

火災保険必勝提案法！

第2期 本講座 第3日目



一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

代表理事 鴨藤 政弘

一般社団法人 日本住宅ローンコンサルティング協会

理念

**知らないで損をしている、金融素人であるお客様を
金融機関の魔の手から、ひとりでも多く救いたい！**

稼げて、救える保険営業パーソンを育成する！

『超実践講座』のメニュー（当協会実施）

- 住宅ローンの基礎・銀行の考え方
- 金融電卓の使い方
- 住宅ローン見直しセミナー（PPTコンテンツ）
- 新規住宅購入者向け住宅ローンセミナー（個別相談移行率100%）
- ピストルとナイフ作戦の実践（住宅ローン金利の値切り方）
- 住宅ローン返済予定表（比較表の作成）・防衛金利の計算（自動計算シート）
- 住宅購入者向けライフプランニング（超実践＝FP名人）
- セミナー用プロフィール作成
- **火災保険の必勝提案法（脳科学的アプローチ）今回はここ！**
- 工務店提携（JV）＝マーケティング（サクセスロードマップ）
- 保険営業心理学
- 紹介のもらい方

本講座の日程

日程（オンライン）

①8月19日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）

②8月29日(月) 13時30分～17時（質問タイム～18時）

③9月9日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）

フォローアップグルコン 9月26日(月) 17時～19時

本日のメニュー

第2日間のふりかえり

課題確認 ロープレ

- ①提案成約率99%の必勝提案法（脳科学的アプローチ）
釣りの仕掛け、釣り方
- ②対象先の選定
駆け込み需要獲得のための提案法（青田買い戦略）
釣り堀はどこ？
- ③ジョイント・ベンチャー（工務店提携）＝情報
新規購入者のご紹介入手（提携）方法 ライフプラン営業

裏テーマ

『火災保険申請サポート業者撲滅運動！』

お客様を救うには、

我々フロ代理店が頑張るしかないのです！

火災保険必勝提案法

目標！

講座終了までに

火災保険の提案成約率を上げ

契約件数、金額を共に伸ばし、生命保険の営業につなげる！

全員結果を出す！

成果を出す！

① **カラオケ理論**

② **自転車理論**

③ **一輪車理論**

営業とは？（言葉の定義）

目の前の人の

『○○○○』と『○○○○』のお手伝いを

自分の取り扱っている商品や、サービスを使って

行うこと！

営業とは？（言葉の定義）

目の前の人の

『問題解決』と『願望実現』のお手伝いを

自分の取り扱っている商品や、サービスを使って

行うこと！

成功とは？

〇〇を〇〇することである！

成功とは？

目標を達成することである！

目標がないと、成功もない！

目標を作成しましょう！

課題確認

第1日目の課題

次回8月29日（月）までの間に、火災保険の提案を3件以上する！

**脳科学的アプローチを意識して、実際に、お客様に提案してください！
事故の写真をお持ちの方は、ご自身の事故の写真をお使いください（差し替え）**

- ①フレーミング（火災保険は、何のために入るのか？）**
- ②ギャップ・インパクト（火災保険の選び方・モノサシを渡せ）**
- ③エピソード・トーク（工務店営業マンの保険申請の話）**
- ④ミッション・トーク（保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅）**
- ⑤入口・出口戦略（脳科学的アプローチ、潜在意識ヘインストール）**
- ⑥影響力の武器（一貫性の原則）**

を意識して提案してみてください！

第2日目の課題（再）①

次回までの間に、火災保険の提案を3件以上する！

脳科学的アプローチを意識して、実際に、お客様に提案してください！

- ①フレーミング（火災保険は、何のために入るのか？）
- ②ギャップ・インパクト（火災保険の選び方・モノサシを渡せ）
- ③エピソード・トーク（工務店営業マンの保険申請の話）
- ④ミッション・トーク（保険会社のスルイ販売方法・申請サポート撲滅）
- ⑤入口・出口戦略（脳科学的アプローチ、潜在意識ヘインストール）
- ⑥影響力の武器（一貫性の原則）

を意識して提案してみてください！

お客様に、火災保険の内容は、インストールされましたか？

事故があったら、私に電話！ 大丈夫でしょうか？

と最後に聞いてみてください！

感想を、FBグループに投稿。3件、投稿してください！

期限 9月7日（水）

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識ヘインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

やってみて

- 感想！

- 出来そうか？

- お客様の反応は？

第2日目の課題 ②

次回までに、現状分析と目標設定をして

火災保険の提案をする見込先（対象先）を選定する！

年間目標の3ヶ月分（25%）を9月30日までに契約する

月間契約目標の2倍、対象先をリストアップしてください！

形式は問いません、通常使っている対象先リストの形式で大丈夫です！

リストアップした『感想』を、FBグループに投稿してください！

期限 9月7日（水）

受講者

様

受講前

実績

① 火災保険の月間契約数 件
② 火災保険の月間提案数 件
③ 提案成約率 #DIV/0!
④ 平均単価 1件あたりの平均保険料 300 千円
⑤ 月間売上 0 千円
⑥ 年間売り上げ 0 千円
手数料 0.2 0 千円

受講後の理想

① 火災保険の月間契約数 件
② 火災保険の月間提案数 件
③ 提案成約率 #DIV/0!
④ 平均単価 1件あたりの平均保険料 千円
⑤ 月間売上 0 千円
⑥ 年間売り上げ 0 千円
手数料 0.2 0 千円

対象先の選定（課題） 年間目標の3ヶ月分×2

火災保険2022年9月30日まで、対象先リスト				①1年更新（既契約）	②既契約10年	2015/10/1以降	③新規2022年10月	5年以内満期	水災危険地域	勝てる土俵	
	氏 名	郵便番号	住 所	建築年月	10年告知	保険会社	満期前更改	給付経験	銀行	住宅ローンの見直し	ハウスメーカー
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

課題確認

②対象先のリストアップをしてみて感じたこと！

リストホルダーは？

ハウスメーカー

工務店

不動産業者・管理会社

リフォーム業者

太陽光発電業者

フラット35代理店

金融機関

等

リストアップしてみても

こんなリストホルダーを見つけました！

という方はいませんか？

例えば・・・

**司法書士 確認申請(設計士) シロアリ駆除業者
火災保険代理店(他社)は？**

Iさん（過去の受講生）

- ・既契約リストより11件

提携

- ・フラット業者（ファミリーライフサービス）
- ・工務店
- ・不動産営業マン
- ・太陽光営業マン（保険のお客様）
- ・自動車ディーラー（以前はディーラー営業マン）
- ・自営業者（フラット加入率高め）
- ・生保営業マン（損保代理店を廃業された）

アプローチ

- ・Twitter活用
- ・学生マンションオーナー
- ・2015年10月～2016年10月築の分譲マンション
- ・2015年10月～2016年10月築の戸建住宅地（オウミ住宅184区画）
- ・中古購入者

Iさん（過去の受講生）

ちなみに、フラット代理店のアルヒさんは
金利引き下げ時に自ら顧客へ見直しの連絡をなさってられるよう
です

Aさん（過去の受講生）



火災保険の既契約リストアップしました。

今年5年でちょうど地震保険の更新を迎える方にもアプローチしてみようかとリストアップしましたが、ちょっと強引でしょうか・・・

鴨藤さん

夜分失礼します。

フラットの代理店の件ですが、なぜ自分では説明ができないんですでしょうか？

やり方がわからないかんじでしたでしょうか？今週フラットの代理店さんに突撃してみようかと考えています！

あなた

回答 1 件 既読: 6 人

超いいね！

コメントする

ありがとうございます。

でしたら、ある程度直球で組みませんか？と提案しても紹介いただけるかもという事ですね。

では、「住宅ローンの借り換えのサポートをしているものなのですが、〇〇さんが〇〇年頃のマイナス金利あたりや、団信の制度が変わる前に融資なさったお客様で、今借り換えの方が金利が下げられてお得になりそうな方がいらっしゃったら、ご紹介いただけませんか？借り換えの話が進むようでしたら、もちろん〇〇さんにお繋ぎします。」で行けそうでしょうか？

まだ、やっていない中ですが、実際に提携できた際には、同行する形がいいんでしょうか？紹介だけしてもらって回ってくるのがいいのでしょうか？

個人情報だから、教えられないとか言われそうな気がしておりました💦

いいね！ 返信

1

過去の返信 4 件を見る...

市で、お客様の住宅ローンの借り換えのサポートをしているのですが、〇〇さんは、金利が高かった時に融資なさった方への借り換えのご案内DMの送付などはされているのでしょうか？もし、されていないのならお送りしてみませんか？
こんな形でいいでしょうか？

工務店の既契約者

OB客様へのCS活動（顧客満足）

住宅ローンの見直し
火災保険の見直し
生命保険の見直し
携帯電話の見直し
ポイ活

どう伝えるか？ 『マネーセミナー』

紹介＝心理的ハードルを下げる 売り込まれるという心理的ハードル（双方）

釣り堀はどこにあるのか？

マーケティングの基本

- ①理想のお客様を設定する！
- ②リストホルダーを探す！
- ③自分のコンテンツで問題解決して喜ばれる！

自動車保険を売りたいなら

- ①理想のお客様を設定する！
新しく自動車を購入するお客様
- ②リストホルダーを探す！
理想のお客様は、どこにいるのか？
- ③自分のコンテンツで問題解決して喜ばれる！
自動車保険のフロとして、入口戦略、出口戦略
保険のフロとしてのご提案

自動車保険を売りたいなら

車のディーラー（新車、中古）さんの売り上げに貢献する！

車が、たくさん売れる！

自動車保険が必要になる。

車両入れ替え、2台目割引、等級の据え置き提案など（フロの提案）

事故対応の重要性を伝える、イメージ（ネットで良いか？）させる

自動車保険が売れる！

釣り堀



青田買い戦略！

2015年10月以降に住宅購入したお客様はいませんか？

①自分の既契約 <<守り>> 最優先

②他社（他者）契約 <<攻め>>

2015年10月に住宅購入したお客様は、7年経過。

どうやって見つけますか？

見つけたら、先に住宅ローンの見直しをしてあげたら・・・

火災保険の見直し（守り＝既契約者）

火災保険の見直し（2022年10月の火災保険改定）

現 状		2022/9/30	満 期	更新後満期
			2026/4/30	2031/4/30
建物（10年）	3,300 万円	439,090	297,970	
地震保険（5年）	1,650 万円	291,390	286,940	
家財（10年）	600 万円	82,930	25,010	
地震保険（5年）	300 万円	52,980	52,170	
AIU（10年）地震除く		522,020		
AIU（5年）地震除く			322,980	

