

# 住宅ローンコンサルティング

超実践講座 第15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

代表理事 鴨藤 政弘

# コンテンツページ

15期生 専用コンテンツページ



<https://jyutakuconsul.com/contents/%e7%ac%ac15%e6%9c%9f%e8%ac%9b%e5%ba%a7%e3%82%b3%e3%83%b3%e3%83%86%e3%83%b3%e3%83%84/>

パスワード

15ki@kouza

# 講座の日程

①11月25日(金)	13:30～17:00	個別質問～18:00
②12月8日(木)	13:30～17:00	個別質問～18:00
③12月23日(金)	13:30～17:00	個別質問～18:00
④1月13日(金)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑤1月24日(火)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑥2月14日(火)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑦3月14日(火)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑧3月30日(木)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑨4月19日(水)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑩5月17日(水)	13:30～17:00	個別質問～18:00

フォローアップグルコン(6月)あり(日程決め)

# 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
- 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 ふいかえい 課題確認  
新規向けセミナーの解説(意図)  
工務店提携=マーケティング  
ライフプラン
- ② 営業心理学・紹介のもらい方
- ③ 講座のまとめ
- ④ 卒業式 やること宣言!
- ⑤ 今後のフォローについて

# やること宣言

## オンライン卒業式

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変化！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！

# 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**

# 課題確認



# 第9回の課題①

『理想のお客様』を

具体的に設定して、

FBグループに投稿してください！

期限 5月12日(金)

# 第9回の課題②

理想のお客様とリストホルダーから

『**選ばれる理由！**』を考えて、

FBグループに投稿してください！

**期限 5月12日(金)**

# 第9回課題③

ライフプランソフトを使って、  
ライフプランの練習をしてください。  
最低1件

住宅購入予定者がベスト(他の方でも可)  
老後にお金が残っているか？  
を意識して、やってみてください。

やった方の属性と感想を報告してください。

**FBグループへ**

**期日5月12日(金)**

# 課題確認

通期課題＝返済予定表、返済明細、7枚回収

# 課題（返済予定表回収）の意図

- ①返済予定表の見方、比較表作成、自動計算シート入力等を実践的に、習得するための教材集め。
- ②お客様の住宅ローン(借りた後)に対する関心度(理解度)の確認。
- ③お客様が実際にどのような銀行で住宅ローンを利用しているのか？金額や時期、固定・変動・金利水準等、市場調査。
- ④お客様が、気づいていない、面倒だと思っている住宅ローン(固定費)の見直しで、効果(エアー札束)を提示して、生命保険の見直し、ご紹介につなげる。

# 見直しチェックリスト

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

# 第9回の課題①

『理想のお客様』を

具体的に設定して、

FBグループに投稿してください！

期限 5月12日(金)

# 益田さん

## ①私の理想のお客様

夫33歳、妻30歳で4人家族、共働き。  
ご主人が公務員か上場企業勤務で住宅購入希望者。  
世帯年収800万円、預貯金1,000万円保有。  
積立NISAを限度額いっぱい(夫婦ともに)加入している。  
生命保険に月々5万円以上支払っている。

### 【理由】

ライフプラン作成の必要がある。  
夫婦ともに真剣に将来を考えていてお子さん思い。  
住宅ローン借入れが問題なく行える。  
生命保険見直しの提案が通じる。  
一時払い保険や変額保険など幅広い提案ができる。  
以上。



# 小澤さん

## ■理想のお客さま

具体的にどんな人なのか？

- ・20代から30代前半
- ・今後の日本の未来、自身の未来に不安を感じている
- ・闇雲によくしたいと願うわけではなく、自身のビジョンや価値観を持っており実現したいと願っている
- ・それらを解決したいと感じ、相談できる少し年上のお兄ちゃん的存在や、友達的な存在を求めている人

# プロフィール

小澤 健志 (おざわ たけし)

1987年生まれ 東京都品川区出身

妻と二人暮らし

芳水小学校 (サッカー・フットボールクラブ)

大崎中学校 (バス部)

大崎高等学校 (サッカー部)

立正大学経営学部 (サッカー、バス、バレー)



駐車場機器メーカーのグループ会社で納入後の駐車場管理業務を担当  
営業から管理業務、施工まで幅広くこなし念願の電気工事士を取得  
その資格をさらに活かすため？満を持して2021年に金融機関に参入

## <資格>

ファイナンシャルプランナー (AFP)、宅地建物取引主任者、日商簿記2級  
住宅ローンアドバイザー、相続診断士、第二種電気工事士

## <金融業界でやりたいこと>

ライフプランニングを通じて、その人の**価値観にあった人生プラン**をサポートする  
人それぞれの**考え、価値観、精神性**に寄り添い、その人のための人生プラン、  
保障プラン、資産形成プランを一緒に考え、**生涯に渡り**一緒にメンテナンスしていく

# プロフィール 共感ストーリーテンプレート

山あり谷あり

谷

- ①見込み客と同じ出発点
- ②失敗の連続
- ③突然の出会い

山

- ④成功の連続
- ⑤成功メゾットの確立
- ⑥他の人も次々に成功
- ⑦次は、あなたの番です！

# 第9回の課題②

理想のお客様とリストホルダーから

『**選ばれる理由！**』を考えて、

FBグループに投稿してください！

**期限 5月12日(金)**

# 小澤さん

## ■選ばれる理由

- ・金融面に詳しい      他の保険屋さんとは違う？
- ・プロなんだけど結局一緒にいて楽しい  
    どんなところが楽しく感じる？
- ・その後の長い人生のサポートを約束してくれる人  
    どんなふうに、何と言って約束してくれる？

なぜ、小澤さんでなければならないのですか？

はい、それは、〇〇だからです！

# 第9回課題③

ライフプランソフトを使って、  
ライフプランの練習をしてください。  
最低1件

住宅購入予定者がベスト(他の方でも可)  
老後にお金が残っているか？  
を意識して、やってみてください。

やった方の属性と感想を報告してください。

**FBグループへ**

**期日5月12日(金)**

# ふりかえり

# 住宅ローン選定

住宅ローンマッチングサービス  
大手フィンテック企業

モゲチェック(株式会社MFS)  
いえーる ダンドリ(iYell株式会社)  
住宅ローンの窓口

借り換え＝銀行紹介 手数料目的

我々のサービスは？



# モゲチェック

住宅ローンを学ぶ  
モゲチェック 借り換え

ランキング ▼ サービス ▼ シミュレーション ▼ 住宅ローンを学ぶ ▼ よくある質問 ▼

借り入れはこちら マイページ

無料

毎月  
1万円  
減るかも!

住宅ローンオンライン提案  
**モゲレコ**

いくら減らせるかわかる! プロに相談できる!

無料 おすすめの住宅ローンをチェック! ▶

# iYell

The banner features a smiling man in a white shirt and pink suspenders, wearing a blue house-shaped hood. He is holding a smartphone in his right hand and gesturing with his left. The background is a bright blue gradient. At the top left is the 'いえーる' (i-e-r) logo and the text 'ダンドリ 住宅ローン業務効率化システム'. At the top right are two buttons: '資料請求' (Request for materials) and 'お問い合わせ' (Contact us), along with a hamburger menu icon. The main text reads '面倒な【住宅ローン業務】を丸ごとサポート！' (Support the entire [mortgage business] hassle-free!) followed by 'いえーる ダンドリ'. To the right, there are two award-style graphics: 'No.1' with the text '全国の工務店・不動産会社様選ばれて' (Chosen by construction companies and real estate companies nationwide) and '25%削減' (25% reduction) with the text 'サービス導入で全業務の' (With service introduction, all business processes).

面倒な【住宅ローン業務】を丸ごとサポート！  
いえーる ダンドリ

全国の工務店・  
不動産会社様選ばれて  
**No.1**  
サービス導入で  
全業務の  
**25%**削減

3分でわかる！  
住宅ローン業務効率化の秘密

※住宅ローンの業務代行「提携金融機関数No.1」「住宅事業者契約数No.1」「利用金額No.1」2021年5月時点・2021年度結果（株）東京商工リサーチ調べ



いえーる ダンドリ

広告・🌐



面倒な住宅ローン業務は専門家におまかせ！

- ✔️ 月間1,000件の審査ノウハウ
- ✔️ 全国700以上の金融機関取扱
- ✔️ 導入実績2,500社以上

まずはお気軽にお問い合わせください。

工務店・不動産仲介会社様向け

# 営業マン全員が 住宅ローンに強くなれる



導入実績  
**2,500**  
社以上



ダンドリ

DANDORI-INFO.IYELL.JP

工務店営業マンの強い味方「いえーるダンドリ」

詳しくはこちら

# 住宅ローンの窓口







04/15神奈川県で  
総返済額 **72万円** 減額のご提案ができました

- ✓ ローン残高が **1,000** 万円以上ある方
- ✓ ローン残期間が **10** 年以上ある方
- ✓ 現在の金利が **1%** 以上ある方



上記の条件 が当てはまったら  
**減額** できる可能性があります！

**1分で完了!**

無料借換相談を申し込む ▶

平均削減額

**250** 万円



ご相談件数

**3,000** 件突破!

## 来店不要！Webで今すぐシミュレーション

05/14愛知県で  
総返済額229万円減額  
のご提案ができました

毎月のお支払額から算出

金利、残高から算出

毎月のお支払額	ボーナス加算額	残高(元金)	残期間
例)9.8 万円	例)10 万円	例)3000 万円	0 年 0 ヶ月

- ※お手持ちの返済予定表をご確認ください。
- ※半角数字でご入力ください。
- ※千円単位の数字は小数点を使ってご入力くださいませ。
- 例) 9万5千円の場合、「9.5」と入力

シミュレーションスタート



04/15神奈川県で  
総返済額**229**万円減額  
ご提案ができました

毎月のお支払額から算出

金利、残高から算出

### 住宅ローン比較表＝メリット計算

金利

残高 (元金)

残期間

例)1.5	%	例)3000	万円	0	年	0	ヶ月
-------	---	--------	----	---	---	---	----

※こちらは返済予定表に記載されておりますので、お確かめくださいませ。

※半角数字でご入力ください。

シミュレーションスタート



1. お客様情報入力①

2. お問い合わせ内容

お客様情報

氏名 **必須**

カナ **必須**

生年月日 **必須**

1980    ↓ 年    ↓ 月    ↓ 日

住所 **必須**

〒 例)1500043

※半角で入力してください。

※郵便番号入力で自動的に住所検索を行います。

都道府県    ↓

例)東京都渋谷区道玄坂1丁目16-3 渋谷センタープレイス5階

※提案書や申込書の送付に必要な情報となります。



職業 **必須**

就業形態選択

属性の確認

e-Mail **必須**

※半角で入力してください。

TEL **必須**

※半角で入力してください。

返済予定表アップロード **任意**

[返済予定表](#)をアップロードすると、審査手続きにかかる時間を短縮できます！

※1枚の写真に収まらなかった場合や返済予定表が複数にわたる場合、画像を複数枚アップロードしてください。

※最大4枚までアップロードできます。

※ファイルサイズは12MBまでアップロードできます。

※写真には以下の情報が必ず写るようにしてください。

- ・当初借入額
- ・最新の借入残高

ファイルをアップロード

# ピストルとナイフ作戦

実践できた方は、いますか？

# 新規住宅ローン相談

あなたに合った住宅ローンを  
住宅ローンの専門家が無料アドバイス

来店不要！  
電話とメールで  
気軽に相談



住宅ローン選びから  
お申し込み～  
手続きまで完全無料  
サポート



ネット銀行～地方  
銀行まで知り尽くした  
住宅ローンの専門家が  
在籍



# 新規住宅ローン相談

住宅ローンの窓口 iYell



# 比較サイトの利用法！

属性が良いお客様で、ネットバンク等で、どうしても変動金利で借りたい方。

比較サイトで、事前審査して、金利水準を把握。

最終的に、選択された金融機関で、借入れしても、しなくても手数料は、無料です。

その後、地元金融機関に、金利交渉をする。

# ふりかえり

# 新規向けセミナー

ふりかえり

# 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！



# 新規向けセミナー解説

- ①自己紹介・理念
- ②4つの国策
- ③金利の重さを知ってください！
- ④過去と現在の金利水準は？
- ⑤日銀の金融政策！今後の金利動向！
- ⑥変動金利撲滅運動！
- ⑦ライフプランの重要性！
- ⑧個別相談へ！

# 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！

# セミナーのポイント

参加者(お客様)の頭の中(疑問?)

- ①講師は、信用できるか?
- ②コンテンツは、本物か?
- ③自分だったら、どうなるのか?出来るか?

- ①プロフィールが重要な理由
- ③お客様の声やビフォー・アフターが重要な理由

『感情』をいかに動かせるか?

理論(言葉)を使って感情(イメージ)を動かす!

# セミナーについて

セミナーは、営業のツールとして  
武器となる？

- ①先生ポジション(先生と生徒)
- ②1対多であり、効率よく伝えることができる
- ③催眠効果が期待できる
- ④ご紹介がもらいやすい(ハードルが低い)

# セミナー営業

セミナーの目的は？

個別相談へ移行して頂くこと！

- ①見直しセミナー ⇒ **ピストルとナイフ作戦**
- ②新規向けセミナー ⇒ **ライフプラン**

# 新規向けセミナーの活用

工務店提携(ジョイント)により

リストホルダーのリストで、集客してもらい

セミナー開催(コンテンツ)して、個別相談へ

本格的なライフプランを行うことにより

お金の問題を解消(安心) ⇒ 住宅購入へ

工務店さんの売り上げUP ⇒ 火災保険、生命保険

ご紹介

# セミナー営業

保険営業は、関係性のビジネス

セミナー営業の効果！

知らないことを教えてくれる先生（信頼感）

売り込まれない安心感（信頼感）

関係性は、

先生と生徒

教える人と教えられる人 ⇒ **先生のプランでお願いします！**



# マーケティング

# 自分マーケットの作り方

- ①理想のお客様(パーフェクト・カスタマー)の設定
- ②コンテンツ・ホルダーとなる  
お客様に貢献できる得意技を磨く(選ばれる理由)
- ③リスト・ホルダーと組む(理想のお客様のリスト)  
営業利益に貢献できるコンテンツを提供(GIVE)して  
ジョイント・ベンチャー(提携)

理想のお客様とリスト・ホルダーへ貢献(GIVE)を続け  
永久、永遠にリストホルダーの顧客をご紹介頂く(共存共栄)

# 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)  
30代共働き、理系エンジニア、ヤマ発、看護師

## ②コンテンツ・ホルダーとなる

リストホルダーの営業利益に貢献(お客様のお金の不安の解消)  
相手は、家売りしたい  
我々の得意分野で勝負(工務店さんはお金のプロではない)  
勝てる土俵で自分の得意技で勝負！勝率が上がる

## ③リストホルダーと組む！（ジョイントベンチャー）

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  
静岡木の家ネットワーク(地元工務店＝木造)

# 集客から顧客化までの仕組みを作ろう



## サクセスロードマップ

遠藤 晃先生

顧客獲得型セミナー構築のチェックポイントを時系列でまとめるとポイントは6つ。

理想の  
お客様

選ばれる  
理由

伝え方  
ステリ

コンテンツ

JV・集客

個別面談

コミュニティ

顧客獲得できない人はこの中のどこかに問題があるか、この6つの繋がりが断絶しているかだ。

**チェックポイントが分かれば簡単！**

# 集客から顧客化までの仕組化

## サクセスロードマップ（鴨藤流）

### 顧客獲得型セミナー戦略

- ①理想のお客様を詳細に設定する！（共働き住宅購入者）
- ②選ばれる理由！を言語化する！（住宅ローンの専門家）
- ③伝え方・ストーリーテリングを学ぶ！（遠藤先生のパクリ）
- ④コンテンツを考え、作成する！（新築向けセミナー）
- ⑤ジョイントベンチャー（JV）（地元工務店）
- ⑥集客（自分でやらない）（工務店主催のセミナー）
- ⑦セミナー開催（顧客獲得型）
- ⑧個別面談（ライフプラン＝FP名人で詳細に）
- ⑨コミュニティ（既顧客、OB客＝工務店さんへ提案）

