孝宏

有効期限 2024年6月30日

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



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 石賀 匡

有効期限 2024年6月30日

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



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 井上 丈生

有効期限 2024年6月30日

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



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 加藤 英樹

有効期限 2024年6月30日

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



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



住宅ローンコンサルタント 資格証

氏名 川端 尚

有効期限 2024年6月30日

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



一般社団法人

日本住宅ローンコンサルティング協会



今後のフォロー

結果が出ないと第12期は終了しません。

ご紹介が出たら、保険のご契約が頂けたらFBグループに投稿してください！

質問等は、明日以降も受け付けますのでご安心ください！

FBグループに投稿してください！

返済予定表を回収したら、写真を投稿してください！

最終課題！

講座中に結果が出なかった方

1カ月以内に結果を出してください！

住宅ローンコンサルから保険のご契約・ご紹介

FBグループにて報告してください！

期限4月11日(月)

中間報告・・・期限3月28日(月)

今後の実践報告

FBグループに、報告してください！

セミナー実績 = 証拠写真・チラシ

**住宅ローンの見直し実績は、FBグループ
に報告してください！**

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

今後のフォロー

一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

協会にご入会いただくと以下の特典がございます

- ①毎月配信の**小ネタ集動画メール**
- ②セミナーコンテンツの**更新配信**
- ③**ZOOMグルコン毎月開催(参加権)**
- ④セミナーへの**共催表記**
- ⑤資格更新料の**無料化**

協会会費：**月額2,000円**(税込み・クレカ払いのみ)

希望者はメールへのご返信をお願いします！

今後のフォロー

超実践講座は、再受講制度もあります

講座のご案内は、今後も都度発信します。
現在、火災保険必勝提案法！開催予定

見直しセミナー徹底マスター

新規向けセミナー徹底マスター

営業心理学

自分マーケットを作ろう（PC リストホルダー コンテンツホルダー）

マネーセミナー（平松建築様バージョン）

火災保険提案法パーフェクトマスター

工務店提携、ライフプランソフトの活用法！

個別コンサル

…等々

アンケート

アンケートに、ご協力ください！

Wordでお渡しします。

印刷して手書きでも、入力でも結構です！

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

住宅ローンコンサルティング超実践講座

目的

海で溺れている人を救うには、自分に体力がないとできません
我々が体力をつけるには、保険を売って、稼がねばなりません

住宅ローンコンサルで

知らないで損をしている

金融素人を救い

自らも稼げる保険営業パーソンになる！

ひとりでも多くの

金融素人であるお客様を

救ってあげてください！

ご受講有難うございました！

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NO.2

- ①司法書士報酬も値切れる！
- ②神話の法則(自己紹介)
- ③フラット35の仕組み！(債権の流動化)
- ④元金均等も元利均等も結果は同じ！
- ⑤有能シェルパの話！
- ⑥連帯債務はみんな苦手！(連帯保証人との違い)
- ⑦平均点は信用出来ない！静岡県が全国ワーストになった訳
- ⑧ふるさと納税、iDeCo(イデコ)は営業(アブローチ)の武器！
- ⑨坪単価の高いハウスメーカー・工務店を狙う理由
- ⑩預金と貯金 宅急便と宅配便

小ネタ集NO.3

- ①ローンセンターの永年担当者は・・・なん！
- ②FB集客は今や常識！インスタ、LINEも使えるツール！
- ③銀行に紹介料をもらうのは無理！
- ④工務店・ハウスメーカーに紹介料は必要か？実態は？
- ⑤イオン(マック)トーク！投資初心者へ！
- ⑥ハウスメーカーの営業マンはOB訪問したくない！
- ⑦セオリーの話 野球orサッカーorバスケットボール
- ⑧住宅営業マン向けセミナーには積極的に参加しよう！
- ⑨変動金利が売れている理由は〇〇の都合だった！
- ⑩セラピストのアプローチ

小ネタ集NO.4

- ①夏のキャンプ場での命の恩人
- ②近くに来た、新築アパートの話
- ③ねんきん定期便は最強ツール
- ④ノミのジャンプ力、水族館のイルカの話、ピラニアのジレンマ
- ⑤VAKとのコミュニケーション
- ⑥金鉱山の法則 ミドリムシの話
- ⑦冬の旭川の話
- ⑧火災保険の始期には、気を付けろ！
- ⑨ピストルとナイフ作戦
- ⑩新規開拓のマトリクス ①②③④

小ネタ集N0.5

- ① フルインちえみトーク
- ② エビングハウスの忘却曲線トーク
- ③ カラオケ理論、自転車理論、一輪車理論、英会話理論
- ④ 示唆質問
- ⑤ GROWモデル
- ⑥ タモリのYESセット
- ⑦ フレーミング理論
- ⑧ 保険会社のズルい販売システム
- ⑨ 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？
- 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虫歯治療とホワイトニング

小ネタ集NO.7

- ①変動金利VS固定金利！理系エリートを選択
- 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(数学)

小ネタ集NO.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