損保ジャパンへ切り替え	解約返戻金	2022/9/30	2022/10/1	更新後満期
	370,302			2032/9/30
建物（10年）	3,300 万円	100,505	265,090	95,960
地震保険（5年）	1,650 万円	208,830	291,390	286,940
家財（10年）	600 万円	22,998	54,530	23,930
地震保険（5年）	300 万円	37,969	52,980	11,450
特約			13,850	9,070
損保ジャパン（10年）地震除く	:	209,967	333,470	
損保ジャパン（5年）地震除く			128,960	

: 333,470 解約返戻金を引く

現 状	開始日 2022/9/30	（地震） 2021/4/30	終了日 2026/4/30	月数 43	地震残 43
	280,480	43	120		
	291,390		60		
	64,180	43	120		
	52,980		60		
	689,030				
4年後	662,090				

見直し	9月30日 677,840	実質払い 307,538	地震5年 344,370	651,908
-----	------------------	-----------------	-----------------	---------

① 5年後の保険料上昇を回避

現状維持				793,869
建物1年あたり	33,347	1.42	47,239	
地震1年あたり	59,678	1.42	84,540	
			131,779	

ホームプロテクト総合保険のお見積書

今後ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。
早速ではございますが、お見積りご返答させていただきますので、
ご返信お待ちしております。お礼申し上げます。

修成日: 2022年08月19日

住居の区分と所在地 東京都中央区 錦糸町		一階層、鉄骨造等、新築 2019年建築済の建築年号		用途 専ら居住用途		用途区分 居住用途	
建築構造 鉄骨造		1フロア、 シームレスコンクリート構造等 地震保険付		2フロア、 シームレスコンクリート構造等 地震保険付			
評価期間 評価年度 評価方法	2022年10月01日 18時 から 2027年10月01日 18時 まで (5年間) 2023年10月01日 18時 から 2027年10月01日 18時 まで (5年間)	2022年10月01日 18時 から 2027年10月01日 18時 まで (5年間) 2023年10月01日 18時 から 2027年10月01日 18時 まで (5年間)					
	基礎一基、 建物敷地面積 2019年4月 10.12㎡		基礎一基、 建物敷地面積 2019年4月 20.12㎡				
	評価年度別区分別 評価年度別区分別		評価年度別区分別 評価年度別区分別				
評価 用途 用途 用途 用途	用途 用途 用途 用途	用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
	用途 用途 用途 用途	用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
	用途 用途 用途 用途	用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
	用途 用途 用途 用途	用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
	用途 用途 用途 用途	用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途	
用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途		用途 用途 用途 用途			

ホームプロテクト総合保険のお見積書

地下ますますご遺照のこととお慶び申し上げます。
最中ではございますが、お葬儀にもご案内させていただきますので、
ご出席願いますようお願い申し上げます。

作成日: 2022年08月18日

[illegible]

[illegible]

※ 本誌に掲載の情報は、掲載時点での正確性を期すべく、取材・編集段階で厳格な確認を行っています。なお、本誌に掲載の情報は、掲載時点での正確性を期すべく、取材・編集段階で厳格な確認を行っています。また、本誌に掲載の情報は、掲載時点での正確性を期すべく、取材・編集段階で厳格な確認を行っています。

[illegible][illegible]

マーケティングの基本

- ①理想のお客様を設定する！
- ②リストホルダーを探す！
- ③自分のコンテンツで問題解決して喜ばれる！

理想のお客様

火災保険を提案するお客様 （M構造、T構造、H構造）

- ①これから新規に火災保険にお得に入りたいと思っている**
- ②火災保険の正しい入り方を知らない（情報弱者）**
- ③期間10年の火災保険に入っていて、
2022年10月以降に満期を迎える契約者（自社、他社）**
- ④築古の賃貸物件を所有している不動産オーナー**

理想のお客様はどこにいますか？

火災保険を提案するお客様（木造住宅＝H構造）

①これから新規に火災保険にお得に入りたいと思っている

リストホルダーは？

工務店、ハウスメーカー、不動産、設計士

貢献出来ることは？

お客様のお金の不安を解消してあげる（ライフプラン営業）

火災保険の有効活用！（台風被害が、仕事につながる）

理想のお客様はどこにいますか？

火災保険を提案するお客様（木造住宅＝H構造）

②火災保険の正しい入り方を知らない（情報弱者）

広告：『火災保険の正しい入り方！』をレクチャー、ネット広告、youtube、SNS、

リストホルダーは？

工務店、ハウスメーカー（小さい）、家具、インテリア、カーテン、家電、引っ越し屋

貢献出来ることは？

ご紹介、お得情報（火災保険をお得に入ると予算が上がる）、SNS拡散

理想のお客様は、どこにいますか？

火災保険を提案するお客様（木造住宅＝H構造）

- ③期間10年の火災保険に入っていて、
2022年10月以降に満期を迎える契約者（自社、他社）

リストホルダーは？

既契約者（自社）2015年10月より10年になっている、1年契約になっている

他社＝不動産情報（分譲地等）工務店、ハウスメーカー、フラット35代理店、銀行、信金

貢献出来ることは？

住宅ローンの見直し提案 工務店さんのOB客への情報提供サービス

OB客のフォロー（評判）フラット35の借換えアプローチ（売上げに直結）

Facebook



鴨藤 政弘
8月22日 0:13 · 🌐

2016年11月に、
変動金利 年0.625%で
住宅ローンを組んでいた方の見直し👉
みずほ銀行のネットで借り換えすると
約50万円のメリットが出ました👉
そして更に、あることに気が付きました！
これ、気がついた住宅FPがいたら👉

 あなた、 他76人

コメント7件

 超いいね！

 コメントする

 シェア



私は？どうなんでしょうか？

 超いいね！

 返信する

 1日

  鴨藤 政弘さんが返信しました · 返信1件

昨日



こんばんは
4日前のF B 見ました
私は2016年12月頃変動金利
0.75%で住宅ローン組んでます。
見直したほうが良いのでしょうか？
火災保険何年でしたか？火災保険
も見直したほうが良いのでしょうか？