# 理想のお客様！

具体的な、理想のお客様の設定！

# 私の理想のお客様

住宅購入者(1次取得者、住宅ローン有)

30代ファミリー層(子育て世代) 上場企業勤務 共働き  
世帯年収700万円以上

## 理由

ライフプラン作成の必要性がある

家族想いで将来のお金のことを真剣に考えてくれる

住宅ローンが組める経済力(安定収入=継続支払い)

3大支出(住宅費、教育費、老後資金)対象者数が多い

生命保険の見直しのタイミング(団信トーク)

ローンが組める=団信は入れる=健康な人

火災保険の話が出来る(青田買い)

# 理想のお客様像 具体例

**対象** 30代の子育て世代(サラリーマン)  
20~40代、住宅購入希望の共働き家族  
20~30代の独身サラリーマン

**悩み** 子どもの教育費が貯められない。  
住宅ローンを利用する予定だが、  
いくら借りられるか、返せるか心配している。  
どこの住宅メーカーで建てるか？  
将来のお金の不安があるが、  
何から始めたら良いか、分からない。

## 既成概念

学資保険に入りたいと思っている。(子供が生まれたら保険)  
頭金をなるべくたくさん入れて、繰り上げ返済する。  
住宅購入時は、住宅メーカーの営業マン、銀行員にローンの話を聞く。  
外貨建て保険と変額保険は、手数料ハンターだ。



# 理想のお客様！

## ①基本情報(個人)

- ・氏名 永井 信也
- ・年齢 35歳
  - ・性別 男
  - ・職業 ヤマハ発動機 エンジニア
  - ・年収 750万円 妻は共働きで看護師 年収550万円 磐田病院に勤務
  - ・キャリア 明治大学 工学部卒 ヤマハ発動機、オフロードタイプの新エンジン開発
  - ・現住所 静岡県磐田市新貝 アパート暮らし
  - ・性格 典型的な理系人 何かする時には、理論が優先。数字的な根拠がないと動けない。  
趣味は、動かなくなった古い自動車、オートバイを購入して、自分で整備、修理して動くようにすること。整備して、動くようにするところまでに興味関心があり、修理が終わると、一度運転してみて、動くことを確認すると売却してしまう。  
5歳(長男)サッカー、3歳(長女)ピアノの子供がいて、そろそろ自分の家を買いたい。ハウスメーカーの家ではなく、地元工務店で、自分仕様のこだわりの家を建てたい。太陽光は、メリットがあると感じている。
- ・仕事面の境遇 オートバイエンジンの開発チームでは、中堅。優秀な先輩が大勢いる中、独特の発想を持ち、先輩からも、一目置かれている。仕事には、自信もやりがいも持っている。
- ・プライベート 子育てにも積極的でイクメンでもある。妻も、看護師で同僚からも、羨望の眼差しを受けている。現在アパート暮らしであり、階下の住民に気を使っている。

## ②抱えている悩み・問題

家を購入したいが、職場の近くで探すか、少し離れた地域で、探すか？予算は、自分なりに計算しているが、いまいち、納得がっていない。世帯年収からすれば、問題ないはずであるが、本当に大丈夫か？他の人は、住宅の予算をどうやって決めているのか？気になる。

## ③願望・理想の状態

一生に何回もない、住宅購入というこの機会、絶対に失敗したくない。最高の家を建てたい。自分仕様のこだわりの家を建てたい。建築のことも、可能な限り勉強したい。構造、工法にもこだわりたい。住宅ローンも損したくないので、お得に組みたい。

#### ④ジレンマ・葛藤の様子

エンジンのことなら、誰にも負けないが、建築のこととなると、そこまでの自信はない。  
しかし、構造・工法にはこだわり、最高の家を建てたい。  
ハウスメーカーで、話を聞いたが、しっくりこない。  
営業マンは、構造・工法にあまり詳しくなかった。  
誰に聞いたら良いのか？先輩にも、聞いてみたが、誰も、答えを持っていなかった。  
どうすれば良いのか、誰を信じるべきなのか？  
土地も、決まらないし、どこで建てるかも、決められない。  
自分で勉強しても良いが、日々の仕事が、忙しくて、なかなか進まない。  
長男が、小学生になるまでには、家を完成させたい。  
妻の意見(キッチン周り)もじっくり聞きたいのに、お互い時間がない。  
お金の面も気になる。住宅ローンの組み方は、変動が良いのか？固定が良いのか？

#### ⑤問題解決のために情報を探し出す場面

住宅展示場は、とりあえず、全部回った。『磐田で家を建てる』『こだわりの住宅建築』  
『失敗しない、資金計画』ネット検索して、工務店も何社か回った。  
ハウスメーカー2社、地元工務店3社までは、絞れたが、そこからなかなか絞れない。  
こだわりの家という意味では、ハウスメーカーより、地元工務店だが、妻の両親が、大手ハウスメーカー推した。  
どう説得するか？資金贈与を受ける予定なので、慎重に対応したい。  
住宅ローンは、固定金利型が良いと思うが、同僚、先輩達は、全員変動金利型で、借入れしたと言っている。  
自己資金(贈与含む)が、1,200万円あるが、頭金をいくら出すのが、正解なのか？調べてみたが、結論が出ない。

# 理想のお客様！

## マーケティングの基本

理想のお客様を設定しましょう！

こんなお客様が、100人いたら

この仕事、どれだけ楽しいだろうか・・・

脚本家にでもなったつもりで、具体的に

設定して下さい！

# 選ばれる理由！

## 選ばれる理由作り

ニッチな分野でNO.1

一番効果的で、分かりやすいのが、

NO.1

# キャッチフレーズひな形

〇〇で△△できる□□です！

〇〇には、特徴

△△には、ベネフィット

□□には、サービス名を入れる

4組集めれば、2組請負契約が取れるセミナー営業手法です！

# キャッチフレーズひな形

〇〇に特化して△△を□□します！

〇〇には、対象客・業種

△△には、問題

□□には、ベネフィットを入れる

住宅市場に特化して、住宅購入者のお金の不安を解消します！

# 勝てる土俵

勝てる土俵で

自分の得意技で戦う！

# 伝え方（ストーリーテリング）

## 行動させる伝え方

現状を潰し、感情移入させ、  
行動喚起しろ！

成果が出るコンテンツ&プレゼンには  
型（理論&仕組み）がある！



# 人が行動する究極的な理由は？

『 **痛み** 』を避けて

『 **快樂** 』を求める

説得や説明は、通用しない！

# 人を動かす具体的なスキルとは？

## ストーリーテリング（コピーライティング）

疑似体験させるためのスキル。

成果を出す型（理論&仕組み）がある。

理論⇒見本⇒実践⇒フィードバックの循環  
で習得できる科学だ。

**理論を使って感情に訴えろ！**

# 理論：ニーズを喚起するギャップインパクトトーク

鈴木さんママとケンちゃんママのスーパーでの会話

夕飯のお買い物。今夜は、鉄火丼にしようかしら・・・

S:「あら、ケンちゃんのママお夕飯何するの？」

K:「お肉、松坂牛よ。これ100gでおいくらだと思う？」

S:「あら、豪勢ね。1万円かしら」

K:「実はね。3千円よ！今日特売日ですって。」

S:「えっ～、安い！うちも今夜は、お肉にしようかしら。」

## ニーズを喚起するストーリー（伝え方）の3ステップ

### 作成⇒確認⇒破壊

Step1: **作成**（発問で固定観念をあぶりだす）

K:「お肉、松坂牛よ。これ100gでおいくらだと思う？」

Step2: **確認**（固定観念をセットする）

S:「あら、豪勢ね。1万円かしら」

Step3: **破壊**（想定とはギャップのある現実をぶつける）

K:「でしょ、そう思うわよね。実は今日特売日で3千円よ！」

\* 想定と現実のギャップでニーズが喚起され行動へと促される。

S:「えっ～、安い！うちも今夜は、お肉にしようかしら。」

# ギャップ・インパクト トーク

生命保険の現場でも使われています！（鉄板トーク）

A:ほとんどの世帯で、生命保険にご加入されていますが、平均でいくら保険に入っていると思いますか？

B:2,000万円くらいですか？

A:そうです。2,027万円です。

A:では、受け取った平均の保険金額は、どれくらいだと思いますか？


B:えっ、平均2,027万円入っているんだから、2,027万円じゃないんですか？？

A:実は、約180万円なんです！

B:えっ、どういうことですか？ちょっと、詳しく教えてください！

2021（令和3）年度  
生命保険に関する  
全国実態調査  
〈速報版〉

—— 2021年9月 ——

 生命保険文化センター

# 調査結果の概要

## I. 調査の主要結果

本調査の主要項目の結果は以下のとおりとなっている。

### 〈世帯加入状況（個人年金保険を含む）〉

（注）内は前回調査

	全生保	民保
加入率	89.8%（88.7%）	80.3%（79.1%）
個人年金保険	24.3%（21.9%）	21.4%（19.6%）
加入件数	3.9件（3.9件）	3.2件（3.2件）
普通死亡保険金額	2,027万円（2,255万円）	1,927万円（2,079万円）
年間払込保険料	37.1万円（38.2万円）	35.9万円（36.2万円）

### 〈直近加入の生命保険〉

加入目的	①医療費・入院費のため59.0%（57.1%） ②万一のときの家族の生活保障のため52.4%（49.5%）
情報入手経路	①生命保険会社の営業職員45.1%（46.5%） ②保険代理店13.9%（15.8%）
加入チャネル	①生命保険会社の営業職員55.9%（53.7%） ②保険代理店の窓口や営業職員15.3%（17.8%）

### 〈生命保険（個人年金保険を含む）の今後の加入に対する意向〉

保障内容（世帯主）	①万一の場合の保障50.7%（50.7%） ②病気やケガの治療・入院への備え47.6%（52.0%）
加入意向のあるチャネル	①生命保険会社の営業職員27.5%（26.9%） ②通信販売21.9%（16.2%）
加入意向のない理由	①経済的余裕がない45.8%（52.6%） ②生命保険にはもう十分加入している26.4%（22.4%）

### 〈世帯の生活保障意識〉

世帯主に万一のことがあった場合の家族の必要生活資金（総額）	5,691万円（5,558万円）
世帯主が入院した場合の必要資金（月額）	24.2万円（25.7万円）
公的年金以外の夫婦の老後の必要生活資金（月額、60～64歳）	20.2万円（20.6万円）
＊（月額、65歳以上）	16.1万円（15.9万円）
世帯主または配偶者が要介護状態となった場合の必要資金（総額）	3,311万円（3,167万円）
世帯主が就労不能となった場合に必要生活資金（月額）	27.2万円（28.0万円）

注1）全生保は、民保（かんぽ生命を含む）、簡保、JA、県民共済・生協等を含む。

注2）加入状況の各項目は、加入一世帯あたりの平均。

注3）「個人年金保険」の定義は、30ページを参照。

注4）必要（生活）資金は、生命保険未加入世帯を含む全回答世帯一世帯あたりの平均。

# コンテンツ

住宅ローンセミナー

住宅ローン見直しセミナー

マネーセミナー

子育てセミナー

キッズマネーセミナー

相続、NISA、iDeCo、投資、ふるさと納税等



# 効果的なセミナー活用法とは？

ジョイントベンチャー  
(異業種提携・JV)