20:55

ご連絡有難うございます。

見直し出来ると思います。

銀行は、どこでしたでしょうか？

既読
21:01



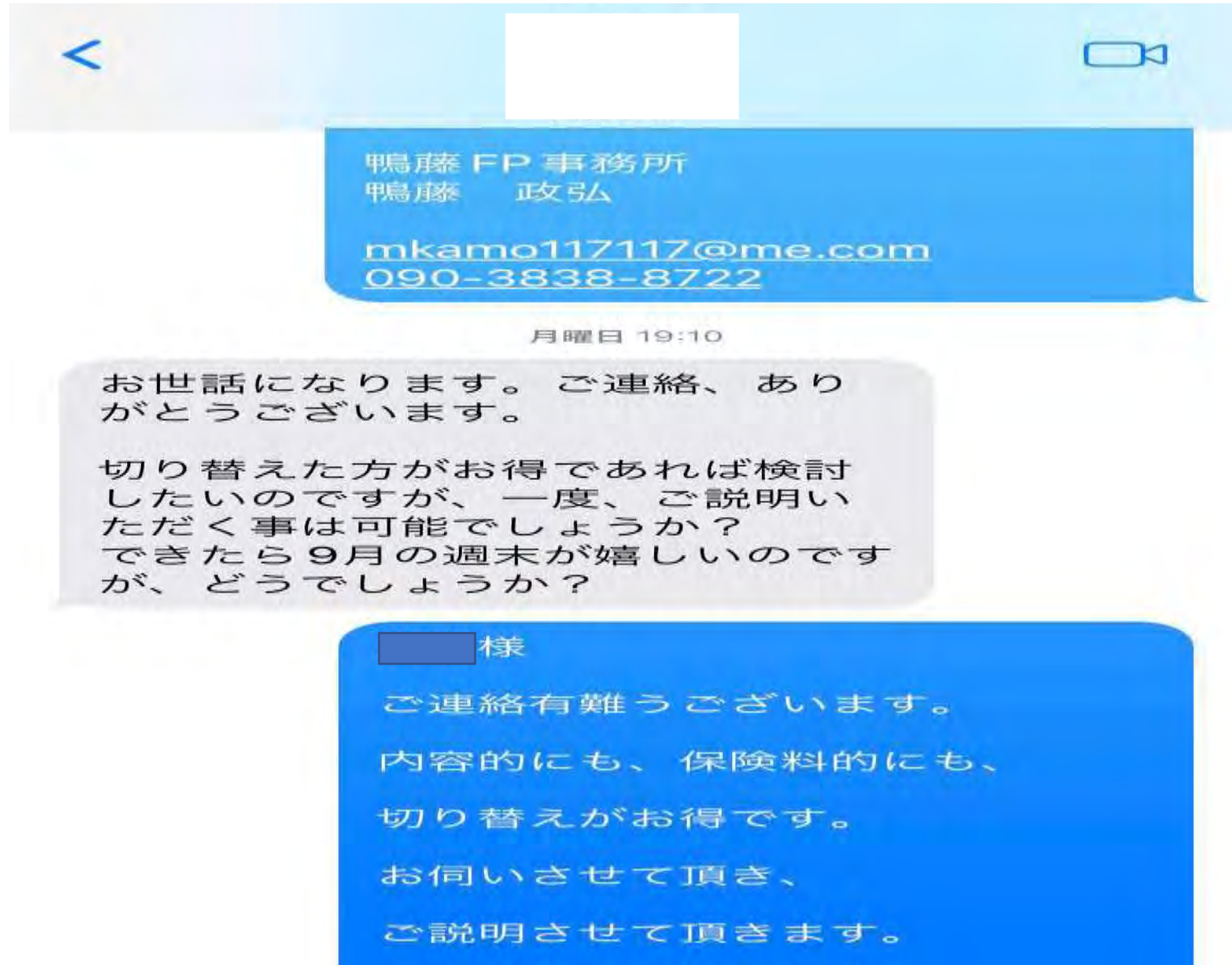
遠信です

21:13

見直し出来ると思います😊

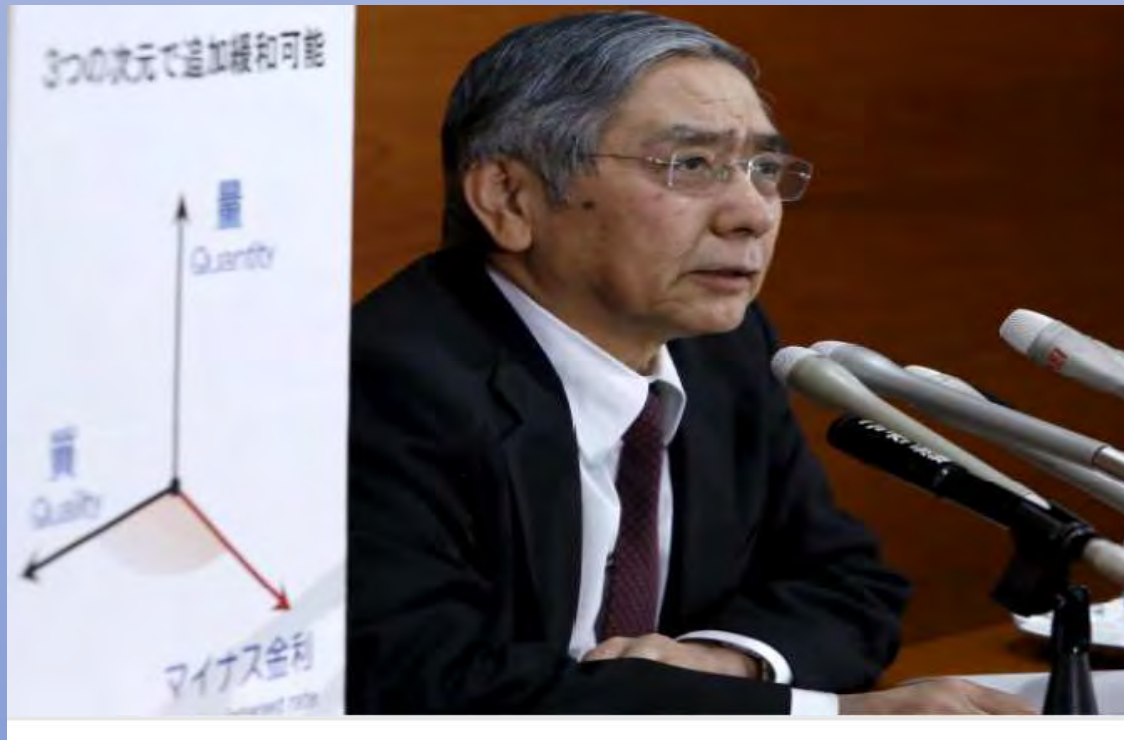
保証料は、お支払いになっていま
すか？

21:35



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。



変動金利の見直し

2015年12月の変動金利

銀行名	融資金利	備考
ソニー銀行	0.539%	新規購入で自己資金10%以上で、変動セレクトローンの場合。変動金利型は-1.35%、固定金利選択型を選択の場合には、-0.95%
イオン銀行	0.570%	取扱手数料定率型(2%+税)を選択した場合、全期間最大-1.8% ※2015年12月末までに申し込み、2016年3月末までに借入れの場合
ソニー銀行	0.589%	新規購入で自己資金10%未満および借換えで、変動セレクトローンの場合。変動金利型は-1.3%、固定金利選択型を選択の場合には、-0.9%
住信SBIネット銀行 (三井住友信託銀行のネット専用窓口)	0.588%	新規で諸費用含まず・借り換えの場合。変動金利型の場合、全期間-2.125%、固定金利選択型を選択の場合には-1.3%
楽天銀行 (金利選択型)	0.658%~ 1.308%	融資事務手数料一律324,000円
りそな銀行	0.775%	全期間最大-1.7%
みずほ銀行	0.775%~ 0.975%	自己資金20%以上の場合。審査により-1.5~-1.7%
三井住友銀行	0.775%~ 0.975%	審査により-1.5~-1.7%
三菱東京UFJ銀行	0.775%~ 0.975%	審査により-1.5~-1.7%
三井住友信託銀行	0.625%~ 1.075%	審査により-1.4~-1.85%
三菱UFJ信託銀行	0.625%~ 1.075%	審査により-1.4~-1.85%
ソニー銀行	0.639%	新規購入で自己資金10%以上の場合。全期間-1.05%
ソニー銀行	0.689%	全期間-1.0%

12月金利表 (2015年12月1日)

*長期・超長期固定金利は各銀行の最長

*フラット35は融資期間35年・返済率90%以内・半額前払型

(黒字=先月と変わらず、青字=先月より低い、赤字=先月より高い)

	変動金利	長期・超長期 固定	フラット35	キャンペーン
三菱東京UFJ	0.775%~ 0.975%	(35年)1.72%	—	—
みずほ	0.775%~ 0.975%	(35年)1.91%	1.550%	ビッグスプラン ※期間固定金利5.0%以上 残りの変動金利が最大 -1.8%
三井住友	0.775%~ 0.975%	(35年)2.090%	—	—
りそな	0.775%	(35年)1.83%	1.550% インターネット プラン	—
三井住友信託	0.625%~ 1.075%	1.50%~ 1.80% (30年)	1.550%	—
新生	0.660%	(35年)2.200%	—	—
住信SBIネット	0.588%	(35年)2.760%	1.550%	—
東京スター	2.450%	(10年)3.000%	—	6割以内の融資-0.5% 6割超かつ8割以内の融資-0.2% 8割超の融資+0.1%
楽天	0.658%~ 1.308%	(10年) 3.340%~ 1.990% 固定金利特約 付*1	1.550%	*1.変動金利期間中、固定 金利に変更可 固定期間適用中、変動金利 に適用不可
ARUHI (住信SBI モーゲージ)	0.684% ARUHIフ ォーダム	2.233%(35 年)	1.550%	—
ソニー	0.539% 変動セレクト プラン	(20年 超)1.815% 住宅ローンプ ラン	—	*新規購入・自己資金10% 以上 (物件購入価格・建築価格に 対して)
イオン	0.570%	(当初10年) 1.100%	—	イオングループ貸付5%OFF

2015年12月 ローン金利年0.775% 4000万円

- 地方銀行、信金等から変動金利年0.775%で借入しているお客様！
- 現在残高 33,889,573円
- P a y P a y 銀行へ
- 年0.38%にて
- 借り換え提案！

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	¥40,000,000 *	—	¥33,889,673
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 →

住宅ローン見直し提案！

借り換えメリット

約97万円

現在	借り換え後	金利引き下げ後
令和3年12月27日～令和32年12月27日	令和3年12月27日～令和32年12月27日	令和3年12月27日～令和32年12月27日
0.775%	0.38%	0.586%
返済総額 ¥37,851,264	返済総額 ¥35,796,324	返済総額 ¥36,858,768
返済金額/月 ¥108,768	返済金額/月 ¥102,863	返済金額/月 ¥105,916
返済回数 348回	返済回数 348回	返済回数 348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 ¥1,087,356	諸経費 ¥20,000
	事務手数料 ¥745,572	事務手数料 ¥20,000
	保証料 ¥0	
	契約印紙 ¥20,000	
	国民生命保険料 ¥0	
	登記費用 ¥321,784	
	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 ¥36,883,680	返済総額+諸経費 ¥36,878,768
	現在総額との差額 ¥-967,584	現在総額との差額 ¥-972,496

固定金利（フラット35）の見直し

過去10年間の長期金利の推移



フラット35 金利推移 (旧団信)

2015年【フラット35】

(年・%)

	借入期間15年～20年	借入期間21年～35年
2015年12月	1.28	1.55
2015年11月	1.28	1.55
2015年10月	1.32	1.59
2015年9月	1.31	1.54
2015年8月	1.35	1.58
2015年7月	1.38	1.61
2015年6月	1.31	1.54
2015年5月	1.23	1.46
2015年4月	1.31	1.54
2015年3月	1.20	1.47
2015年2月	1.10	1.37
2015年1月	1.20	1.47

2016年【フラット35】

(年・%)

	借入期間15年～20年	借入期間21年～35年
2016年12月	1.03	1.10
2016年11月	0.93	1.03
2016年10月	0.95	1.06
2016年9月	0.96	1.02
2016年8月	0.83	0.90
2016年7月	0.85	0.93
2016年6月	0.99	1.10
2016年5月	0.96	1.08
2016年4月	1.02	1.19
2016年3月	1.02	1.25
2016年2月	1.21	1.48
2016年1月	1.27	1.54

フラット35 金利推移(旧団信)

2013年【フラット35】

(年・%)

	借入期間15年～20年	借入期間21年～35年
2013年12月	1.51	1.80
2013年11月	1.52	1.81
2013年10月	1.61	1.93
2013年9月	1.63	1.94
2013年8月	1.68	1.99
2013年7月	1.74	2.05
2013年6月	1.74	2.03
2013年5月	1.54	1.81
2013年4月	1.49	1.80
2013年3月	1.64	1.99
2013年2月	1.65	2.01
2013年1月	1.66	1.99

2014年【フラット35】

(年・%)

	借入期間15年～20年	借入期間21年～35年
2014年12月	1.29	1.56
2014年11月	1.34	1.61
2014年10月	1.38	1.65
2014年9月	1.38	1.66
2014年8月	1.41	1.69
2014年7月	1.45	1.73
2014年6月	1.45	1.73
2014年5月	1.45	1.73
2014年4月	1.47	1.75
2014年3月	1.48	1.74
2014年2月	1.53	1.79
2014年1月	1.52	1.80

フラット35 金利推移



フラット35 2022年9月

2022年【フラット35】

借入期間	機構団信加入		(年・%)
	15年～20年	21年～35年	
2022年9月	1.39	1.52	
2022年8月	1.40	1.53	
2022年7月	1.38	1.51	
2022年6月	1.36	1.49	
2022年5月	1.35	1.48	
2022年4月	1.31	1.44	
2022年3月	1.31	1.43	
2022年2月	1.23	1.35	
2022年1月	1.18	1.30	

フラット35について

**2016年1月以前にフラットを利用している
お客様は、見直しが必要。**

そのリストを持っているのは？

機構団信（新制度）

2017年10月1日以降に申込み＝新団信

金利に含む(0.28%)

団信不要＝団信なし

買取型 ローン金利 －0.2%

保証型 ローン金利 －0.28%

みずほ銀行 ネット住宅ローン 8月

2022年8月にお借り入れいただく場合の適用金利

> お申込

ローン取扱手数料料型（保証料を前払いしない方式）

	基準金利	年率-0.55%*	年率-0.45%*
固定11年～15年	1.56%	1.01%	1.11%
固定16年～20年	1.66%	1.11%	1.21%
固定21年～25年	1.72%	1.17%	1.27%
固定26年～30年	1.77%	1.22%	1.32%
固定31年～35年	1.81%	1.26%	1.36%

（金利はすべて年率）

みずほ銀行 ネット住宅ローン 9月

2022年9月にお借り入れいただく場合の適用金利

> お申込

ローン取扱手数料型（保証料を前払いしない方式）

借入期間	基準金利	年率-0.55%*	年率-0.45%
固定11年～15年	1.56%	1.01%	1.11%
固定16年～20年	1.64%	1.09%	1.19%
固定21年～25年	1.70%	1.15%	1.25%
固定26年～30年	1.75%	1.20%	1.30%
固定31年～35年	1.78%	1.23%	1.33%

（金利はすべて年率）

りそな銀行

2022年8月の金利

> お借換えの金利はこちら

りそな住宅ローン金利プラン（融資手数料型 ⑦）



全期間型
変動金利

年**0.470%**

店頭金利より最大年▲2.005%



当初型
10年固定金利

年**0.895%**

店頭金利より最大年▲2.655%

超長期(全期間)固定金利
お借入期間30年超35年以内

年**1.195%**

※お借入期間によって金利が異なります。

りそな銀行

2022年9月の金利

> お借換えの金利はこちら

りそな住宅ローン金利プラン（融資手数料型 ②）



全期間型
変動金利

年**0.470%**
店頭金利より最大年▲2.005%



当初型
10年固定金利

年**0.845%**
店頭金利より最大年▲2.655%

超長期(全期間)固定金利
お借入期間30年超35年以内

年**1.095%**

※お借入期間によって金利が異なります。

理想のお客様は、どこにいますか？

火災保険を提案するお客様（賃貸物件＝M構造、T構造）

④築古の賃貸物件を所有している不動産オーナー

リストホルダーは？

既契約者（自社）2015年10月より10年になっている、1年契約になっている

他社＝不動産会社 不動産管理会社 税理士 大家の会 建設会社 （大東建託、レオパレス等）

貢献出来ることは？

既顧客への情報提供、法人化スキーム（顧問先増）管理物件増

OB客のフォロー（JV企画＝葬儀会社の互助会、シニア向け旅行企画等）

見込み客の探し方！ = 青田買い戦略！

築古物件（30年以上）は、保険料の上昇率が高い！

M構造、賃貸マンション1棟

T構造、賃貸アパート1棟

10月以降、火災保険の保険料は高くなります！

例えば、

ターゲットを30年前に建築したM構造、T構造の賃貸物件としたら…

そのオーナーにアプローチするには？

どうやって探しますか？



貸マンション

ハーベスト上島 206 1DK



★お気に入りに登録

賃料	2.7万円	管理費等	3,000円		
敷金 / 保証金	なし/なし	礼金	なし		
交通	遠州鉄道 / 上島駅 徒歩4分				
所在地	静岡県浜松市中区上島2丁目				
築年月	1991年6月(築31年2ヶ月)	面積	28.75㎡	間取り	1DK

どうアプローチするか？

知り合いに不動産管理の仕事をしている方はいませんか？

ネット検索

知り合いの不動産会社の管理物件

築30年超の物件

1992年～

『今年の10月から火災保険が、改悪されるのはご存知でしょうか？
今日、たまたま賃貸物件を検索していたら、
御社の物件が検索されまして、この物件のオーナー様にそのことを
お伝え出来たら、喜んで頂けるかな？
と思ひまして、ご連絡させて頂きました・・・』

浜松駅から徒歩圏内！冷蔵庫新品、エアコン付物件

アパート

浜松市中区旅籠町10-3

3.50万円

1K

管理費無

専有面積17.95m²



交通	東海道本線 浜松駅より 徒歩10分
敷金等	敷金1ヵ月/ 保証金無/ 礼金無
築年月/所在階/階数	1989年4月 1階/ 2階建
引渡/現況	即時/ 空家
物件名	コーポ河庄 102

 写真を見る
  地図を見る
  ハザードマップ
  お気に入りに保存
  お問い合わせ
  物件情報をメールで送る
  印刷画面

間取内訳	6和
構造	鉄骨造
その他一時金	償却費:35,000円
保険	保険加入義務有
管理	管理方式(管理形態): 自主管理
駐車場	駐車場無

嬉しい家電付！新生活に最適

貸アパート

浜松市中区布橋3丁目6-6

2.90万円 1K

管理費無

専有面積18m²



交通	遠鉄バス 浜商前停バス停より 徒歩1分
敷金等	敷金1ヵ月/ 保証金無/ 礼金無
築年月/所在階/階数	1986年3月 1階/ 2階建
引渡/現況	即時
特徴	エアコン、都市ガス

 写真を見る
  ハザードマップ
  お気に入りに保存
  お問い合わせ
  物件情報をメールで送る
  印刷画面

間取内訳	7.4洋
構造	鉄骨造
その他一時金	償却費:29,000円
保険	宅建ファミリー共済:15,000円/2年 保険加入義務有
条件等	ペット不可
キッチン・バス・トイレ	専用トイレ, 冷蔵庫, IHクッキングヒーター, 専用バス, コンローロ
TV・ネット	インターネット利用料(無料)
設備・サービス・その他	都市ガス, エアコン



賃貸アパート

浜松市中区中島 1丁目18-17

5.20万円

管理費無

2DK

専有面積29.75m²



交通	遠鉄バス『永代橋 停』バス停より 徒歩1分
敷金等	敷金2ヵ月/ 保証金無/ 礼金無
築年月/所在階/階数	1990年1月, 2階/ 2階建
引渡/現況	即時/ 空家
特徴	最上階、バス・トイレ別、エアコン、温水洗浄便座、室内洗濯機置場

 写真を見る
  地図を見る
  ハザードマップ
  お気に入りに保存
  お問い合わせ
  物件情報をメールで送る
  印刷画面

間取内訳	6和/6和/8DK
構造	木造
ランニングコスト	町費:月額1,200円
保険	宅建ファミリー共済:15,000円/2年 保険加入義務有
駐車場	駐車場近隣 月額:3,000円/台 駐車場まで37m
条件等	ペット不可
キッチン・バス・トイレ	バス・トイレ別, 温水洗浄便座, ガスコンロ設置可, 室内洗濯機置場
設備・サービス・その他	エアコン

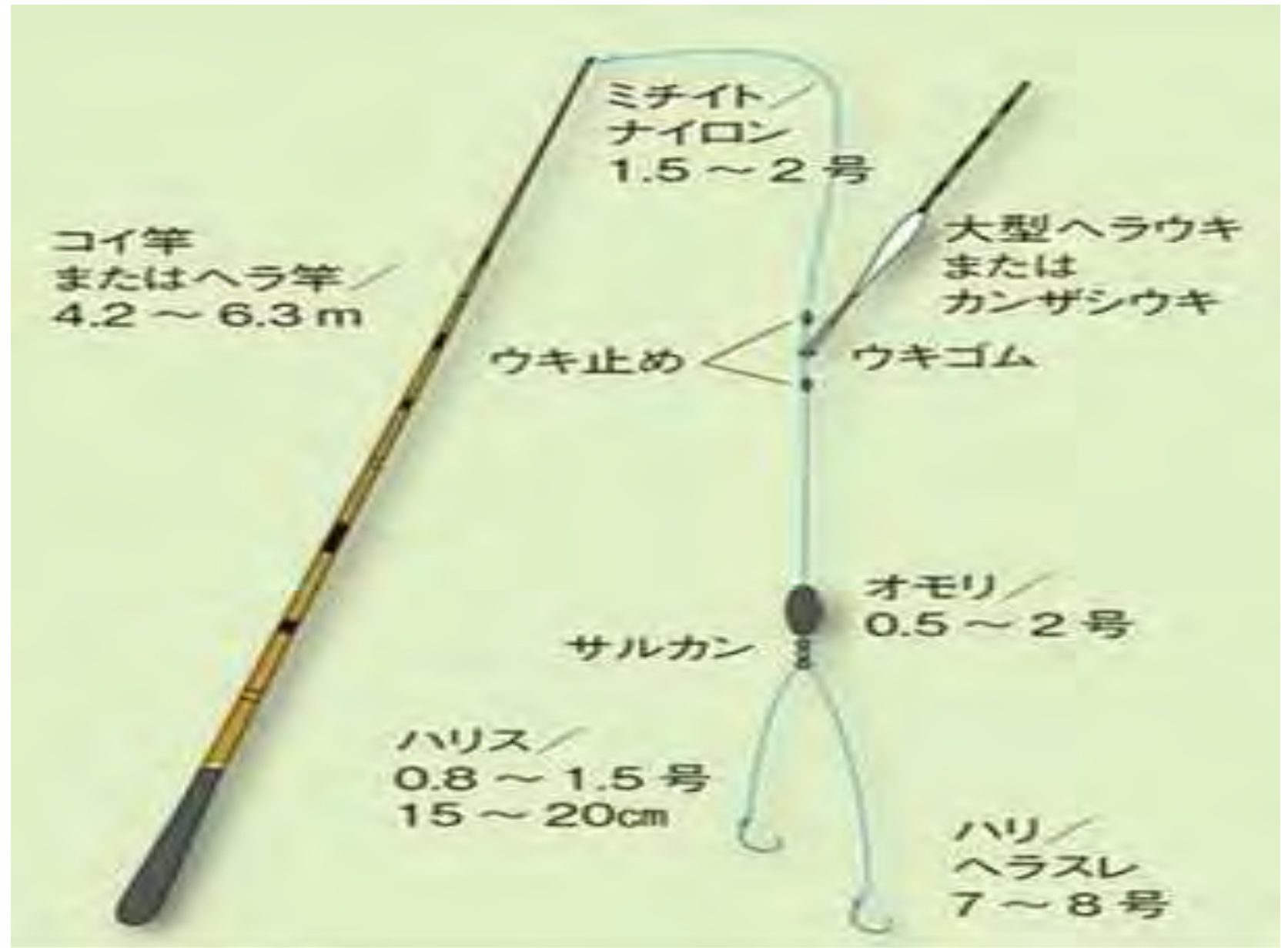
復 習

火災保険の必勝提案法！

脳科学的アプローチ

保険のフコとしての信用を勝ち取れ！

釣りの仕掛け



火災保険の改定

2022年10月改定(改悪)

- ①保険料、平均で10.9%値上げ！(一部値下げ)
- ②10年契約の廃止！(最長5年)
- ③免責金額の引き上げ(水濡れ、破損、汚損等)
- ④建物の復旧に関する特約

火災保険料値上げ！

様々な商品の値上げが続く中、火災保険までもが…

消費者にとっては**大ピンチ！**

- ①保険料の値上げ！ 平均10.9% **築古物件は、より割高に！**
- ②割安な10年契約廃止！ 最長5年
- ③免責金額の引き上げ！ 水濡れ、破損、汚損等 5万円
- ④建物の保険金支払いに修理・復旧の要件化