小が大を喰らう戦略。

自分が理想とするお客さんを既にリストとして持っている人(リストホルダー)と組める。

我々は、コンテンツホルダーになればよい

# 個別面談

## 先生ポジションの確認

問題を明らかにする！

解決策は、（保険の見直し＝固定費）

投資信託（変額保険）

GROWモデル

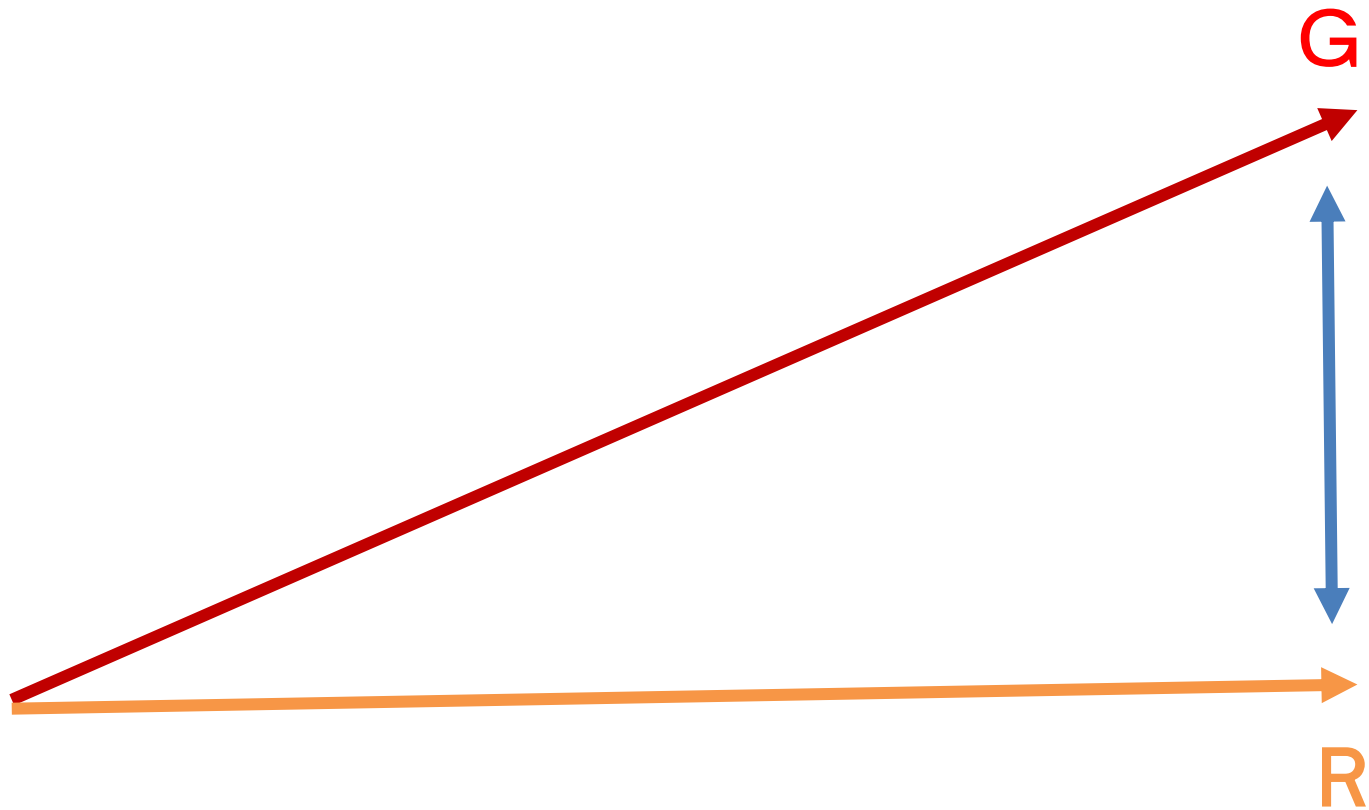
# コーチング

## GROWモデル

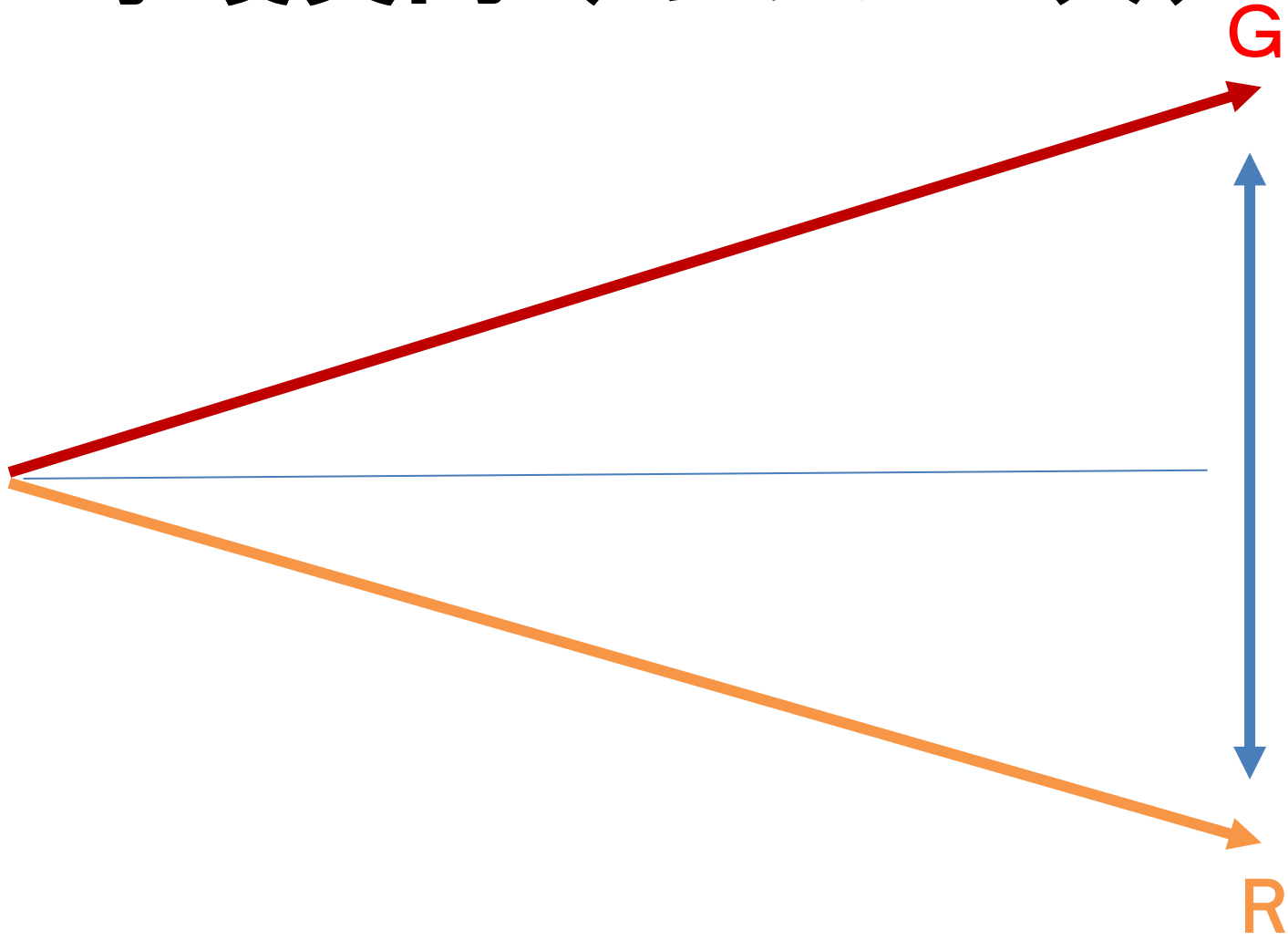
他人を動かす＝セミナー・ライフプラン・契約

- G Goal 目標(ワクワクする未来)
- 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
- ギャップ

# 理想と現実のギャップ



# 示唆質問（ギャップ大）



# コミュニティ化

## コミュニティ化

集客の不安から抜け出すために

既存顧客との関係性がなくして  
新規顧客の獲得なし

リストホルダーとの関係性 強固に！

# セールスファネルを変える



プロセスが重要！

## 集客から顧客化までの仕組みを作ろう

### サクセスロードマップ

顧客獲得型セミナー構築のチェックポイントを時系列でまとめるとポイントは6つ。

理想の  
お客様

選ばれる  
理由

伝え方  
ステリ

コンテンツ

JV・集客

個別面談

コミュニティ

顧客獲得できない人はこの中のどこかに問題があるか、この6つの繋がりが断絶しているかだ。

**チェックポイントが分かれば簡単！**



# 集客から顧客化までの仕組化

## サクセスロードマップ（鴨藤流）

### 顧客獲得型セミナー戦略

- ①理想のお客様を詳細に設定する！（共働き住宅購入者）
- ②選ばれる理由！を言語化する！（住宅ローンの専門家）
- ③伝え方・ストーリーテリングを学ぶ！（遠藤先生のパクリ）
- ④コンテンツを考え、作成する！（新築向けセミナー）
- ⑤ジョイントベンチャー（JV）（地元工務店）
- ⑥集客（自分でやらない）（工務店主催のセミナー）
- ⑦セミナー開催（顧客獲得型）
- ⑧個別面談（ライフプラン＝FP名人で詳細に）
- ⑨コミュニティ（既顧客、OB客＝工務店さんへ提案）

# 選ばれる理由！

①理想のお客様に

③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！』

# コンテンツ

住宅ローンの知識（FP3級レベル以上で実践的）  
セミナー営業（同じコンテンツで18年）  
ライフプランの実績（FPソフトが必要）、経験値  
住宅分野の専門性  
ポジショニング（選ばれる理由）  
〇〇でNO.1住宅ローンアドバイザー  
工務店が苦手とするお金の話ができる  
住宅業界の実情、困りごとを理解  
火災保険の有効活用法（火災保険の出口戦略）

# リストホルダー

理想のお客様はどこにいるのか？

大手ハウスメーカーではなく地元工務店  
世帯年収700万円以上の共働き家族が選ぶ  
地元工務店(高品質住宅)

**キーワード(見つけ方)**

**長期優良住宅、構造見学会、完成見学会、お客様の声、  
OB訪問、フラット35利用実績あり、耐震等級3、社長あいさつ**

大手は、ライフプラン営業は標準仕様だが、工務店は、浸透していないのでブルーオーシャン、組む相手としては、理想的！  
火災保険のご提案も出来る！

# **工務店 攻略法！**

## **提携先(リストホルダー)**

# 住宅関連市場

**住宅購入者リスト(顧客名簿)**

を持っているのは？

**ハウスメーカー・工務店です！**

**=顧客リストホルダー**

ではその

**ハウスメーカー・工務店のリストを持っているのは・・・**

**リスト(顧客名簿)を持っている所を**

**攻略できないか??**

# 工務店 攻略法！

工務店にアプローチしたい他業者は？

『**建材メーカー**』

(LIXIL、YKK、パナソニック電工、材木店等)

自分達の**商品(建材)**を買ってもらいたい！

その為に、『**情報提供**』をしています！

『**ライフプラン、住宅ローン相談**』**サービス**は

**強力な武器(コンテンツ)**になります！

# 工務店開拓(リストホルダー)

工務店と**タイアップ**したい他業種は？  
(家が売れると仕事になる業種)

**建材メーカー**

不動産・建築士会・ハウスGメン

エクステリア・カーテン・インテリア(家具)

引越し屋・シロアリ駆除

司法書士・土地家屋調査士

太陽光メーカー

銀行・保険(火災)

……等

**リストホルダーは、誰？**



# 建材メーカー

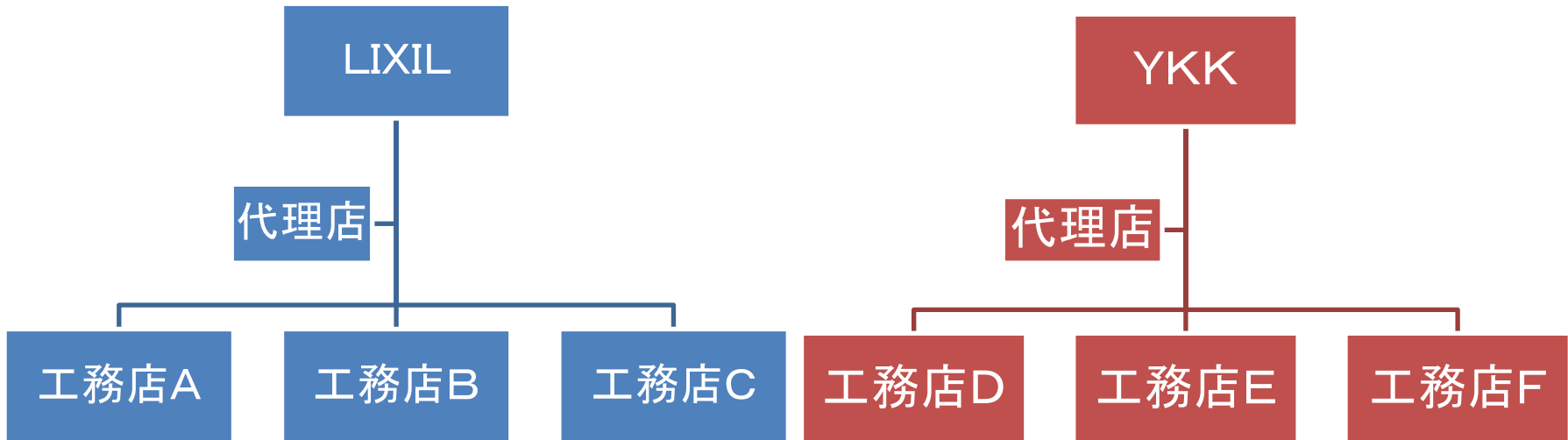
**工務店に商品(建材)を売りたい!**

**LIXIL、YKK、パナソニック電工、タカラスタンダード等**

**買って欲しいから様々な**情報提供**をしています!**

**家の売り方、新商品、顧客ニーズ、データ、等々**

# 建材メーカー



# 建材メーカー

工務店の**売り上げUP**の為の

**貢献(情報提供等)**には積極的です！

FPに出来る工務店『**貢献**』は？

お客様の

『**お金に関する不安を解決すること！**』  
です

これを**武器(情報提供)**に

一緒に工務店『**貢献**』しませんか？

# FP相談

住宅販売において

**住宅ローン、FP相談は有効・不可欠なもの！**

大手ハウスメーカーでは普通に行われています！（標準仕様）

工務店さんでは、比較的**苦手**とするところが多いです！

質の高いFP相談が出来れば、間違いなく**差別化**が出来ます。

気付いていない工務店さんに教えてあげる！（**潜在需要大**）

# 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！

# 工務店さんへの貢献！

**営業のコンサルティングが出来れば・・・**

- ① **紹介営業**手法・**集客**手法の伝授(成功事例)
- ② **完成見学会**(FP相談会)のお手伝い
- ③ **ビジネスマッチング**(他業種)市場志向
- ④ **土地情報**(不動産業者)
- ⑤ **銀行**との付き合い方(勉強会)

信頼残高の積み上げが出来ると

**もっと喜ばれます！**

# アプローチの流れ

- ① 建材メーカー(営業さん)向けセミナー開催
- ② 工務店さん(営業さん)向けセミナー開催
- ③ お施主様向けセミナー開催
- ④ 個別相談(ライフプランニング)の実施
- ⑤ 完成時に火災保険のご提案
- ⑥ 生命保険の見直し
- ⑦ 紹介の取得

# 工務店 攻略法！

住宅ローンに強いIFPは

『**建材メーカー**』にとっても組みたい

**パートナー**です！



# ライフプラン

ソフトを使ったライフプラン

『FP名人』

ライフプラン実践

# ライフプラン

重要なこと！ 《お客様のご納得》

①数字が、正しい、予測が合っている！

②お客様が、**自分事**になって頂けているか？

自分が伝えた数字が、しっかり反映されているのか？

① ≪ ②

# ライフプラン

## 住宅FPとしてのライフプランのポイント

- ①自分たちの為のライフプランになっているか？
- ②住宅予算の把握（適正価格）
- ③老後破綻しないか？（老後生活費）
- ④バラ色計画ではないか？（なんちゃって）
- ⑤住宅のランニングコストは、反映されているか？
- ⑥銀行都合の住宅ローン選択になっていないか？

# ライフプラン

## 実践サンプル

- 鈴木 一郎 36歳 ヤマハ発動機
- 鈴木 さやか 33歳 磐田病院
  
- 太郎 6歳 新貝保育園
- 華 4歳 新貝保育園
  
- 土地から購入予算6,500万円

# ライフプラン実践

はじめに

①先日のセミナーは、如何でしたか？

受講前と受講後に何かお気持ちの変化は、  
ありましたか？

②本日は、ライフプランということで、よろしいですね！**フレーミング**

ライフプランは、今までに、やったことは、ありますか？

将来の人生計画をお金を中心に入ってくるお金、出ていくお金を  
シミュレーションして、老後にお金が足りるのか？  
を確認することが、目的になります。

# ライフプラン

ライフプランを行う前に、皆さんにお伝えしていることがあります。

今から、〇〇さんの将来のお金のことについて、色々とお聴きしていきます。  
年収、貯蓄額、お子様の教育方針等

これは、興味本位で、お聴きしているのではなく、必要でお聴きしていますので、  
ご容赦ください。

また、色々と質問させて頂きますが、全て正確に、包み隠さず、  
本当のことをお答えください。

というつもりはありません。  
言える範囲で、お答え頂ければ結構ですので、ご安心ください！

但し、なるべく正確にお答え頂いた方が、結果も実態により近いものになると思います。  
それでは、始めて行きましょうか？

# ライフプラン

また、私は、ライフプランをする時には、ほかのFPよりも厳しい結果となることが多いです。

通常60%～70%の方々が将来、お金が足りないという結果になります。  
もし、そういう結果になったとしても、がっかりしないでください。  
普通のこと！です。

もし仮に、はじめにライフプランが成り立たなかったとしても  
どうしたら、OKになるか、改善策を一緒に考えていきますのでご安心ください。

逆に、最初からOK！だった場合は、上位30%に入ったと  
自信を持って頂いて結構です。

では、始めましょうか？ よろしいでしょうか？

# FP名人

家族構成

住所

その他

作成日 **R5.4.16**   ←本日セット

計算基準日 **R6.3.31**

基準年齢は計算基準日に  
基づき計算されます

	姓	お名前	生年月日	基準年齢	性別
<input checked="" type="checkbox"/> 世帯主	鈴木	一郎 様	S62.4.4	36歳	男性 ▾
<input checked="" type="checkbox"/> 配偶者		さやか 様	H2.11.28	33	女性 ▾
		結婚日	H26.3.10	※結婚日は配偶者の国民年金の 第3号被保険者の判断等に使用します。	

	お名前	生年月日	基準年齢	性別
<input checked="" type="checkbox"/> 第1子	太郎 様	H29.11.16	6歳	男性 ▾
<input checked="" type="checkbox"/> 第2子	華 様	R1.5.31	4	女性 ▾
<input type="checkbox"/> 第3子			-	▾
<input type="checkbox"/> 第4子			-	男性 ▾
<input type="checkbox"/> 第5子			-	男性 ▾
<input type="checkbox"/> その他家族1			-	男性 ▾
<input type="checkbox"/> その他家族2			-	男性 ▾

※その他家族は扶養控除の対象になりません。





# 収入

ご夫婦の収入の上昇イメージ

平均値ではなく、ご自身のイメージ

平均値を使うと、他人ごとになってしまう！  
本人のイメージを採用！

仮で入れておいて修正もあり(総務部か人事部に聞いてもらう)

『昨日(先週末)ライフプランをやって、FPに自分の収入の上昇イメージや、退職金のことを聞かれたが、自分のこと、自分の会社のことなのに、答えられなくて、恥ずかしい思いをした。  
モデルケースで良いので、教えて欲しい！』

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

1. 現在の就労状況/年金加入状況

就労時(入社時)年齢  歳～ 職業/加入年金

月収  万円 業種

賞与  万円/年 従業員規模

年収  万円

※会社員・パートおよび公務員の場合、収入の変動率は統計値を使用します。



2. 今後の予定

転籍予定あり

退職予定年齢  歳

退職一時金  万円

転籍年齢  歳

退職時退職一時金  万円

転籍後収入割合  %

今後の予定について詳細設定を行う

[詳細設定画面を表示する](#)

+ 次の履歴を入力

- 削除

3. 過去の転職歴/年金加入歴

【重要】設定の際の注意

過去の転職歴/年金加入歴を設定する

就労期間	職業	業種	従業員規模
<input type="text" value=""/> 歳～ <input type="text" value=""/> 歳未満	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>

■今後の就労予定および公的年金の加入予定について入力してください。

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

1. 今後の就労予定/年金加入予定

36歳～

55歳未満

設定の際の注意

職業 会社員・パート(厚生年金)