なんとか、救えないか？

少しでも、火災保険の負担を減らしてあげられないだろうか？

見込先に対して

本講座で習得して頂いた

『**必勝提案法！**』

で、火災保険の提案をしたら・・・

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識ヘインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

①フレーミング

本日は、お時間を頂きまして有難うございます。

今から、火災保険のご説明・ご提案を

させて頂くということで、

よろしいでしょうか？

②ギャップ・インパクト

①ところで、〇〇さん、火災保険は、何の為に入りますか？

火事等、万が一、事故があった時のため・・・ですよね！

②そうですね！

皆さん、そうおっしゃいます！

そうなんですが、私は皆さんに、こうお伝えしています！

火災保険は、事故が起きた時に、『**保険金を受け取るため！**』に入ります！

えっ？ 保険だから、入っていれば受け取れるのではないのですか？

③実は、保険金を受け取るためには、技術が必要なんです。

火災保険って、誰から入るか？が、超重要なんですよ！

④ところで〇〇さん、火災保険に加入していて、もし事故があったら、何処に電話しますか？

0120のフリーダイヤルに電話します！

⑤そうですね！

フリーダイヤルに電話しますよね。フリーダイヤルって、保険会社の事故受付担当へつながります。

保険会社は、本音で言えば、事故があった時に、保険金をなるべく多く給付したいか、出来ればしたくないか？
と言ったら、どちらだと思いますか？

それは、給付したくないですよ！

⑥そうですね！

なるべく、給付したくないですよ！

その方が、会社の利益が大きくなりますからね！

保険会社としては、フリーダイヤルの受付で、お客様に、約款を盾になるべく、給付しないように、
なるべく、請求書を送らないようにしています。

電話（請求）の段階で、給付を諦めて頂けたら、会社は、助かりますよね！

・ 実際に、私のお客様で、工務店の営業さんがいるのですが… **エピソードトークへ**

③エピソード・トーク

磐田市のH建築の営業マンO氏は、自宅の火災保険を、自身でネット検索して、〇〇〇損保にて加入していました。

O氏は、ネット検索で、自分に合った最安の火災保険に加入していたので、火災保険の選択としては、大変満足していました。

そんなO氏でしたが、私の火災保険の説明をいつも横で聞いていて、自分の火災保険に不安を感じ、見直して私の提案で、火災保険に入り直してくれました。

入り直す時に過去の請求漏れがないか、確認していたら、1年前、隣の畑の火災で、自宅の木製フェンスが、変色していたことを思い出しました。

私は、それは、請求可能なのでフリーダイヤルに電話するようにお伝えしました。

工務店の営業マンO氏の実話

O氏が、〇〇〇損保のフリーダイヤルに電話すると、オペレーターは、『その1年前の火災事故で、罹災証明は、お取りになっていませんか？』と聞いてきて、なければ給付できませんと言ってきました。

私は、罹災証明は、今からでも、取れますよ！
請求書しましょう！ともう一度電話するようにお勧めしました。

そしてO氏が電話すると、今度は『変色は出ません！』と言ってきたそうです。
O氏は、2回断られたので、私に、大した被害ではないので、諦めます。と言ってきました。

私は、自分が、請求可能だと言ってあるので、自分事になり、
意地でも給付してもらおうとO氏に、再度アドバイスをしました！

〇〇〇損保さんのオペレーターへ

〇〇〇損保さんの受付担当者に、こう言ってください！と・・・

『昨年、家の隣の畑が火災になり、消防が来て、消火されました。

その火災が原因で、うちの木製フェンスが、熱で変色しました。

その場合でも、〇〇〇損保さんは、火災事故として保険金の給付は、

出来ない、対象にならないということで、よろしいでしょうか？

それは、〇〇〇損保さんの会社としての、規定、方針ということでよろしいでしょうか？

あなた個人の見解ではないですね？』

結果として

0さんは、〇〇〇損保さんに火災保険の請求書を送ってもらい、保険金を請求して約24万円の給付金を受け取ることが、出来ました。

0さんは、自分だけでは、この24万円の保険金を受け取ることは、出来なかったと言い、

火災保険って、受け取るのには、技術が必要！

ということを、実感したそうです！

④ ミッション・トーク

**銀行もハウスメーカーも
火災保険のフロではない！**

**火災保険は、請求主義なので
保険事故が発生した時に、
契約者が、保険の対象になることを認識しなければならない！
長期的に記憶に残る説明
潜在意識に、インストールするプレゼンが必要！
そのやり方が、『脳科学的アプローチ』です。**

私は、そのやり方を知っています。

保険会社のズルい販売方法！

フロではない兼業代理店に

団体割引という武器を持たせて

ついで販売させることにより、お客様に気づかせない、

請求させない！

これは、保険会社のズルい販売方法なんです！

火災保険をﾌﾟﾛから入れない理由！

①金融機関、ハウスメーカー等から入る
団体割引で安いから

②ﾌﾟﾛ代理店は、団体割引がない
保険料が高いから代理店自身が諦めている
損害率を気にしてしっかり説明しない

ほとんどのお客様がﾌﾟﾛから入っていない＝受け取れない！

一般消費者は、フロから火災保険に入っていません！

**保険金を受け取るには、技術が必要なのに、フロから入っていないので、
請求サポート業者が、存在します。**

**彼らは、ネット広告を使い、一般消費者に近づき、
保険請求のお手伝いをして、成功報酬手数料を取ります。手数料は、25%～50%です。
その業者の存在が、10月からの火災保険料の値上げの一因にも、なっています。
私は、その業者の撲滅運動をしたいと思っています。
ケースによっては、お客様(契約者)自身が、保険請求詐欺の当事者となってしまいます。
〇〇様には、しっかりと正當に火災保険を、使って頂きたいと思います！**

『火災保険申請サポート業者撲滅運動！』

お客様を救うには、

我々フロ代理店が頑張るしかないのです！

⑤ 入口・出口戦略（脳科学的アプローチ）

入口・出口戦略とは？

火災保険の補償内容の説明（入口）時に、給付（出口）の事例を使って、

お客様の長期記憶に残るように、インストールする。

火災保険は請求しないと受け取れない！

請求するには、起きたことが、保険対応出来ると認識する（気付く）必要がある。

火災保険が使えるかも！という認識（気付く）が重要！

長期記憶（潜在意識）に記憶されていないと、認識できない！気が付かない！

だから脳科学的アプローチが必要！ 実際の事故写真を見せてイメージ化 具体的な手法は、この後実践します！

⑥影響力の武器＝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（ギフ&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・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）

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』

とお金を交換している！

モノやサービスから どんな

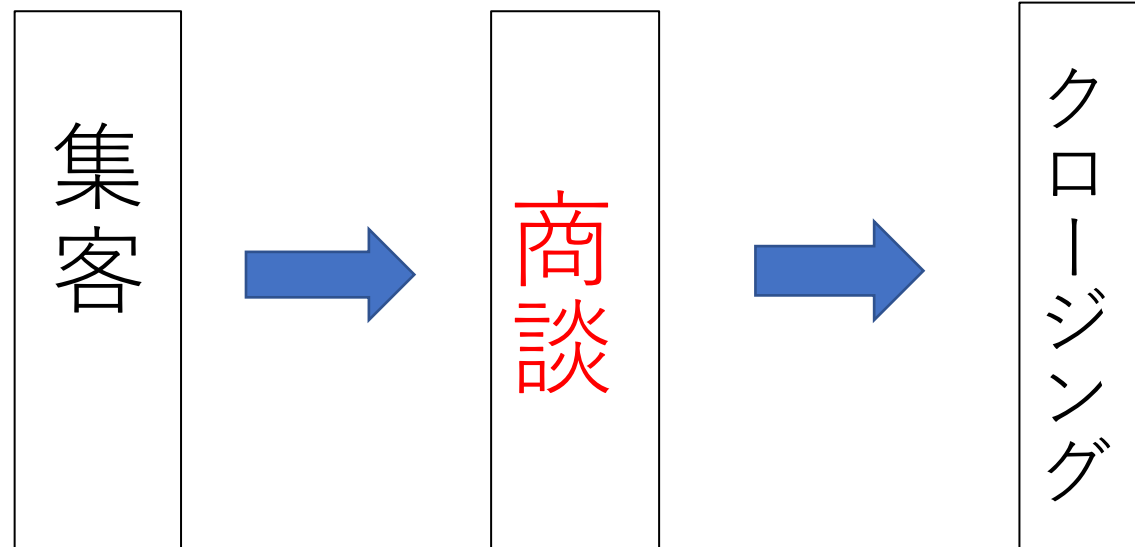
『感情』(物語や体験)

を得られるのかを求めている！

営業にとって、重要なこと！

- 何を、言うか？

- 誰が、言うか？



伝え方（ストーリーテリング）

ポジション（選ばれる理由）

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

火災保険の必勝提案法！

フコの提案！（入口戦略） 選ばれる理由！

給付の経験値・重要性！（出口戦略）

疑似体験・潜在意識へ 写真、小芝居

使える火災保険のご提案！ = ストーリーテリング

火災保険説明資料！

保険金を受け取って頂くために！



鴨藤FP事務所

鴨藤 政弘

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、売リやすくして、
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、ﾌｾﾞｰ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ます！
お客様に、火災保険を正しく、有効にご利用頂くため、
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。
本日は、しっかり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
長期記憶（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、
ご説明に、お時間（1時間ほど）を頂いても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。
ご理解、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、何かのきっかけがあれば、必ず、思い出せるようになっています。

〇〇さん、脳の中にある、『海馬』って聞いたことがありますか？

海の馬と書いて海馬！記憶の司令塔とも言われていますね！ はい！聞いたことはあります。

人の記憶は、脳内の『海馬』によって、必要なものと必要でないものが、振り分けられています。

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。

記憶の司令塔『海馬』の話

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！

『○○さん、昨日の晩御飯は、何を食べましたか？』 ○○です

昨日の晩御飯は、48時間以内なので、短期記憶に残っていますので、何とか思い出せますよね？
では、1年前の昨日の晩御飯は、何食べました？ えーと、わかりません

そうですね！思い出せませんよね！

これは、海馬が晩御飯を何食べたのか？ということは、重要でないと判断しているからなんです。
海馬が、記憶しなくてよいと判断しているので、忘れてしまい、思い出せないのです！