業種 製造業

従業員規模 1,000人以上

2. 収入

収入金額を設定する

直前の職歴の収入の

金額を直接設定する

%とする

月収  万円

賞与  万円/年

年収  万円

3. 年平均変動率

変動率を設定する

収入変動率  %

4. 退職・転職

期間満了時に退職・転職する

退職一時金  万円

+次の予定を入力

- 削除

期間	職業	年収	変動率	転職
36歳～ 55歳	会社員・パート(厚生年金) 製造業	1,000人以上 648万円	2%	○
55歳～ 60歳	会社員・パート(厚生年金) 製造業	1,000人以上 (102%)	0.5%	○ 1500万円
60歳～ 65歳	会社員・パート(厚生年金) 製造業	1,000人以上 (50%)	0.5%	○

# 配偶者の収入

- お子様の計画
- 産休、育休の利用の有無
- 時短勤務
- 子育てしながら働くイメージ

# 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)	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
世帯主	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
配偶者	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
太郎様	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
華様	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
世帯主収入	648	661	674	688	701	715	730	744	759	774	790	806	822	838	855	872	890	907	926	944
配偶者収入	530	533	535	538	541	543	546	549	552	554	557	560	563	566	568	571	574	577	580	583
世帯主年金																				
配偶者年金																				
その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12								
収入計	1,202	1,218	1,233	1,250	1,266	1,283	1,300	1,317	1,335	1,353	1,359	1,378	1,385	1,404	1,423	1,443	1,464	1,484	1,505	1,527



- FP名人®
- プロフィール
- 収入
- 生活費
- お子さま
- お住まい
- その他
- 貯蓄・運用
- 老後
- 万一の備え
- 環境設定
- 統計データ
- 計算実行
- OK
- 操作ガイド

世帯主の収入      配偶者の収入      世帯主詳細設定      配偶者詳細設定

1. 現在の就労状況/年金加入状況

就労時(入社時)年齢  歳～      職業/加入年金

現在の収入
 月収  万円      業種

賞与  万円/年      従業員規模

年収  万円

※収入が130万円未満で【第3号被保険者】の場合は、職業を「〇〇(未加入・3号)」としてください。



2. 今後の予定

転籍予定あり      退職予定年齢  歳

転籍年齢  歳      退職一時金  万円

転籍時退職一時金  万円

転籍後収入割合  %

今後の予定について詳細設定を行う

詳細設定画面を表示する

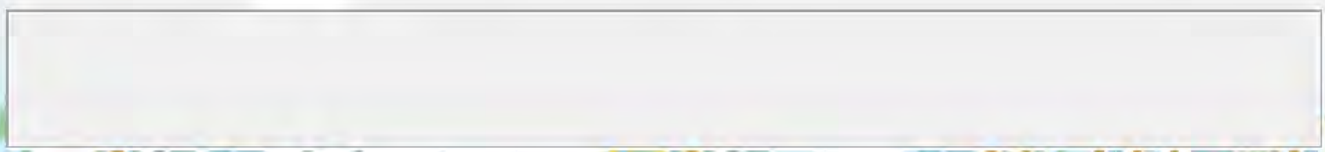
+ 次の履歴を入力

- 削除

3. 過去の転職歴/年金加入歴 【重要】設定の際の注意

過去の転職歴/年金加入歴を設定する

就労期間	職業	業種	従業員規模
<input type="text"/> 歳～ <input type="text"/> 歳未満	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>





プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

世帯主の収入

配偶者の収入

世帯主詳細設定

配偶者詳細設定

■今後の就労予定および公的年金の加入予定について入力してください。

1. 今後の就労予定/年金加入予定

33 歳～ 60 歳未満 設定の際の注意

職業 会社員・パート(厚生年金)

業種 医療・福祉

従業員規模 1,000人以上

3. 年平均変動率

変動率を設定する

収入変動率 0.5 %

2. 収入

収入金額を設定する

直前の職歴の収入の  %とする  金額を直接設定する

月収 35 万円

賞与 110 万円/年

年収 530 万円

4. 退職・転職

期間満了時に退職・転職する

退職一時金 300 万円

+次の予定を入力

- 削除

期間	職業	年収	変動率	転職
33歳～ 60歳	会社員・パート(厚生年金) 医療・福祉	530万円	0.5%	<input type="radio"/> 300万円

# 検算・生活費

FP名人 生活費について 当初プラン

基本生活費 詳細設定

世帯主年齢		毎月の基本生活費	変動率(年)
36 歳～	65 歳未満	24 万円	0.5 %

後で検算するので、仮に入力しても良い！

36 歳～	65 歳	24 万円	0.5%
65 歳～	99 歳	22 万円	0%

+ 次の予定を入力

- 削除





# 基本生活費

基本生活費

	項目	月額	基本生活費	ボーナス時	月額	ボーナス考慮
1	食費	50,000	50,000		0	50,000
2	光熱費	25,000	25,000		0	25,000
3	家事用品	20,000	20,000		0	20,000
4	被服費	10,000	10,000	200,000	16,667	26,667
5	医療費	10,000	10,000		0	10,000
6	交通費	25,000	25,000		0	25,000
7	通信費	19,000	19,000		0	19,000
8	美美容娯楽	5,000	5,000		0	5,000
9	住宅費				0	0
10	教育費				0	0
11	保険料				0	0
12	その他	30,000	30,000		0	30,000
	合計	194,000	194,000			210,667

小遣い

住宅費  
教育費  
保険料  
除く

# 教育費

FP名人 - お子さまについて 当初プラン

	第1子	第2子	第3子	第4子	第5子	
今後の進路および教育関連費						
	進路	通学 (学齢・期間)	学校教育費 (納付金等)	給食費・ 学外活動費	年間合計	合計
保育園		歳～ 初年度				
		年間 次年度以降				
保育幼稚園	保育園	4歳～ 初年度	12	18	30	
		3年間 次年度以降	12	18	30	90
小学校	公立	7歳～ 初年度	6	26	32	
		6年間 次年度以降	6	26	32	192
中学校	公立	13歳～ 初年度	18	36	54	
		3年間 次年度以降	13	36	49	152
高校	公立	16歳～ 初年度	38	36	74	
		3年間 次年度以降	28	66	94	262
大学	私立理系	19歳～ 初年度	167	262	429	
	自宅外	6年間 次年度以降	135	120	255	1704

結婚資金援助		住宅取得資金援助	
結婚年齢	30 歳 <input checked="" type="checkbox"/> 援助する 援助額 100 万円	取得年齢	35 歳 <input checked="" type="checkbox"/> 援助する 援助額 100 万円

教育関連費の変動率	0.5 %	<input checked="" type="checkbox"/> 児童手当を考慮する
-----------	-------	---



# 教育費

地方の場合

高校までは、公立 3年生の夏に部活終わる  
大学から自宅外になり急増する

18歳で、自動車学校費用(大学以外に行く)  
成人式の晴れ着やスーツ一式 = イメージさせる

お金が一気にかかるというイメージ 自分事に！

# 教育費

(金額の単位: 万円)

進学進路と教育関連費					
	第1子 (6歳)	第2子 (4歳)			
保育園					
初年度					
次年度以降					
計					
保育園・幼稚園	保育園	保育園			
初年度		30.0			
次年度以降	30.0	30.0			
計	30.0	90.0			
小学校	公立	公立			
初年度	32.0	32.0			
次年度以降	32.0	32.0			
計	192.0	192.0			
中学校	公立	公立			
初年度	54.0	54.0			
次年度以降	49.0	49.0			
計	152.0	152.0			
高校	公立	公立			
初年度	74.0	74.0			
次年度以降	94.0	94.0			
計	262.0	262.0			
大学 (通学形態)	私立理系 自宅外	私立文系 自宅外			
初年度	429.0	400.0			
次年度以降	255.0	215.0			
計	1,704.0	1,045.0			
合計	2,340.0	1,741.0			
その他の子ども関連資金					
結婚資金援助	30歳時	30歳時			
	100.0	100.0			
住宅取得資金援助	35歳時	35歳時			
	100.0	100.0			

お金がかかりますね！

※ 上記のグラフは将来の物価変動を考慮しています。上記の表中の金額はわかりやすいように現在の貨幣価値で表示しています。  
 ※ 上記の教育関連費は学校教育費と学校教育費以外の負担額の合算値です。



### 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)	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	
<b>年別</b>																										
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	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	
太郎様	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
華妹	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
<b>収入</b>																										
世帯主収入	648	661	674	688	701	715	730	744	759	774	790	806	822	838	855	872	890	907	926	944	949	953	958	963	1,982	
配偶者収入	530	533	535	538	541	543	546	549	552	554	557	560	563	566	568	571	574	577	580	583	586	589	591	594	597	
世帯主年金																										
配偶者年金																										
その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12													300	
収入計	1,202	1,218	1,233	1,250	1,266	1,283	1,300	1,317	1,335	1,353	1,359	1,378	1,385	1,404	1,423	1,443	1,464	1,484	1,505	1,527	1,534	1,542	1,550	1,557	2,879	
<b>支出</b>																										
生活費	324	326	327	329	331	332	334	336	337	339	341	342	344	346	347	349	351	353	354	356	358	360	362	363	365	
住宅費	96	315	15	15	15	15	15	16	16	16	16	291	16	16	16	16	16	16	16	16	17	217	17	107	17	
住宅ローン返済		235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	
支払保険料	50	50	50	50	50	51	97	51	51	51	51	99	51	51	51	52	100	52	52	52	52	102	52	53		
子ども関連費	60	62	63	65	65	66	66	94	84	113	129	151	178	558	375	707	511	514	516						113	
その他借入金	54	54	54	54	54	54	54																			
税・社保	308	282	279	281	290	292	302	309	314	326	325	322	336	329	357	367	370	389	404	424	432	434	441	442	627	
その他支出	61	61	62	366	62	63	320	63	63	64	64	64	65	385	65	66	66	66	67	342	56	57	57	394	57	
送達不明金・余剰費	25	13	15		16	18		21	23	21	20		16							10	38	14	39			
支出計	978	1,398	1,089	1,395	1,118	1,124	1,423	1,124	1,124	1,163	1,181	1,508	1,241	1,320	1,447	1,791	1,650	1,624	1,644	1,435	1,188	1,418	1,202	1,598	1,456	
年間収支	224	-180	134	-146	148	158	-123	193	211	189	178	-126	144	-317	-22	-347	-185	-140	-139	92	346	124	346	-35	1,413	
<b>金融資産</b>																										
[1]流動性資産	974	794	928	783	930	1,089	966	1,159	1,370	1,559	1,738	1,612	1,756	1,240	1,217	870	683	543	405	497	843	967	1,315	1,280	2,693	
[2]確実性資産																										
[3]利殖性資産																										
[4]																										
[5]																										
金融資産残高合計	974	794	928	783	930	1,089	966	1,159	1,370	1,559	1,738	1,612	1,756	1,240	1,217	870	683	543	405	497	843	967	1,315	1,280	2,693	
赤字分																										
住宅ローン残高合計		5,782	5,662	5,540	5,415	5,288	5,158	5,025	4,890	4,752	4,611	4,468	4,321	4,172	4,019	3,863	3,705	3,543	3,378	3,209	3,037	2,862	2,683	2,500	2,314	
世帯主死亡保険	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
世帯主入院(円)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	
<b>主なイベント</b>		▼第二子 幼稚園入園	▼第一子 小学校入学	▼第二子 小学校入学				▼第一子 中学校入学	▼第二子 中学校入学	▼第一子 高校入学	▼第二子 高校入学	▼第一子 大学進学	▼第二子 大学進学	▼結婚 周年披露式	▼第二子 大学進学					▼第一子 結婚	▼第二子 結婚				▼第一子 結婚	

プロフィール

取得予定時期 駐車場代・固定資産税等の年間経費

世帯主  歳  万円/年

- 住宅取得時に家賃を打ち切る  
 住宅取得時に現在のお住まいの年間経費を打ち切る

収入

取得時の費用 取得時の資金

住宅ローン控除に関する設定

物件価格  万円 自己資金  万円  
 諸費用  万円 その他準備できる金額(贈与等)  万円  
 合計  万円 合計  万円  
 借入必要額  万円

- 認定住宅等   
 中古住宅の個人間売買  
 以下のチェックは住宅ローンの返済開始年が2022年の場合のみ対象  
 控除率:1%・控除期間:13年  
 住宅取得時建物価格(税抜)  万円  
 上記チェックの説明 配偶者ローン負担割合  %  
 ※配偶者名義の住宅ローンがあれば入力必須

お住まい

その他

貯蓄・運用

借入予定の住宅ローン

老後

名称

- 名義  世帯主  
 配偶者

- 団体信用生命保険  加入  
 住宅ローン控除  対象

万一の備え

返済方式

借入金額  万円

借入金利

1  年目～  %  
 2  年目～  %

+ 次のローンを入力

環境設定

うちボーナス返済分  万円

うち月返済分  万円

返済期間 (世帯主)  歳から  年間

- 削除

統計データ

計算実行

名称	返済方式	団信	借入金額	月)返済額	ボ)返済額	完済	当初金利
JA遠州中央	元利均等	加	5900万円	19.54万円		72歳	2%

OK

操作ガイド

# 住宅ローン控除

世帯主 (36歳)		配偶者 (33歳)	
所得税/住民税の計算(1) <span style="float: right;">所得税/住民税の計算(2)</span>			
当期プラン <span style="float: right;">当初プラン</span>			
<b>所得について</b>			
<input type="checkbox"/> 給与所得	6,480,000 円	<input type="checkbox"/> 給与所得控除	1,736,000 円
<input type="checkbox"/> 公的年金等所得	0 円		4,744,000 円
		総所得金額 4,744,000 円	
<b>所得控除について</b>			
<input type="checkbox"/> 社会保険料控除		所得税	住民税
(内訳) 厚生年金保険料	592,920 円	1,225,320 円	1,225,320 円
国民年金保険料	0 円		
健康保険料	324,000 円		
国民健康保険料	0 円		
介護保険料(1号)	0 円		
雇用保険料	32,400 円		
後期高齢者医療保険料	0 円		
確定拠出年金拠出額	276,000 円		
<input type="checkbox"/> 基礎控除		480,000 円	430,000 円
<input type="checkbox"/> 配偶者控除		0 円	0 円
<input type="checkbox"/> 配偶者特別控除		0 円	0 円
<input type="checkbox"/> 特定扶養控除		0 円	0 円
<input type="checkbox"/> 一般扶養控除		0 円	0 円
<input type="checkbox"/> 生命保険料控除		78,000 円	56,000 円
(内訳) 一般生命保険料控除	(40,000 円)	(28,000 円)	(28,000 円)
介護医療保険料控除	(38,000 円)	(28,000 円)	(28,000 円)
個人年金保険料控除	(0 円)	(0 円)	(0 円)
<input type="checkbox"/> 地震保険料控除		0 円	0 円
<input type="checkbox"/> 長期増家保険料控除		0 円	0 円
		所得控除 合計	1,783,320 円
			1,711,320 円
<b>所得税/住民税について</b>			
		所得税	住民税
課税所得金額		2,960,000 円	3,032,000 円
(参考: 終了までの住宅ローン控除額合計)	4,045,400 円		
		新税額	202,600 円
			305,600 円
<b>所得について</b>			
<input type="checkbox"/> 給与所得	5,300,000 円	<input type="checkbox"/> 給与所得控除	1,500,000 円
<input type="checkbox"/> 公的年金等所得	0 円		3,800,000 円
		総所得金額 3,800,000 円	
<b>所得控除について</b>			
<input type="checkbox"/> 社会保険料控除		所得税	住民税
(内訳) 厚生年金保険料	495,930 円	889,430 円	889,430 円
国民年金保険料	0 円		
健康保険料	271,000 円		
国民健康保険料	0 円		
介護保険料(1号)	0 円		
雇用保険料	26,500 円		
後期高齢者医療保険料	0 円		
確定拠出年金拠出額	96,000 円		
<input type="checkbox"/> 基礎控除		480,000 円	430,000 円
<input type="checkbox"/> 生命保険料控除		50,000 円	35,000 円
(内訳) 一般生命保険料控除	(50,000 円)	(35,000 円)	(35,000 円)
介護医療保険料控除	(0 円)	(0 円)	(0 円)
個人年金保険料控除	(0 円)	(0 円)	(0 円)
		所得控除 合計	1,419,430 円
			1,354,430 円
<b>所得税/住民税について</b>			
		所得税	住民税
課税所得金額		2,380,000 円	2,448,000 円
(参考: 終了までの住宅ローン控除額合計)	0 円		
		精税額	143,400 円
			247,000 円



# その他

FP名人 - その他の収入/支出について 当初プラン

その他の収入
その他の支出

イベント名  
**修繕費**

継続的支出  
 一時的支出

時期  歳～  歳未満 (世帯主年齢)  
 年ごと

金額  万円 (マイナス値も可)  
変動率  %

世帯主死亡後の取扱い

世帯主死亡後も考慮する     世帯主死亡時のみ考慮する

支出区分  
**住宅費関連**



+ 次のデータを入力

- 削除

イベント名	継続 一時	時期	金額	変動	支出区分	死亡後 取扱
修繕費	継	47歳～ 99歳	10年毎 180万円	0.5%	住宅費関連	<input type="radio"/>
車検(夫)	継	36歳～ 80歳	1年毎 11万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
車検(妻)	継	36歳～ 72歳	1年毎 10万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
車保険(夫)	継	36歳～ 80歳	1年毎 10万円	0.5%	支払保険料関連	<input type="radio"/>
車保険(妻)	継	36歳～ 72歳	1年毎 10万円	0.5%	支払保険料関連	<input type="radio"/>
車(夫)	継	39歳～ 70歳	10年毎 300万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
車(妻)	継	42歳～ 72歳	13年毎 250万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
レジャー費	継	30歳～ 65歳	1年毎 30万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
レジャー費(アクティブシニア)	継	65歳～ 75歳	1年毎 50万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
退職記念旅行	一	65歳	100万円	0.5%	その他	<input type="radio"/>
家電	継	47歳～ 99歳	12年毎 80万円	0.5%	住宅費関連	<input type="radio"/>



7.その他収入

□ その他の収入(世帯主年齢)

1	相続(夫)母90歳[その他]	60 歳時	300 万円
2	相続(妻)[その他]	65 歳時	200 万円
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

8.その他支出

□ その他の支出(世帯主年齢)

1	修繕費[住宅費関連]	47 歳から	99歳まで	180 万円/10年ごと
2	車検(夫)[その他]	36 歳から	80歳まで	11 万円/年
3	車検(妻)[その他]	36 歳から	72歳まで	10 万円/年
4	車保険(夫)[支払保険料関連]	36 歳から	80歳まで	10 万円/年
5	車保険(妻)[支払保険料関連]	36 歳から	72歳まで	10 万円/年
6	車(夫)[その他]	39 歳から	70歳まで	300 万円/10年ごと
7	車(妻)[その他]	42 歳から	72歳まで	250 万円/13年ごと
8	レジャー費[その他]	30 歳から	65歳まで	30 万円/年
9	レジャー費(アクティブシニア)[その他]	65 歳から	75歳まで	50 万円/年
10	退職記念旅行[その他]	65 歳時		100 万円
11	家電[住宅費関連]	47 歳から	99歳まで	80 万円/12年ごと
12	火災保険[支払保険料関連]	42 歳から	99歳まで	24 万円/5年ごと
13	地震保険[支払保険料関連]	42 歳から	99歳まで	21 万円/5年ごと
14	帰省費[その他]	36 歳から	56歳まで	10 万円/年
15	奨学金[その他借入金返済]	30 歳から	43歳まで	54 万円/年
16				
17				
18				
19				
20				

楽しみも必要!

現在の金融資産

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

	名称等	資産残高(万円)		平均運用率(リターン/年)	
1.家計口座	流動性資金	750	100.0%	36歳~	0.01
2.運用資金A	確実性資金		0.0%		0.02
3.運用資金B	利殖性資金		0.0%		3
4.運用資金C			0.0%		
5.運用資金D			0.0%		
合計		750	100.0%	加重平均	0.010%

当初プラン

投資・運用の必要性！



今後の運用率を詳細に設定する

	家計口座	A	B	C	D
36歳~	0.01%	0.02%	3%		

+ 次の変更時期を入力

- 削除

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

今後の貯蓄方針(配分比率)

世帯主年齢  歳～

	名称等	配分比率
1.家計口座	<input type="text" value="流動性資金"/>	<input type="text" value="100"/> %
2.運用資金A	<input type="text" value="確実性資金"/>	<input type="text" value=""/> %
3.運用資金B	<input type="text" value="利殖性資金"/>	<input type="text" value=""/> %
4.運用資金C	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/> %
5.運用資金D	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/> %
		<b>100.0</b> %

配分比率 参考データ

	確実運用型	成長期待型	積極投資型
流動性資金	<b>30.0</b> %	<b>20.0</b> %	<b>10.0</b> %
確実性資金	<b>60.0</b> %	<b>50.0</b> %	<b>40.0</b> %
利殖性資金	<b>10.0</b> %	<b>30.0</b> %	<b>50.0</b> %

今後の配分比率を詳細に設定する

	家計口座	A	B	C	D
36歳～	100%				

+ 次の変更時期を入力

- 削除



現在の金融資産
今後の貯蓄方針
貯蓄の設定
金融資産移換・積立

**年間貯蓄の上限設定(使途不明金・余剰費の計上)**

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

世帯主年齢  歳～

貯蓄の上限を設定しない(毎年の収支を全額貯蓄にまわす)

毎年の経常収支のうち、貯蓄率や貯蓄額の上限を設定する場合は、以下を選択してください。  
(超過分が使途不明金・余剰費として計上されます。)

年間貯蓄可能率(黒字に対して)  %

年間貯蓄可能率(収入に対して)  %

年間貯蓄可能額  万円

※年間の貯蓄ペースを把握しているお客様や  
金融資産残高が過大に増加する結果になった時などに、  
年間の貯蓄率や貯蓄額の上限を設定することが可能です。

今後の年間貯蓄の上限を詳細に設定する

36歳～	年間貯蓄可能率(対黒字)	90%
------	--------------	-----

**取崩優先順位**

1位

2位

|

5位

|

位以下は取り崩さない

すべての資金を取崩の対象とする

現在の金融資産
今後の貯蓄方針
貯蓄の設定
金融資産移換・積立

**金融資産移換・積立(つみたてNISA等)**

一時(移換)     継続(積立)

時期  歳～ (世帯主年齢)  年間

移換元 家計口座 → 流動性資金 から

移換先 運用資金B → 利殖性資金 へ

金額  万円/年 移動

※積立で開始時期がわからない場合は、現在年齢および残りの年数を入力してください。

※移換元の資金残高が移換金額に満たない場合でも移換計算は行われ、移換元の金額はマイナスになりますのでご注意ください。

※メニューのキャッシュフロー「4 金融資産・負債残高」を表示して、各資金の残高推移を確認しながら設定を行ってください。

**見直しプランで、ここに入力**

+ 次の予定を入力  
- 削除

一時継続	時期	移換元	移換先	金額	期間
継		家計口座から	運用資金Bへ		

OK
操作ガイド

# 老後資金

HP名入 - マイアシストプラン 当初プラン

基本生活費 | 世帯主の年金 | 配偶者の年金 | DC個人拠出 | 小規模企業共済 | 年金等の設定

**■個人年金**

年金名称等   変額個人年金

年金タイプ  年金受取期間  年

受取年金額  歳～  万円/年

保険料払込  歳～  歳未満  終身払

払込保険料  万円/年 契約日

※ 契約日が未入力の場合は、保険料払込開始年齢に達する誕生日を契約日として計算します。

+ 追加

- 削除

年金名称等	タイプ	受取期間	年金額	保険料払込

**■企業年金**

年金名称等

年金タイプ  年金受取期間  年

受取年金額  歳～  万円/年

+ 追加

- 削除

年金名称等	タイプ	受取期間	年金額
iDeCo分	確定年金	10年	65歳～ 122万円

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド



# 老後資金

年金人 - リタイアメントプラン 当初プラン

基本生活費		世帯主の年金		配偶者の年金		DC個人拠出		小規模企業共済		年金等の設定					
<p>■確定拠出年金の個人拠出分 (iDeCo・マッチング拠出)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 世帯主</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>拠出期間</th> <th>拠出額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>24 歳～ 60 歳未満</td> <td>27.6 万円/年</td> </tr> </tbody> </table> <p>※確定拠出年金の受取額は、右の計算ツールで算出した年金原資を参考値として、以下の画面にて入力してください。</p> <p>&lt;年金形式で受け取る場合&gt; 世帯主(配偶者)の年金タイプの企業年金欄にて入力</p> <p>&lt;一時金で受け取る場合&gt; 収入画面の退職金に上乗せもしくはその他収入画面にて入力</p>												拠出期間	拠出額	24 歳～ 60 歳未満	27.6 万円/年
拠出期間	拠出額														
24 歳～ 60 歳未満	27.6 万円/年														
<p><input checked="" type="checkbox"/> 配偶者</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>拠出期間</th> <th>拠出額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>23 歳～ 60 歳未満</td> <td>9.6 万円/年</td> </tr> </tbody> </table>												拠出期間	拠出額	23 歳～ 60 歳未満	9.6 万円/年
拠出期間	拠出額														
23 歳～ 60 歳未満	9.6 万円/年														
<p>年金原資簡易計算ツール</p> <p>現在の評価 <input type="text" value="53"/> 万円 受取開始時年金原資</p> <p>年平均利回り <input type="text" value="3"/> %/年 <input type="text" value="1226.4"/> 万円</p> <p>受取開始年齢 <input type="text" value="65"/> 歳 <input type="button" value="計算"/> <input type="button" value="クリア"/></p> <p>※口座管理手数料などの手数料は考慮していません。 ※年金原資簡易計算はキャッシュフローには反映されません。</p>						<p>年金原資簡易計算ツール</p> <p>現在の評価 <input type="text" value="86"/> 万円 受取開始時年金原資</p> <p>年平均利回り <input type="text" value="3"/> %/年 <input type="text" value="674.5"/> 万円</p> <p>受取開始年齢 <input type="text" value="65"/> 歳 <input type="button" value="計算"/> <input type="button" value="クリア"/></p>									

# 生命保険

FP名人 万一の備えについて 当初プラン

万一の備え
生命保険
生命保険詳細
損害保険

生命保険基本設定
+ 次の保険を入力
- 削除

FP名人

プロフィール

収入

生活費

お子さま

お住まい

その他

貯蓄・運用

老後

万一の備え

環境設定

統計データ

計算実行

OK

操作ガイド

[1]生命保険

[2]生命保険

契約者

世帯主

配偶者

被保険者

世帯主

配偶者

保険会社名

JA

保険名称等

共済

契約日

H24.2.8

保険期間

60歳まで  終身 (被保険者年齢)

※ 契約日が未入力の場合は、プロフィールの作成日を契約日として計算します。

死亡保障

終身保険  万円

定期保険  万円

養老保険  万円

医療保険  万円

特定疾病保険  万円  死亡保障あり

支払保険料

月払  保険料払込  歳まで  終身払

契約者年齢	生命保険料控除区分		
	一般	介護医療	控除対象外
24歳～	1	0.6	万円
65歳～		0.6	万円
歳～			万円
歳～			万円
歳～			万円

満期保険金

満期保険金  万円

解約シミュレーション

解約予定あり 解約予定年齢  歳 (被保険者年齢) 解約返戻金  万円



# 生命保険

ライフプランの目的は、

住宅購入の可否がメイン(生命保険の見直しではない)

生命保険の見直し提案は、ここではしない！

お金の先生ポジション

家計改善の提案を求められれば、

後ほどしても良い！

# セット・確認

ヒアリングしながら、ライフプランを行い  
数字を目の前で入力する(数字の確認)

1年間の収支(計算上)を確認し、  
年間貯蓄(実績)との差額を検算(セット)する！

ここを合わせていないと、自分事にならない！

# 検算・セット（確認）

西暦（年度）		2023
年齢	世帯主	36
	配偶者	33
	太郎様	6
	華様	4
収入	世帯主収入	648
	配偶者収入	530
	世帯主年金	
	配偶者年金	
	その他収入	24
	収入計	1,202
支出	生活費	288
	住宅費	96
	住宅ローン返済	
	支払保険料	50
	子ども関連費	60
	その他借入金	54
	税・社保	308
	その他支出	61
	使途不明金・余剰費	29
	支出計	945
	年間収支	257
金融資産	[1]流動性資金	1,007
	[2]確実性資金	
	[3]利殖性資金	
	[4]	
	[5]	
	金融資産残高合計	1,007
	赤字分	
	住宅ローン残高合計	
	世帯主死亡保険	3,000
	世帯主入院(円)	5,000
	▼第二子 幼・保入園	
	主なイベント	

初年度の検算

- ①計算上の年間収支
- ②実際の貯蓄額

①－②＝差額は、どこかにあるか？使っているか？

生活費で調整！

① → 過去1年間の貯蓄増額は？

特別な出費は？

- ② 200万円貯蓄増。(－57万円)