その脳科学的アプローチ＝海馬に指令を送る方法が、分かっているので、今から時間をかけて、ご説明させていただきます！
『使える火災保険』にするためのお時間です！ お付き合いください！ はい！

火災保険の必勝提案法！

脳科学的アプローチの実践

パンフレットをご覧ください！

パンフレットを見せながら説明！

※ 本記載は始期日が2021年1月1日以降のご契約のご説明になります。

大切な住まいを様々なリスクからお守りし、日々の生活においても安心をお届けします

大切な住まいに「補償対象となるリスク」に記載の事故が起こったとき、損害保険金をお支払いします。また、日常生活をサポートする様々な付帯サービスもご用意しています。



補償対象となるリスク

-  **火災**
火災、落雷、破裂・爆発
-  **風災**
風災、雹(ひょう)災、雪災
-  **水災**
水災
-  **盗難・水濡れ等**
盗難、水濡(ぬ)れ、建物の外部からの物体の衝突、労働争議等に伴う破壊行為等
-  **破損等**
上記以外の偶然な破損事故等

+

-  **地震(原則自動セット ㉔)**
地震による倒壊、地震による火災、津波による流失

※ 住まいの保険では、地震・噴火またはこれらによる津波を原因とする損害は補償されません。

> [地震保険について](#)

保険の対象

-  **居住用の建物^{*1}**
マンション戸室^{*2}も含まれます
-  **家財^{*3}**

※ 設備・什(じゅう)器、商品・製品を保険の対象とされたい場合は基本補償をご確認ください。

損害保険金



リスクに対応した契約プランをお選びください。

■ 補償内容

○ = 補償されます

× = 補償されません

		I	II	III※	IV	V	マンション 向け タイプ
火災リスク	■ 火災、落雷、破裂・爆発 	○	○	○	○	○	○
風災リスク	■ 風災・雪(ひょう)災、雪災※ ※融雪水の漏入もしくは凍結、融雪洪水または除雪作業による事故を除きます。 	○★	○★	○★	○★	○★	○★
水災リスク	■ 水災 床上浸水、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合 	○★	○★	○★	○★	×	×
盗難・水濡れ等リスク	■ 水濡(ぬ)れ 給排水設備に生じた事故による水濡れ、または他の戸室で生じた事故による水濡れをいいます。 	○	○	×	×	×	○
	■ 衝突等 建物外部からの物体の衝突 	○	○	×	×	×	○
	■ 騒擾(そうじょう)等 騒擾(そうじょう)・集団行動・労働争議に伴う暴力破壊行為 	○	○	×	×	×	○
	■ 盗難 盗難による窃取・汚損・き損 	○	○	×	×	×	○
破損等リスク	■ 破損 上記以外の偶然な事故による破損等 	○	×	○	×	×	○

※ IIIタイプの場合は、「盗難・水濡れ等リスク」の損害を原因とする破損等は補償いたしませんのでご注意ください。



- 火災
- 落雷
- 破裂・爆発

火災（全焼）



落雷



爆発



2022/9/9





2021年3月29日
見積番号 20210329

御見積書

様

現場名 様
有効期限 別途打ち合わせによる
納期 別途打ち合わせによる

御見積金額(税込総額)

¥1,100,000

単位:円

No.	内容	数量	単位	単価	金額
1	■ベランダ補修工事 材工	1	式	1,000,000	1,000,000
2	・手摺金木 撤去及び新設				
3	・外壁貼り替え				
4	・防水紙 貼り替え				
5	・下地処理 再施工				
6	・シート防水 貼り替え補修				
7	・各種 撤去処分費				
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
備考:				合計	1,000,000
				消費税(10%)	100,000
				税込総額	1,100,000



- 風災
- 雹(ひょう)災
- 雪災^{*1}

風災





2022/9/9

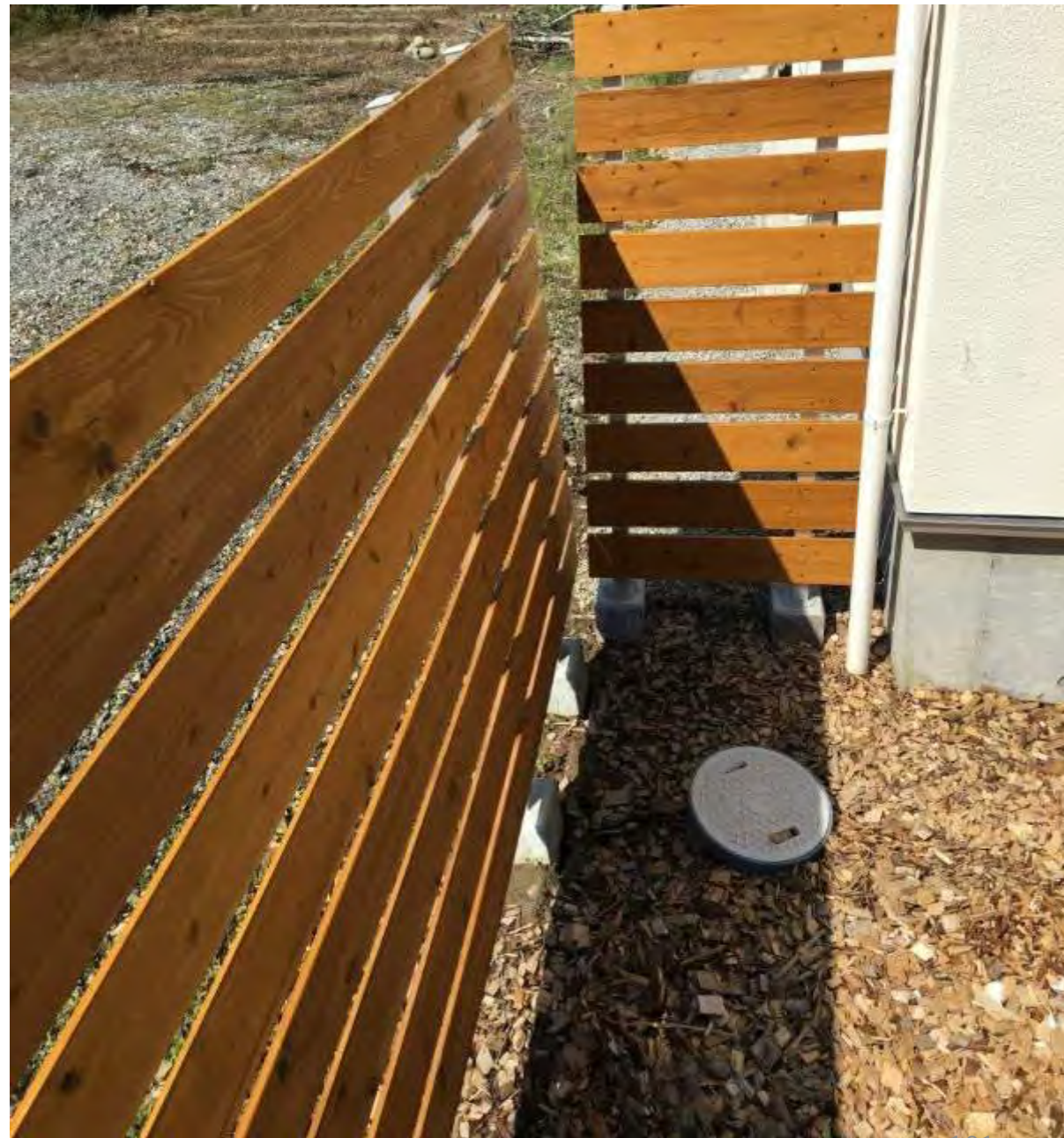








2022/9/9



121









2022/9/9



125



2022/9/9



126

損害保険金



リスクに対応した契約プランをお選びください。

■ 補償内容

○ = 補償されます

× = 補償されません

		I	II	III※	IV	V	マンション 向け タイプ
火災リスク	■ 火災、落雷、破裂・爆発 	○	○	○	○	○	○
風災リスク	■ 風災・雪(ひょう)災、雪災※ ※融雪水の漏入もしくは凍結、融雪洪水または除雪作業による事故を除きます。 	○★	○★	○★	○★	○★	○★
水災リスク	■ 水災 床上浸水、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合 	○★	○★	○★	○★	×	×
盗難・水濡れ等リスク	■ 水濡れ(ぬ)れ 給排水設備に生じた事故による水濡れ、または他の戸室で生じた事故による水濡れをいいます。 	○	○	×	×	×	○
	■ 衝突等 建物外部からの物体の衝突 	○	○	×	×	×	○
	■ 騒擾(そうじょう)等 騒擾(そうじょう)・集団行動・労働争議に伴う暴力破壊行為 	○	○	×	×	×	○
	■ 盗難 盗難による窃取・汚損・き損 	○	○	×	×	×	○
破損等リスク	■ 破損 上記以外の偶然な事故による破損等 	○	×	○	×	×	○

※ IIIタイプの場合は、「盗難・水濡れ等リスク」の損害を原因とする破損等は補償いたしませんのでご注意ください。



- 水災(床上浸水^{*2}、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合)

水災？













- 盗難
- 水濡(ぬ)れ
- 建物の外部からの物体の衝突
- 労働争議等に伴う破壊行為 等

盜難！







2022/9/9

2022年3月30日
見積番号: 2022033001

御見積書

様

現場名: 様
 有効期限: 別途打ち合わせによる
 納期: 別途打ち合わせによる

御見積金額(税込総額)

¥418,000

単位:円

No.	内容	数量	単位	単価	金額
1	■漏水による補修工事費用				
2	設備解体・再取付け費一式	1	式	284,200	284,200
3	・グリナップ キッチンステディア IH				
4	・モーレ:食洗機				
5	・コーキング工事				
6	・シンクキャビネット交換				
7	※処分費 諸経費含む				
8					
9	水道工事 一式	1	式	85,800	85,800
10	・食洗機漏水止水処理				
11	・キッチン設置に係る排水管配管切り直し				
12	・キッチン設置に係る排水管配管再接続				
13	※処分費 諸経費含む				
14					
15	管理費 一式	1	式	10,000	10,000
16	・現地調査費				
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
備考				合計	380,000
				消費税(10%)	38,000
				税込総額	418,000

137



2022/9/9



138

物体の落下、飛来、衝突



飛び石















2022/9/9

見積番号: 2022年4月6日
 2022040601

御見積書

様

現場名 外壁修繕工事
 有効期間 別途打ち合わせによる
 納期 別途打ち合わせによる



御見積金額(税込総額)