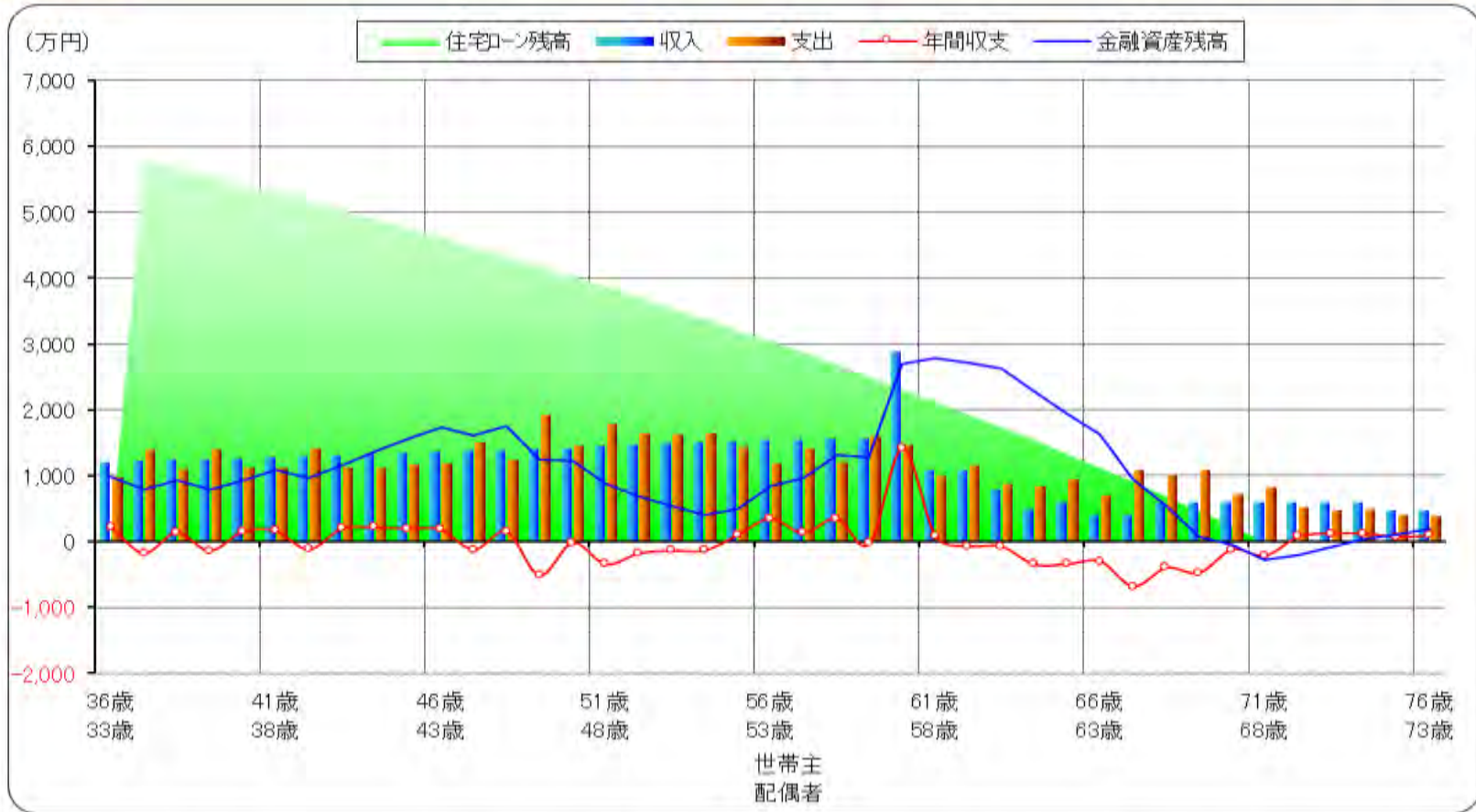
車の修理代30万円 ならOK！

# 当初プラン

■メニュー

当初プラン

ライフイベント表



# ライフプラン

結果が、マイナスとなった場合  
安全ではない場合

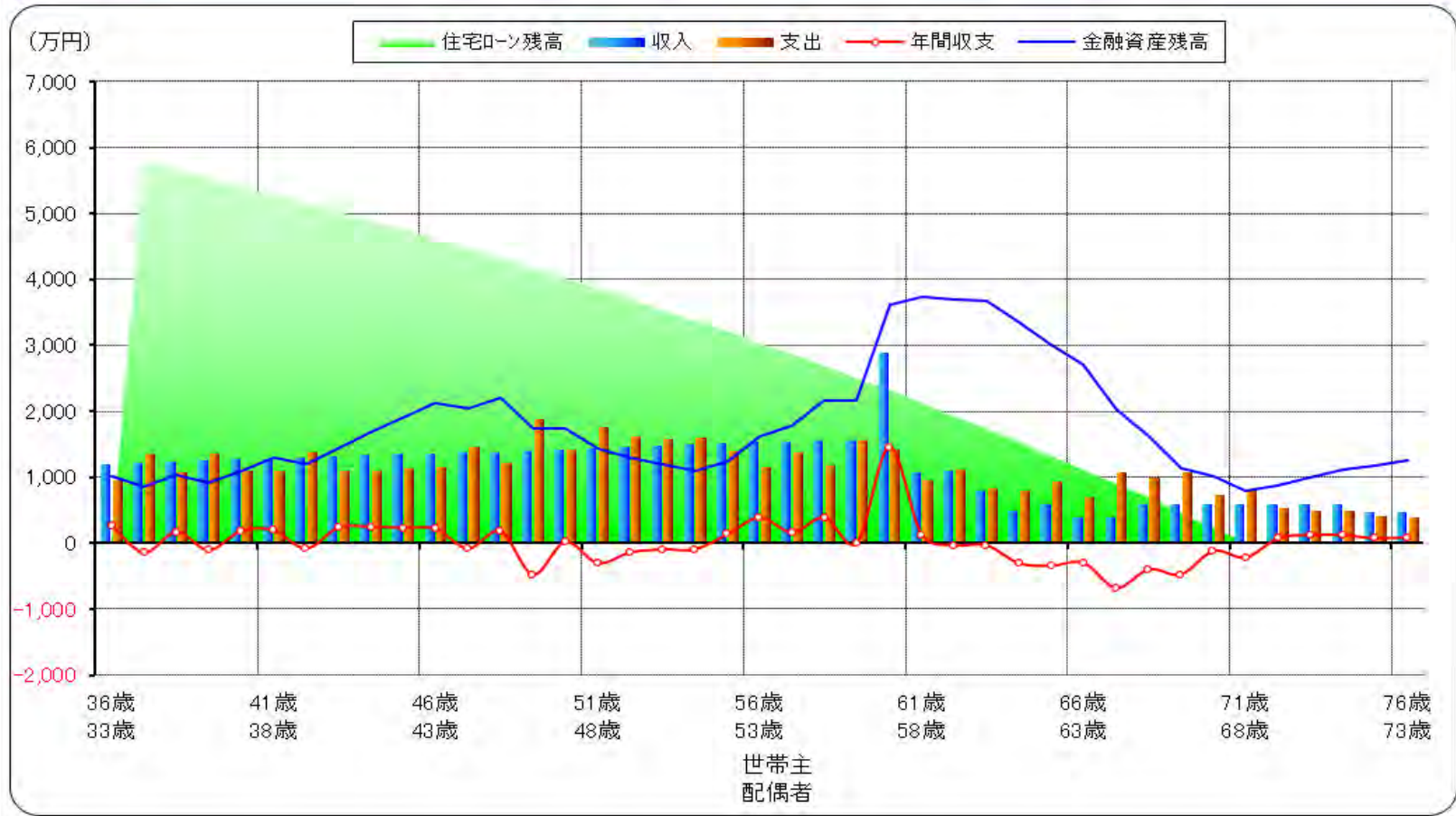
改善する方法は2つしかありません！

①収入を上げる(投資・運用含む)

②支出を下げる

どちらからやりますか？(自主性)

# 見直しプラン① 生活費マイナス3万円



# 運用プラン

FP名人 - 貯蓄について 見直しプラン①

現在の金融資産 | 今後の貯蓄方針 | 貯蓄の設定 | 金融資産移換・積立

### 現在の金融資産

名称等	資産残高(万円)	平均運用率(リターン/年)
1.家計口座 <b>流動性資金</b>	550 73.3%	36歳~ 0.01
2.運用資金A <b>確実性資金</b>	↓ 0.0%	0.02
3.運用資金B <b>利殖性資金</b>	200 26.7%	3
4.運用資金C	0.0%	
5.運用資金D	0.0%	
合計	<b>750</b> 100.0%	加重平均 <b>0.807</b> %

今後の運用率を詳細に設定する

家計口座	A	B	C	D
36歳~ 0.01%	0.02%	3%		

+ 次の変更時期を入力

- 削除





現在の金融資産
今後の貯蓄方針
貯蓄の設定
金融資産移換・積立

金融資産移換・積立(つみたてNISA等)

○ 一時(移換)    ● 継続(積立)

時期  歳～ (世帯主年齢)  年間

移換元  から

移換先  へ

金額  万円/年 移動

※積立で開始時期がわからない場合は、現在年齢および残りの年数を入力してください。

※移換元の資金残高が移換金額に満たない場合でも移換計算は行われ、移換元の金額はマイナスになりますのでご注意ください。

※メインメニューのキャッシュフロー「4 金融資産・負債残高」を表示して、各資金の残高推移を確認しながら設定を行ってください。

## 見直しプランで、ビフォーアフターを見せる＝投資の効果、必要性

一時 継続	時期	移換元	移換先	金額	期間
継	36歳	家計口座から	運用資金Bへ	60万円	20年間



### 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)

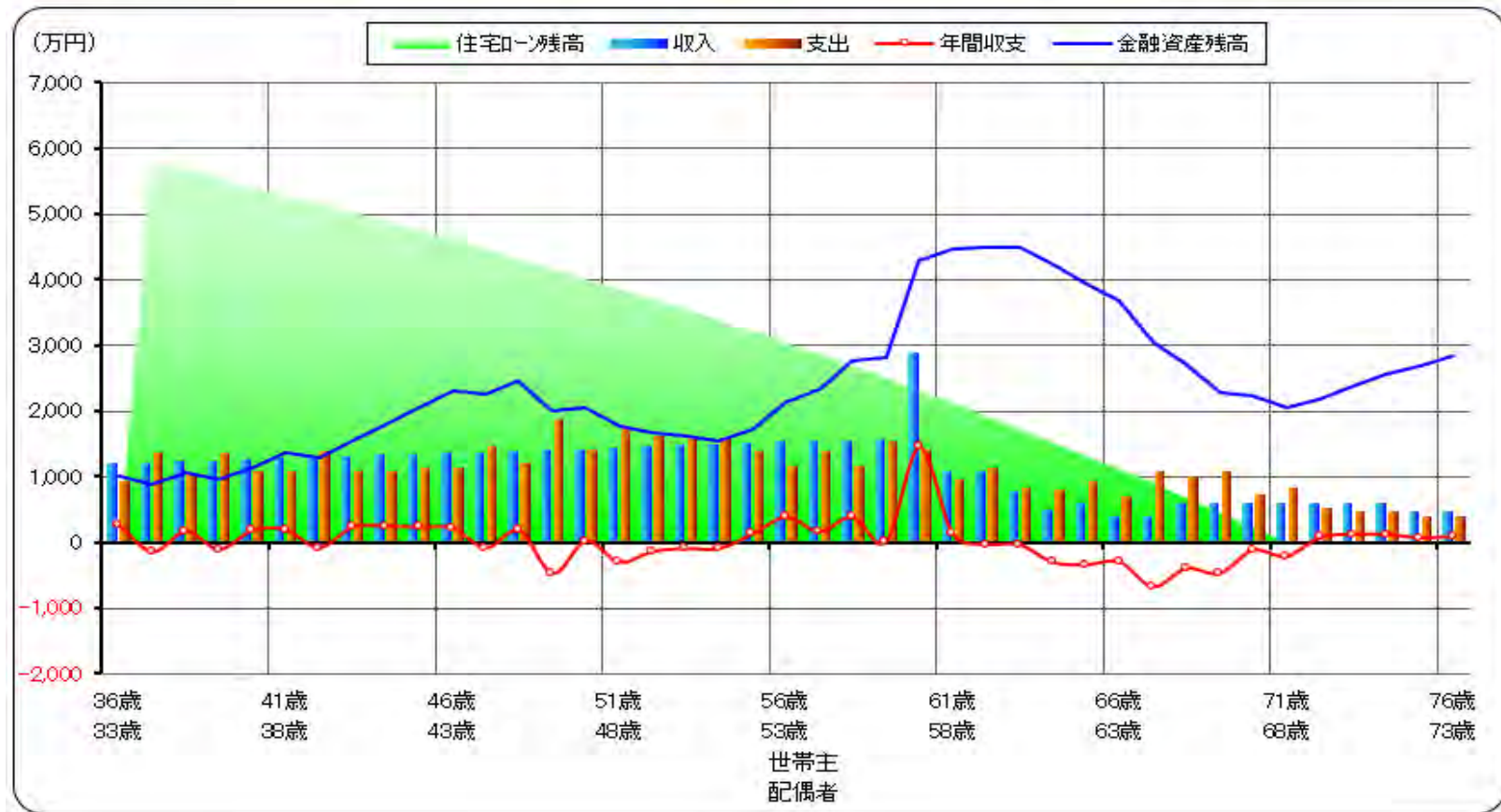
西暦(年度)	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	
<b>年別</b>																										
世帯主	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	
配偶者	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	
太郎様	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
華妹	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
<b>収入</b>																										
世帯主収入	648	661	674	688	701	715	730	744	759	774	790	806	822	838	855	872	890	907	926	944	949	953	958	963	1,982	
配偶者収入	530	533	535	538	541	543	546	549	552	554	557	560	563	566	568	571	574	577	580	583	586	589	591	594	597	
世帯主年金																										
配偶者年金																										
その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12													300	
収入計	1,202	1,218	1,233	1,250	1,266	1,283	1,300	1,317	1,335	1,353	1,359	1,378	1,385	1,404	1,423	1,443	1,464	1,484	1,505	1,527	1,534	1,542	1,550	1,557	2,879	
<b>支出</b>																										
生活費	324	326	327	329	331	332	334	336	337	339	341	342	344	346	347	349	351	353	354	356	358	360	362	363	365	
住宅費	96	315	15	15	15	15	15	16	16	16	16	291	16	16	16	16	16	16	16	16	17	217	17	107	17	
住宅ローン返済		235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	
支払保険料	50	50	50	50	50	51	97	51	51	51	51	99	51	51	51	52	100	52	52	52	52	102	52	53		
子ども関連費	60	62	63	65	65	66	66	94	84	113	129	151	178	358	375	707	511	514	516						113	
その他借入金	54	54	54	54	54	54	54																			
税・社保	308	282	279	281	290	292	302	309	314	326	325	322	336	329	357	367	370	389	404	424	432	434	441	442	627	
その他支出	61	61	62	366	62	63	320	63	63	64	64	64	65	385	65	66	66	66	67	342	56	57	57	394	57	
送達不明金・余剰費	25	13	15		16	18		21	23	21	20		16							10	38	14	39			
支出計	978	1,398	1,089	1,395	1,118	1,124	1,423	1,124	1,124	1,163	1,181	1,503	1,241	1,320	1,447	1,791	1,650	1,624	1,644	1,435	1,188	1,418	1,202	1,598	1,456	
年間収支	224	-180	134	-146	148	158	-123	193	211	189	178	-126	144	-317	-22	-347	-186	-140	-139	92	346	124	346	-35	1,413	
<b>金融資産</b>																										
[1]流動性資産	974	794	928	783	930	1,089	966	1,159	1,370	1,559	1,738	1,612	1,756	1,240	1,217	870	683	543	405	497	843	967	1,315	1,280	2,693	
[2]確実性資産																										
[3]利殖性資産																										
[4]																										
[5]																										
金融資産残高合計	974	794	928	783	930	1,089	966	1,159	1,370	1,559	1,738	1,612	1,756	1,240	1,217	870	683	543	405	497	843	967	1,315	1,280	2,693	
赤字分																										
住宅ローン残高合計		5,782	5,662	5,540	5,415	5,288	5,158	5,025	4,890	4,752	4,611	4,468	4,321	4,172	4,019	3,863	3,705	3,543	3,378	3,209	3,037	2,862	2,683	2,500	2,314	
世帯主死亡保険	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
世帯主入院(円)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	
<b>主なイベント</b>																										
	▼第二子 幼稚園入園	▼第一子 小学校入学		▼第二子 小学校入学				▼第一子 中学校入学		▼第二子 中学校入学	▼第一子 高校入学		▼第二子 高校入学	▼第一子 大学進学		▼結婚 周年披露式	▼第二子 大学進学			▼第一子 結婚	▼第二子 結婚				▼第一子 結婚	

# 見直しプラン②運用プラン

メニュー

見直しプラン①

ライフイベント表





### 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)	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	
<b>収入</b>																										
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	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	
太郎様	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
華様	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
世帯主収入	648	661	674	688	701	715	730	744	759	774	790	806	822	839	855	872	890	907	926	944	949	953	958	963	1,962	
配偶者収入	530	533	535	538	541	543	546	549	552	554	557	560	563	566	568	571	574	577	580	583	586	589	591	594	597	
世帯主年金																										
配偶者年金																										
その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12													300	
収入計	1,202	1,218	1,233	1,250	1,266	1,283	1,300	1,317	1,335	1,353	1,359	1,378	1,385	1,404	1,423	1,443	1,464	1,484	1,505	1,527	1,534	1,542	1,550	1,557	2,879	
<b>支出</b>																										
生活費	288	299	291	292	294	295	297	298	300	301	303	304	306	307	309	310	312	313	315	317	318	320	321	323	325	
住宅費	96	315	15	15	15	15	15	16	16	16	16	291	16	16	16	16	16	16	16	16	17	217	17	107	17	
住宅ローン返済		235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	
支払保険料	50	50	50	50	50	51	97	51	51	51	51	99	51	51	51	52	100	52	52	52	52	102	52	52	53	
子ども関連費	60	62	63	65	65	66	66	89	84	108	129	151	178	558	374	706	509	512	514						113	
その他借入金	54	54	54	54	54	54	54																			
税・社保	308	282	279	281	290	292	302	309	314	326	325	322	336	329	357	367	370	389	404	424	432	434	441	442	627	
その他支出	61	61	62	386	62	63	320	63	63	64	64	64	65	385	65	66	66	66	67	342	56	57	57	394	57	
使途不明金・余利費	29	17	19		20	21		26	27	25	24		20		2					14	42	18	43			
支出計	945	1,265	1,067	1,359	1,085	1,081	1,386	1,086	1,090	1,125	1,146	1,465	1,206	1,882	1,409	1,751	1,609	1,583	1,602	1,399	1,152	1,382	1,165	1,553	1,426	
年間収支	267	-147	167	-109	181	192	-86	231	245	228	213	-88	178	-478	15	-307	-145	-99	-97	127	882	160	384	4	1,453	
<b>金融資産</b>																										
[1]流動性資産	747	539	646	477	598	729	583	754	939	1,107	1,320	1,232	1,410	933	947	640	495	396	299	427	809	969	1,353	1,358	2,811	
[2]現実性資産																										
[3]利殖性資産	266	334	404	476	550	627	706	787	871	967	985	1,015	1,045	1,077	1,109	1,142	1,177	1,212	1,248	1,286	1,324	1,364	1,405	1,447	1,490	
[4]																										
[5]																										
金融資産残高合計	1,013	873	1,050	953	1,148	1,356	1,289	1,541	1,810	2,064	2,305	2,247	2,456	2,008	2,056	1,782	1,671	1,608	1,547	1,712	2,133	2,333	2,758	2,805	4,302	
赤字分																										
住宅ローン残高合計		5,782	5,662	5,540	5,415	5,288	5,158	5,025	4,890	4,752	4,611	4,468	4,321	4,172	4,019	3,863	3,705	3,543	3,378	3,209	3,037	2,862	2,683	2,500	2,314	
世帯主死亡保険	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
世帯主入院(円)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	
主なイベント		▼第二子 幼・保入園	▼第一子 小学入学		▼第二子 小学入学				▼第一子 中学入学		▼第二子 中学入学	▼第一子 高校入学		▼第二子 高校入学	▼第一子 大学進学		▼結婚25 周年披露式		▼第二子 大学進学					▼第一子 結婚		
参考:当初プラン																										
金融資産残高	974	794	928	783	930	1,089	966	1,163	1,374	1,569	1,747	1,622	1,766	1,249	1,227	881	697	559	423	515	861	985	1,334	1,298	2,711	

# 家計改善の必要性

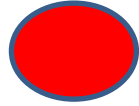
- 問題点を明らかにする！
- このままだと、お金が無くなります（大学、老後）
- いつなくなるのか？（大学の4年間）
- 今から準備が必要です！
- 住宅購入計画の次には、家計費の見直し！
- 生命保険の見直し＝団信考慮 （先生のプラン）

# 住宅FPに必要なスキルとマインド

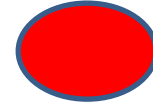
- ①顧客目線でのご提案(お客様第一主義)
- ②リアルライフプランの実施(現状把握力)
- ③顧客が、納得できる(自分事)プランニング
- ④適正予算の算出(ご夫婦間の持ち分含む)
- ⑤住宅ローンの知識(銀行の考え方)・比較
- ⑥住宅・不動産に関する、税務、国策等の知識
- ⑦火災保険の知識(出口戦略)
- ⑧団信の種類と内容の理解→生命保険の見直し
- ⑨金融、投資等の情報、知識(顧客満足)

# 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！

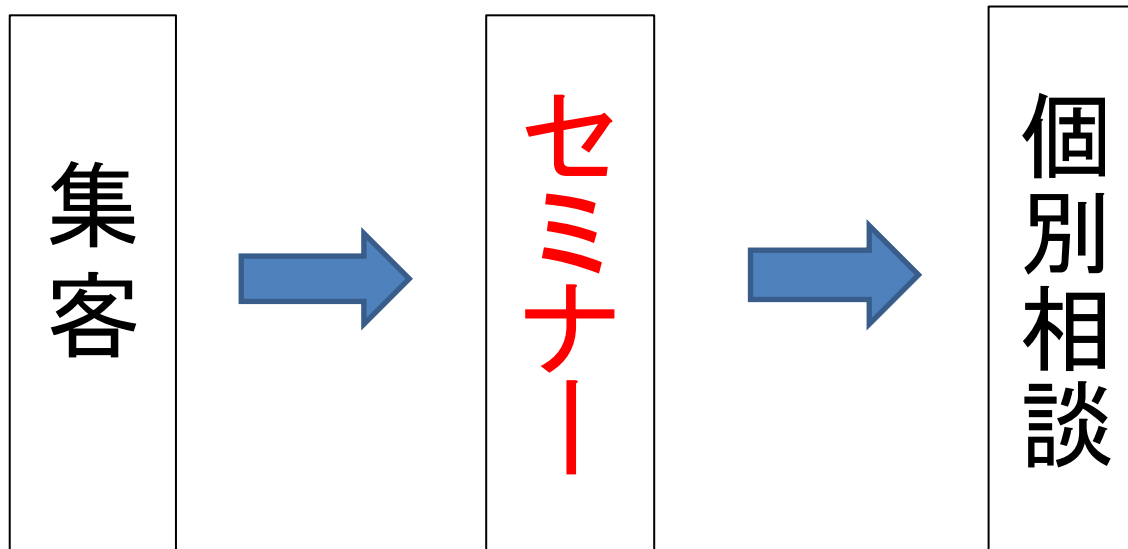
# 営業心理学

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

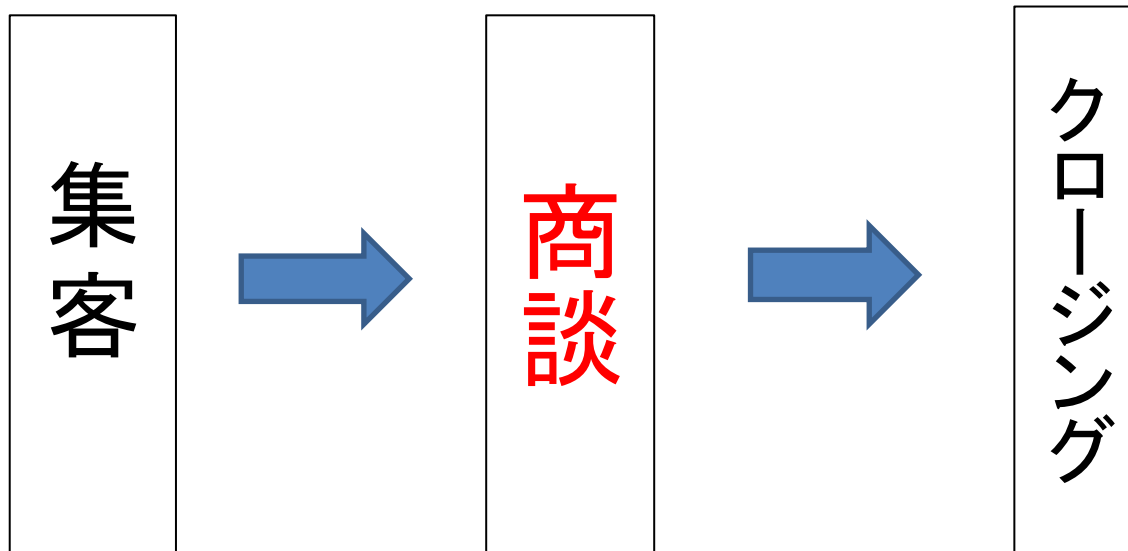
使って行うことである！



---

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)

# 値切りの実話(ダブルバインド)

## 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(NiRさん)

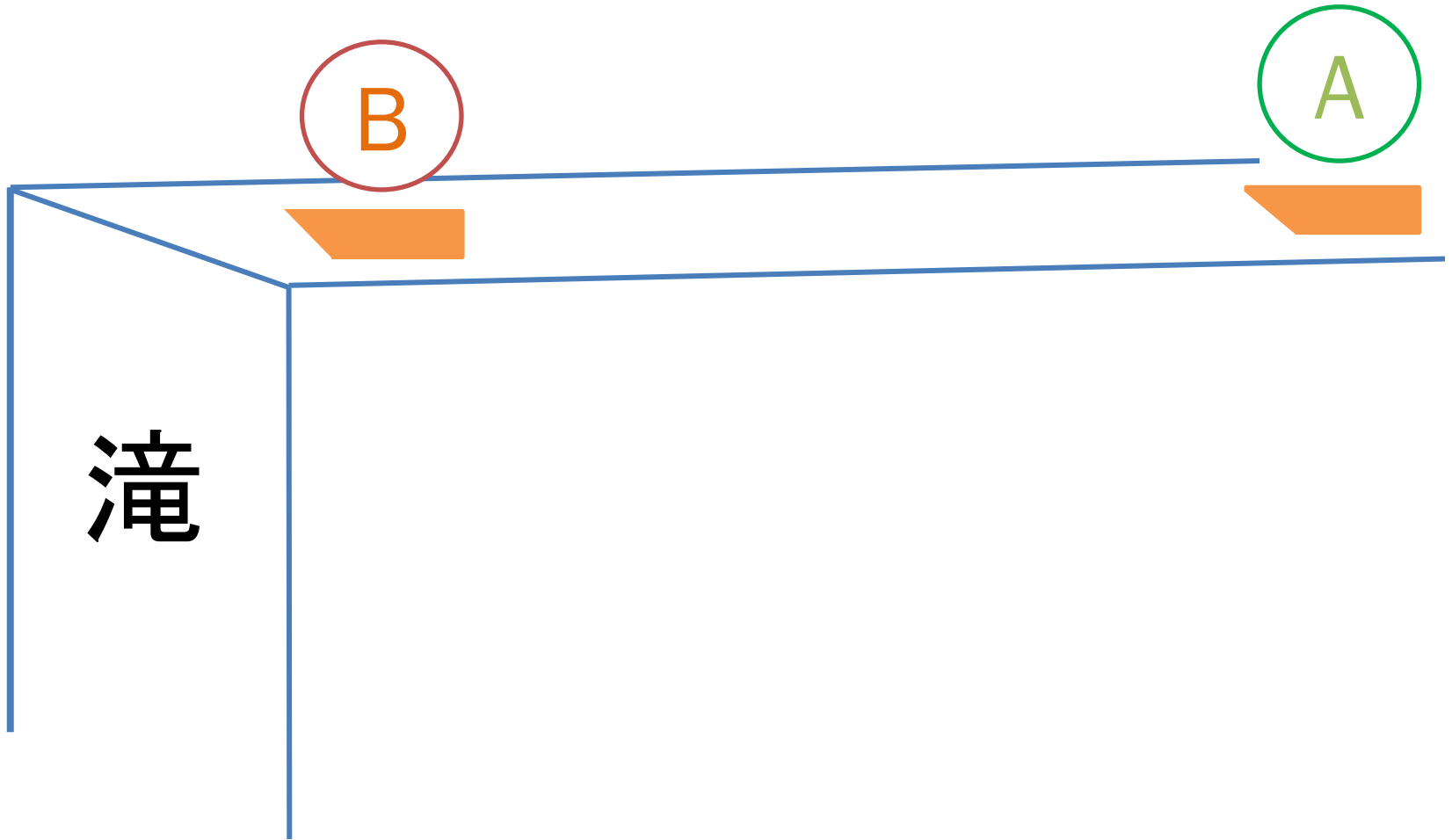
- 勤務先
  - 〇〇〇技研
- ハウスメーカー
  - 鉄ホーム  
(きれいタウン)
- 借入銀行
  - 〇〇銀行 葵町ローンセンター
- ローン担当者
  - 鈴木さん

# 楽しい川下り



# 大きな滝





# 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、私がお話しさせて頂いたこと(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

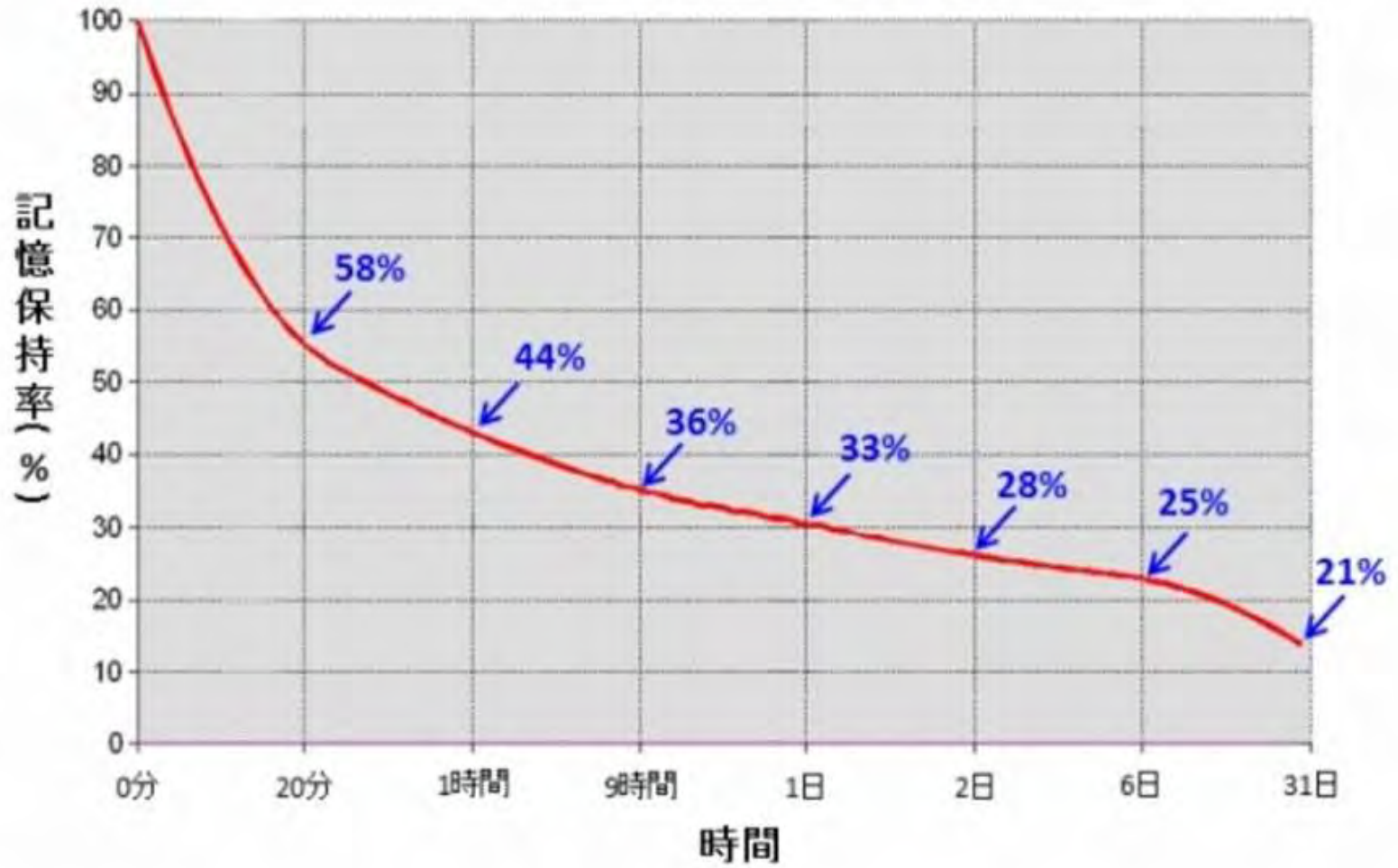
良い保険に入った！この保険を頑張って続けていこう！という気持ち

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、SNS

事前に、分かっているのだから、対処しておけ！

youtube

# 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)
- 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
- ギャップ

# 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

# 生命保険へのつなぎ方

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**



# ギャップ・インパクト トーク

A:〇〇さん、生命保険にはご加入されていますか？

B:はい、勿論！

A:そうですね！

では、生命保険(死亡)には、何のためにご加入されていますか？

B:それは、自分(世帯主)に万が一のことがあった時のためですよ！  
残された家族の生活が困らないように、入っています。

A:そうですね！

万が一の時に、ご遺族の生活が困らないためですよ！  
では、いくらあれば、困らないか、計算した事は、ありますか？

B:えっ！ そう言われてみれば、しっかりと計算したことないですね！  
どう計算すればよいかも分かりませんし・・・

A:私の方で、〇〇さんに、万が一のことがあった時に、ご遺族がいくらあれば困らないか、  
計算ができます、必要補償額と言いますが計算しましょうか？

B:はい！ お願いします！

# 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14.7万円  
奥様がパートに出て 月10万円  
月収 24.7万円

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34.7万円

# 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

【2023(令和5)年度の年金額】

	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	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
受け取れる年金は？	(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。	(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。
年金の受け取りケース(妻が受け取る場合)	遺族基礎年金 ▶ 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 遺族厚生年金 ▶ 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生涯受け取ることができる(ただし、子どものいない30歳未満の妻は5年間の有期年金)。
子ども3人の期間	年額1,328,600円(月額110,717円) (遺族基礎年金)	年額1,842,855円(月額153,571円) (遺族基礎年金+遺族厚生年金)
子ども2人の期間	年額1,252,400円(月額104,367円) (遺族基礎年金)	年額1,766,655円(月額147,221円) (遺族基礎年金+遺族厚生年金)
子ども1人の期間	年額1,021,700円(月額85,308円) (遺族基礎年金)	年額1,537,955円(月額128,163円) (遺族基礎年金+遺族厚生年金)
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1,110,555円(月額92,546円) (遺族厚生年金+中高齢寡婦加算)
妻が65歳以降の期間	67歳以下の人：年額795,000円(月額66,250円) 68歳以上の人：年額792,600円(月額66,050円) (妻の老齢基礎年金)	67歳以下の人：年額1,309,255円(月額109,105円) 68歳以上の人：年額1,306,855円(月額108,905円) (遺族厚生年金+妻の老齢基礎年金)