¥231,000

単位: 円

No.	内容	数量	単位	単価	金額
1	外壁修繕工事				
2					
3	■足場工事 一式	1	式	60,000	60,000
4	組立・撤去				
5	■外壁工事 一式	1	式	150,000	150,000
6	ガルバリウム合板 新色カラー(シルバー)				
7	出隅見切り・水切り出済みカバー交換				
8	外壁材。一部交換				
9	残材処分費・現地調査費込み				
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
備考				合計	210,000
				消費税(10%)	21,000
				税込総額	231,000



2022/9/9



147

投石



損害保険金



リスクに対応した契約プランをお選びください。

■ 補償内容

○ = 補償されます

× = 補償されません

		I	II	III※	IV	V	マンション 向け タイプ
火災リスク	■ 火災、落雷、破裂・爆発 	○	○	○	○	○	○
風災リスク	■ 風災・雪(ひょう)災、雪災※ ※融雪水の漏入もしくは凍結、融雪洪水または除雪作業による事故を除きます。 	○★	○★	○★	○★	○★	○★
水災リスク	■ 水災 床上浸水、地盤面より45cmを超える浸水、または損害割合が30%以上の場合 	○★	○★	○★	○★	×	×
盗難・水濡れ等リスク	■ 水濡(ぬ)れ 給排水設備に生じた事故による水濡れ、または他の戸室で生じた事故による水濡れをいいます。 	○	○	×	×	×	○
	■ 衝突等 建物外部からの物体の衝突 	○	○	×	×	×	○
	■ 騒擾(そうじょう)等 騒擾(そうじょう)・集団行動・労働争議に伴う暴力破壊行為 	○	○	×	×	×	○
	■ 盗難 盗難による窃取・汚損・き損 	○	○	×	×	×	○
破損等リスク	■ 破損 上記以外の偶然な事故による破損等 	○	×	○	×	×	○

※ IIIタイプの場合は、「盗難・水濡れ等リスク」の損害を原因とする破損等は補償いたしませんのでご注意ください。

不測かつ突発的事故



- 上記以外の偶然な破損事故等

＜保険の対象が建物の場合＞

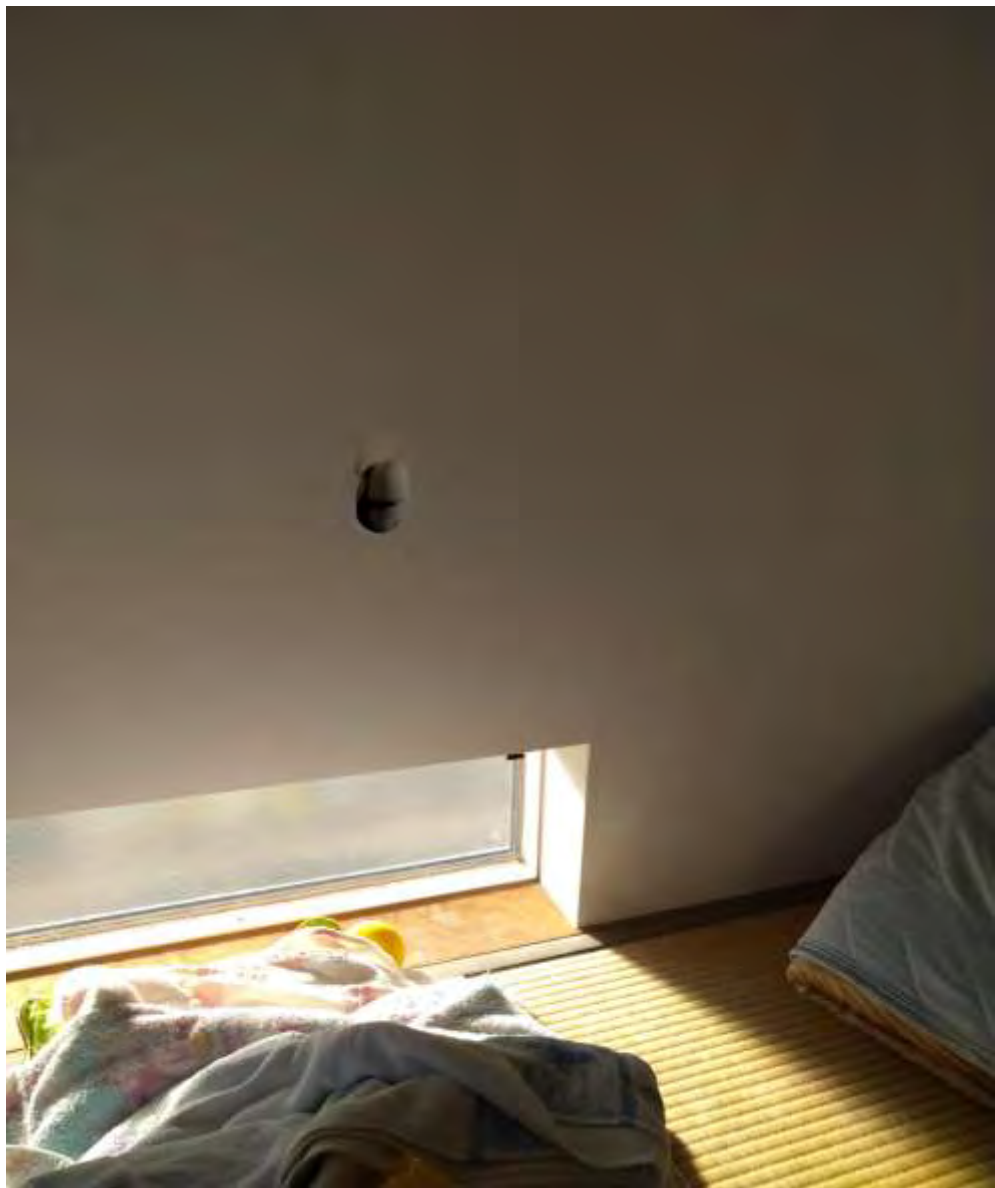
「うっかり窓ガラスを割ってしまった！」



不測かつ突発的事故（建物）







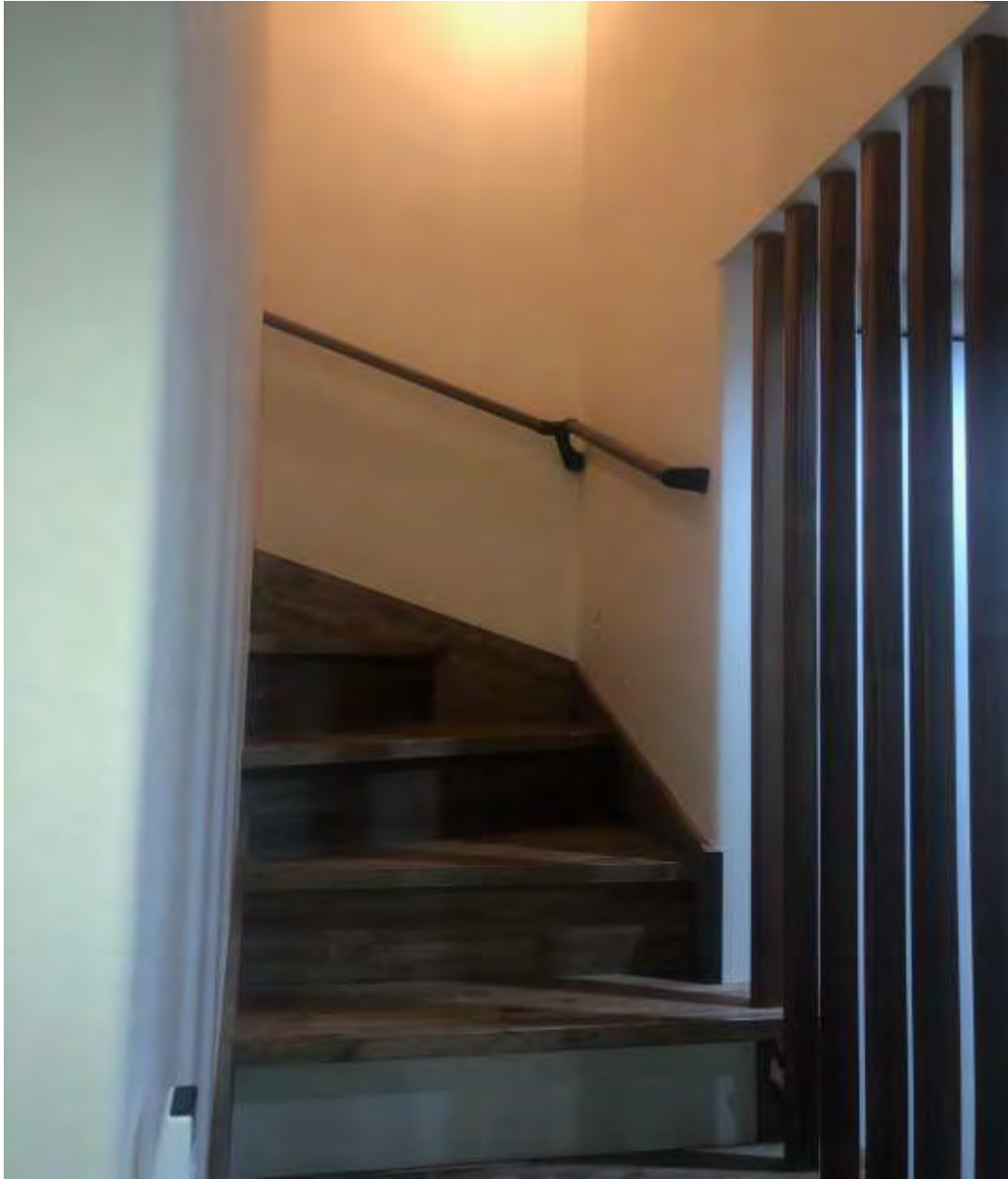
2022/9/9



153

不測？





2022/9/9



155



2022/9/9



156



2022/9/9



157





2022/9/9



159

不測かつ突発的事故（家財）















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

クロージング話法！

見積書を作成して、PDFにする。
メールアドレスをお聞きして、メールで送る。
せっかくなので、情報を入力させてください。
と言いながら、新住所、生年月日、登録上のご連絡先などを入力。
因みに、〇〇さん、クレジットカードのポイントを貯めてます？ ハイ！
良かったです。この保険、クレジットカード払いが出来るんですよ！
クレジットカード払いで良いですね！
引き渡しの1週間くらい前までに、プランをお決め頂ければ大丈夫です。
今でも、ご契約は、可能ですが、どうされますか？

火災保険の利用！（請求漏れ確認）

ちなみに、〇〇さん、現在、火災保険にご加入だと思いますが、
入る時に、内容について、今回のような説明を受けましたか？

請求漏れが、あってはいけませんので、念のため確認です。

ここ3年位の間で、先ほど、ご説明させて頂きました内容で、

何か、該当するような事故は、ありませんでしたか？

どこか、壊してしまったとか？

新築バージョン

(現在は賃貸)

- ・ 賃貸の入居時に家財保険（借家人賠償）に入っている

エピソードトーク（私のお客様）

- ・ ご主人が、ドアにぶつかり、大きな穴をあけてしまい、退去前に、修理見積したら、10万円だった。
保険が使えることを知らなかったので、退去時に修理する（10万円払う）つもりだった。
- ・ 寝室のクローゼットに穴を開けてしまった、管理会社に電話して、保険が使えるか聞いたら、1万円までしか出ない！と言われた。

見直しバージョン（戸建てに住んでいる）

- ・ 現在、加入している保険の内容を理解しているか？
質問してみる
どこから入りましたか？
説明は受けましたか？ 受けていない → 使えますか？
補償内容を憶えていますか？ 忘れている → 使えますか？
- ・ 今まで、このような事故は、ありませんでしたか？
物体の衝突
不測かつ突発的事故

ダブルバインド

比較して、いかに火災保険が使えないか？

を実感してもらおう！ 入っていても受け取れない。

過去の請求漏れ事例をあぶりだす！ 知らないと、使えない！

請求事例があった場合には、ズボンのお尻の部分の破れの話

必勝提案法(脳科学的アプローチ)

- ① フレーミング(火災保険は、何のために入るのか?)
- ② ギャップ・インパクト(火災保険の選び方・モ/サシを渡せ)
- ③ エピソード・トーク(工務店営業マンの保険申請の話)
- ④ ミッション・トーク(保険会社のズルい販売方法・申請サポート撲滅)
- ⑤ 入口・出口戦略(脳科学的アプローチ、潜在意識ヘインストール)
- ⑥ 影響力の武器(一貫性の原則)

本日の内容を基に、トークを磨きましょう

火災保険は何のために入りますか？（フレーミング、ギャップ・インパクト）
保険会社のズルい販売方法によって受け取れない！（ギャップ・インパクト、ミッション）
受け取れない火災保険、撲滅運動！（ミッショントーク）
請求サポート業者撲滅運動！（ミッショントーク）
火災保険の正しい選択方法（フレーミング・判断基準を渡せ！）
兼業代理店から、説明なしに加入すると、受け取れない（ギャップ・インパクト）
受け取るためには、潜在意識にインストールする必要がある（出口戦略）
事故があったら、鴨藤に電話！インストール出来ましたでしょうか？ はい！
保険金を受け取れそうですか？ はい！
（出口戦略・一貫性の原則）
現状だと、受け取れない保険！インストールされたら、受け取れる保険！
どちらで入る？（ダブル・バインド）

トークスクリプト（別バージョン）

今回は、火災保険の件で、お時間を頂きまして、誠に有難うございます。

ところで、〇〇さん

火災保険を選ぶ際に、最も、重要視することは、何ですか？

火災保険選びで、一番大切なことは、何だと思えますか？

回答が、保険料！ となることが、多い！

ですよね！ そのように考えるのが、普通ですよ！

正しい火災保険の選び方

**火災保険の内容、保険料は、どこから入っても同じだから
比較検討して、なるべく安い代理店から入る！**

**金融機関やハウスメーカーでは、団体割引があり、
安く入れるから、そこで入るか？**

**ネット保険で、自分で補償を選択して、
無駄のない内容にして入るのが正解！**

だと思いますよね？

正しい火災保険の選び方

火災保険は、誰から入るのか？が超重要です！

**しっかりと、申請のサポートをしてくれる、
火災保険の給付に慣れた代理店から入る！
保険金を受け取るには、技術が必要なんです。**

**火災保険が使えると気づき、請求（行動）しないと、1円ももらえない！
今から、〇〇様が、将来火災保険が使える事故が起きた時に、
火災保険が使えるかも！**

と気が付いて頂くために、潜在意識にインストールします。

正しい火災保険の選び方

そのためには、少しお時間を頂きたいのですが、

40分～60分くらいお時間よろしいでしょうか？

どんな時に、火災保険が使えるか？

ご説明させていただきます！

フレーミング＝モ／サシを渡せ（時短）

正しい火災保険の選択方法（損しない選択方法）

一般的に、火災保険を選ぶ基準は、保険料の安さですよ！

各保険会社の見積を取り、保険料を比較して、安く入れる保険会社を選ぶのが**正解？**

実は、火災保険は、給付慣れしている**火災保険専門のフロ代理店**から入るのが、**正解！**

なぜなら、火災保険の給付を受けるのは、難しく、技術が必要だからです。

入っているだけでは、受け取れない可能性があります！

その証拠に申請サポート業者なる輩が、たくさんいます。

契約者が自分で、請求するのが、難しいので、サポート業者が存在します。

彼らは、成功報酬を**25%～50%**取ります。難しいからこそ、存在するのです。

しかし、悪徳業者が多く、トラブルに巻き込まれてしまうかもしれません。

本来、**給付請求は我々、保険代理店の仕事です。もちろん、無料です**

だから、火災保険は、**火災保険専門のフロ代理店**から入るのが、**正解です！**

ローズ

ロープシ①Aさん保険営業 ②Bさんお客様

①〇〇さん、火災保険は、何の為に入りますか？

火事等、事故があった時のため・・・ですよね！

②そうですね！

皆さん、そうおっしゃいます！

そうなんですが、私は皆さんに、一言加えて、こうお伝えしています！

火災保険は、事故が起きた時に、『保険金を受け取るため』に入ります！

え！ 保険だから、入っていれば受け取れるのでは？

③実は、保険金を受け取るためには、技術が必要なんです。

火災保険って、誰から入るか？が、超重要なんですよ！

④ところで〇〇さん、もし事故があったら、何処に電話しますか？

0120のフリーダイヤルに電話します！

⑤そうですよね！

フリーダイヤルに電話しますよね。フリーダイヤルって、保険会社の事故受付担当へつながります。保険会社は、本音で言えば、事故があった時に、保険金を給付したいか、したくないか？
と言ったら、どちらだと思いますか？

それは、給付したくないですよね！

⑥そうですよね！

なるべく、給付したくないですよね！
その方が、会社の利益が大きくなりますからね！
フリーダイヤルの受付で、お客様に、約款を盾に、
なるべく、請求書を送らないようにできれば、保険金の給付も少なくて済みますよね！
給付を諦めて頂けたら、会社は、儲かりますもんね！

・ 実際に、私のお客様で、工務店の営業さんがいるのですが… **エピソードトークへ**

ロープシ Aさん保険営業 Bさんお客様 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、何かのきっかけがあれば、必ず、思い出せるようになっています。

〇〇さん、脳の中にある、『海馬』って聞いたことがありますか？

海の馬と書いて海馬！記憶の司令塔とも言われていますね！ はい！聞いたことはあります。

人の記憶は、脳内の『海馬』によって、必要なものと必要でないものが、振り分けられています。

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。

記憶の司令塔『海馬』の話

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！

『○○さん、昨日の晩御飯は、何を食べましたか？』 ○○です

昨日の晩御飯は、48時間以内なので、短期記憶に残っていますので、何とか思い出せますよね？
では、1年前の昨日の晩御飯は、何食べました？ えーと、わかりません

そうですね！思い出せませんよね！

これは、海馬が晩御飯を何食べたのか？ということは、重要でないと判断しているからなんです。
海馬が、記憶しなくてよいと判断しているので、忘れてしまい、思い出せないのです！

その脳科学的アプローチ＝海馬に指令を送る方法が、分かっているので、今から時間をかけて、ご説明させていただきます！
『使える火災保険』にするためのお時間です！ お付き合いください！ はい！

マーケティングの基本(今後の火災保険販売)

①理想のお客様を設定する！

住宅購入者(H構造)

②リストホルダーを探す！

工務店(火災保険の非代理店)

③自分のコンテンツで問題解決して喜ばれる！

ライフプランニングで、お金の不安の解決！

住宅ローンコンサルティング(資金計画、金融機関の選定)

理想のお客様はどこにいますか？

リストホルダーは？

工務店、ハウスメーカー、不動産屋、税理士

我々が、貢献出来ることは？

**お客様の金銭の不安を解消してあげる（ライフプラン営業）
火災保険の有効活用！（台風被害が、仕事につながる）
お客様（顧問先）の増加！**

工務店提携（私達に何が出来なのか？）

住宅購入者の**2大不安**

①〇〇の不安

②〇〇で良いのか？

工務店提携（私達に何が出来なのか？）

住宅購入者の**2大不安**

①お金の不安

②ここで良いのか？

この業者で、このハウスメーカーで、

住宅ローンを語ると

保険が売れる！

住宅ローンには、団信という保険（死亡）がついている

現在ご加入の生命保険にプラスして入る

総合的に、最適な必要保障額を再計算する必要がある

団信トーク

住宅ローン

住宅＝火災保険

住宅ローン＝家計費（固定費）見直し

住宅ローン（団信）＝死亡保険⇒減額見直し

住宅ローン（疾病団信）＝医療保険の見直し、就労不能

自然に、保険の話へつながられる

金融機関の変化

住宅ローンだけでは、儲からないため、
住宅ローン先に、

投信、保険、クレジットカード等

を売りつけて、手数料稼ぎしています！

相手が、こちらの領域に手を入れてくるのなら、
こちら、金融機関の住宅ローンという商品の

知識を持って、対抗しなければならない！

火災保険

銀行に、**火災保険**は売らせない！

お客様を**守る**ためには、

やはり、我々が、頑張るしかありません！

『火災保険申請サポート業者撲滅運動！』

お客様を救うには、

我々フロ代理店が頑張るしかないのです！

まとめ

講座の振り返り

- ①脳科学的アプローチについて、出来るイメージは？
- ②対象先の選定のヒントは、得られたでしょうか？
- ③本講座の感想！
- ④フォローアップ・グルコンまでにすること！

質問があれば、受け付けます！
全員結果が出るまで、フォローします！

本講座の日程

日程（オンライン）

- ①8月19日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）
- ②8月29日(月) 13時30分～17時（質問タイム～18時）
- ③9月9日(金) 13時30分～17時（質問タイム～18時）

フォローアップグルコン 9月26日(月) 17時～19時

みなさんに結果を出して頂くために！

フォローアップ・グルコンを開催致します！

参加自由

質問を受け付けます！

- ①給付の実例の共有**
- ②ロープシ（希望者）**
- ③目標進捗の確認**