# 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)

未来

本日の情報をもとに、**ご自身**でトライされてもOKです！  
ただし、**見直し方法は人によって違います**ので、  
**成功確率**を高めるには、**個別相談**を受けて頂くのが一番です。

あなたの選択

- ①自分で勉強して見直す
- ②個別相談(無料)を申し込んで見直す

今回『〇〇株式会社』様のご厚意により

**相談料は無料です！**



**お気軽にお声かけ下さい！**

ご清聴ありがとうございました。

# 保険の話



# 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)

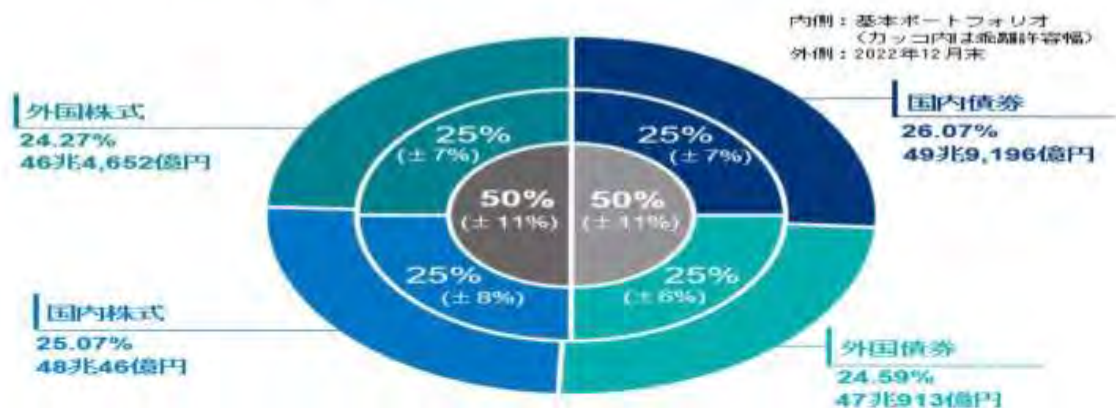
先進国(インデックス型)

新興国(インデックス型)

### ③不動産(現物・リート)

# GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）の運用実績

## 運用資産額・構成割合（年金積立金全体）



	第3四半期末 (2022年12月末) (年金積立金全体)		
	資産額 (億円)	構成割合 [4資産]	構成割合 [債券・株式]
国内債券	499,196	26.07%	50.66%
外国債券	470,913	24.59%	
国内株式	480,046	25.07%	49.34%
外国株式	464,652	24.27%	
合計	1,914,807	100.00%	100.00%

# 2022年フォーブス誌

## グラフで見る 日本の富豪 TOP10



## ベスト20

順位	名前	関連	年齢	資産額 (10億米)	資産額 (兆円)
1	柳井 正	ファーストリテイリング (ユニクロ)	73	23.60	3.068
2	滝崎 武光	キーエンス	77	21.60	2.808
3	孫 正義	ソフトバンク	64	21.10	2.743
4	佐治 信忠	サントリー	76	9.30	1.209
5	高原 豪久	ユニ・チャーム	60	6.40	0.832
6	永守 重信	日本電産	77	4.60	0.598
7	三木 谷浩史	楽天	57	4.40	0.572
8	伊藤 雅俊	セブン&アイ	98	4.35	0.566
9	毒島 秀行	三共(SANKYO)	69	4.20	0.546
10	野田 順弘	オービック	83	3.50	0.455
11	森 豊	森トラスト	85	3.20	0.416
12	重田 順光	光通信	57	3.10	0.403
13	三木 正浩	ABCマート	66	3.00	0.390
14	似鳥 昭雄	ニトリ	78	2.90	0.377
15	安田 隆夫	ドン・キホーテ	73	2.60	0.338
16	堀川 謙一・恵子	コーエーテクモ	-	2.50	0.325
17	多田 勝美	大東建託	76	2.40	0.312
18	小林 (兄弟)	コーセー	-	2.30	0.299
19	大塚 祐司	大塚商会	68	2.20	0.286
20	岡家 (一族)	ディスコ(加工機器メーカー)	-	2.00	0.260

# 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、2,000円安い！7万8,000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

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

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

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

# 特定依頼、活動指定

**活動指定 = これを見せて、こう伝えてください！**

## トーク例

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

**『○○君家建てるって言ってたけど住宅ローンはどこで借りる？その銀行って、金利何%なの・変動金利？大丈夫？先週この人に会ったんだけど、凄くローンのこと詳しくて、分かりやすく説明してくれるセミナーの先生をしている人なんだ。僕も○○先輩に紹介されて会ったんだけど○○君も絶対に会った方が良くと思うよ！紹介してあげるよ！』**

# 紹介はフォローが大事！

ご紹介頂いたら、とにかく報告！

途中経過は勿論、うまくいっても

いかなくても、**感謝の気持ち** を

伝えましょう！

**満足度を高める！**

# 紹介はフォローが大事！

**紹介特性**が高い紹介者は

**リピートの可能性**が高い！

紹介することへの**満足度**を高めて

**紹介リピート**を促進！

**紹介先** **紹介元** 双方に**メリット**を

与える手法も有り！

# 紹介のもらい方

ところで、S様のお知り合いで、同じくらいの時期(5年~15年くらい前)に家を購入した方は、いらっしゃいませんか？

本来は、有料でさせて頂いておりますこのコンサルですが、S様のお知り合いであれば、特別にS様と同じように無料でさせて頂きます。

**この人には、損させたくないな！**と思う大切なお友達とか、お知り合いはいませんか？

**地震予知トーク(電離層前兆予測=S-CAST)**

**こういう話をすると、一番多いご紹介先は、ご兄弟(兄弟姉妹)なのですが、ご主人様(奥様)のご兄弟は、住宅ローンはご利用されていますか？**

# 紹介とは？

自分が購入した商品やサービスにより

『問題解決』や『願望実現』できた

喜びや幸せを

友人、知人にも味わって頂く、行為である！

喜び、幸せのお〇〇け！



# 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**

**5月31日(水)**



# 第15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！**

目的は、達成できそうでしょうか？

継続は力なり

# 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(近くに来た新築アパート)
- 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『**変化・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

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変化！成長！感想！

②1か月以内にやること…宣言

最後に発表して頂きます！

# 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

①変化！成長！感想！

②1カ月以内にやること…宣言

# 今後のフォロー

**結果が出ないと第15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！

期日6月16日(金)

中間報告・・・期限5月31日(水)

# 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**

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！

# 今後の講座(計画)

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。

**第3期 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(生命保険見直し紹介)

新規向けセミナー徹底マスター(ライフプラン紹介)

営業心理学 (保険営業特化型)

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)

保険営業特化型 コピーライティング講座(栗山講師)

保険WEBマーケティングサポート(栗山講師)

マネーセミナー(平松建築様バージョン)

マネーセミナー(子育てファミリー向け)

火災保険必勝提案法！

工務店提携、ライフプランソフトの活用法！徹底マスター実践！

セミナー代行、個別コンサル

…等々



# 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！

# 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**

**5月31日(水)**

# 超実践講座のポイント

- 住宅ローンの基礎(返済予定表回収)
- 銀行の考え方
- 金融電卓の使い方
- 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
- 工務店提携＝マーケティング
- 営業心理学
- 紹介のもらい方

# 講座の日程

①11月25日(金)	13:30～17:00	個別質問～18:00
②12月8日(木)	13:30～17:00	個別質問～18:00
③12月23日(金)	13:30～17:00	個別質問～18:00
④1月13日(金)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑤1月24日(火)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑥2月14日(火)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑦3月14日(火)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑧3月30日(木)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑨4月19日(水)	13:30～17:00	個別質問～18:00
⑩5月17日(水)	13:30～17:00	個別質問～18:00

フォローアップグルコン(6月 日)

# ティア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.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コロンブスの悲劇
- ⑥超高級日本料理(魚料理)を最も安く食べる方法！
- ⑦マジックナンバー7
- ⑧思考停止までの3カウント
- ⑨ウエディングプランナーとおくいびと
- ⑩アイドルグッズ販売

# 小ネタ集NO.9

- ①〇〇率には、気をつけろ！
- ②業界初とキャリアは、絶対に抜かれない！
- ③政治家支持率の簡単な上げ方
- ④ジャンケンで10戦10勝する簡単な方法
- ⑤住宅ローンを語ると保険が売れる！
- ⑥住宅ローン利息は、はじめの10年で約半分払うは本当か？
- ⑦宮内庁御用達！
- ⑧自分で使える死亡保険の話！
- ⑨住宅ローン比較サイトの罠！
- ⑩〇〇の窓口には、気を付けろ！

# 小ネタ集NO.10

- ①みんな大好き「おまけ！」の威力
- ②病院で白衣を着ると…
- ③ネームコーリングは、やはり最強！
- ④大昔、本屋でマネー雑誌を大量購入した話！
- ⑤変動金利の金利上昇リスクヘッジの裏技！メガバンク編
- ⑥宅配ピザ屋の営業戦略！
- ⑦認知的不協和 = ギャップ・インパクト・トーク
- ⑧ダムダム弾
- ⑨お菓子爆弾
- ⑩100人の集団の平均年収を2億円にする方法！

# FB投稿 事例研究

## 事例研究

5月14日(日)有料面談(55,000円)

HPからのお客様

S様

夫44歳 上場企業勤務 年収 798万円

妻42歳 専業主婦 年収 0円

子どもなし

当初新築戸建て(約4,700万円)を検討して、ハウスメーカー周りをしていましたが、ご本人達で、難しいと認識し、中古住宅に路線変更しました。

浜松市内で、築浅の中古住宅、3,650万円の物件を検討！

事前の情報にて、ライフプランを行うも、老後破綻という結果に。

それでも、面談前の5月13日(土)に物件の内覧があり、競合もあったため、買っても良いか？打診がありました。

そのままだと、老後破綻の心配があったため、条件付きでOK！

とお伝えしました。

条件とは、何らかの収支改善。(奥様が働く等)

内覧当日、物件に問題がなかったため、ローンの仮申し込みをしようと、不動産業者と事前申し込みの手続き中に、ご主人の病歴が、発覚しました。団信に、入れない可能性が大きい。

以下S様より

『ローン仮審査申し込みの時の服用薬の告知で気付いた話です。

今は以下を飲んでます。

ベザフィブラート(中性脂肪を抑える薬)

エビリファイ3mg(うつ状態の治療)

レクサプロ10mg(うつ状態の治療)

下二つの処方経緯は以下です。

2020/03/21に神経科病院

会社の勤務が厳しいことにより適応障害診断

2020年4月から会社3ヶ月休み

2021年8月から会社2ヶ月休み

その後は問題なく働けている。

2023年8月まで通院服薬の予定。

よって、精神系の通院服薬があるので団信が通らない可能性がある。』

ということになりました。

皆さんなら、どんな提案をしますか？

ヒアリングも含めて、考えてみてください！



# 団信告知書

## 記入例

告知する日をご記入ください。

申込日(告知日)現在の満年齢をご記入ください。

次の内容をご確認のうえご記入ください。\*「被保険者のしおり」を受領し、記載の「告知事項」は告知し、申し込みの保険内容が自ら告知内容に一致していることを確認しました。\*個人情報の取り扱いについて「お申し込み保険または告知届提出時の告知書」に被保険者のしおりに記載のとおりとし、契約者の受け取った保険金・給付金等は被保険者の住所のみに送付することを確認のうえ、同意し、保証契約への加入を希望します。

申込日(告知日) 2020年10月19日 年齢 150-0031 東京都渋谷区 桜丘町20-1

フリガナ 告知届提出 被保険者 (世帯申込者) ニホン タロウ 日本 太郎

生年月日 1988年10月19日

健康プラン 告知届提出 健康プラン 告知届提出

生命保険告知書 下記の告知事項について「あり・なし」を記入してください。

質問に対して「あり・なし」いずれかを○で囲んでください。

希望されるプランに☑チェックをご記入ください。

複数の病気やけががある場合はすべてご記入ください。

告知事項

告知する日: 2020年10月19日

告知事項 1: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 2: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 3: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 4: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 5: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 6: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 7: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 8: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 9: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 10: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 11: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 12: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 13: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 14: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 15: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 16: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 17: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 18: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 19: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 20: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 21: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 22: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 23: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 24: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 25: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 26: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 27: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 28: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 29: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 30: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 31: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 32: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 33: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 34: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 35: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 36: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 37: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 38: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 39: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 40: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 41: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 42: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 43: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 44: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 45: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 46: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 47: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 48: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 49: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 50: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 51: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 52: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 53: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 54: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 55: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 56: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 57: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 58: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 59: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 60: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 61: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 62: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 63: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 64: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 65: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 66: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 67: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 68: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 69: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 70: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 71: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 72: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 73: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 74: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 75: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 76: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 77: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 78: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 79: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 80: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 81: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 82: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 83: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 84: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 85: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 86: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 87: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 88: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 89: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 90: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 91: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 92: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 93: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 94: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 95: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 96: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 97: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 98: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 99: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

告知事項 100: 告知する日(告知日)現在の満年齢: 31歳

訂正箇所にはご本人印での訂正印を押印してください。

# チャットGPT

ご提案とヒアリングの内容をまとめます。

## 【提案内容】

団信への加入ができないため、一般の金融機関ではローンが組めない状況です。  
その代替案として、団信なしで金利が低く、保証型のフラット35をご提案しました。  
現在の金利は年1.45%で、初めの10年間は金利優遇の0.5%も適用されます。  
現在44歳であり35年＝手数料2.15%の為、最長期間でお提案。収支に余裕を持たせる。  
親からの2,000万円の贈与があり、借入金額は、2,170万円となり、ライフプランに問題はなくなりました。  
ご夫婦ともに、1,000万円×2＝2,000万円  
資金計画に、諸費用520万円含む  
死亡保険に加入できないため、無選択(告知なし)のプレミアプレゼント3を提案しました。

奥様の生命保険の見直しは、お父様が、元JAにお勤めの為、様子見としました。

## 【ヒアリング結果】

ご夫婦それぞれのご両親は厚生年金を受け取っており、自宅やアパートなどの不動産資産を所有しています。  
相続による資産状況は将来的にプラスになる見込みです。  
自己資金は自社株に集中しており、分散投資として外貨債券運用を提案しました。  
死亡保険として、投資金額の3倍をカバーする一時払いドル建ての終身保険もご提案しました。

このように、団信への加入が難しい場合には、フラット35の保証型を提案し、親からの贈与を活用して借入金額を調整しました。また、ご両親の資産状況や将来的な相続の見込み、自己資金の分散投資、さらには保険面でも提案を行いました。

年間収支80万円 個人年金(こだわり個人年金)、がん保険を提案予定。  
奥様のお父様が、証券会社の言いなり?で損をしている感覚があり、そこをフォローする旨伝える。  
磐田のアパートの火災保険とご自宅の火災保険の内容確認。JA共済の可能性が高いが、水災、不測核かつ突発的事故の話をする。

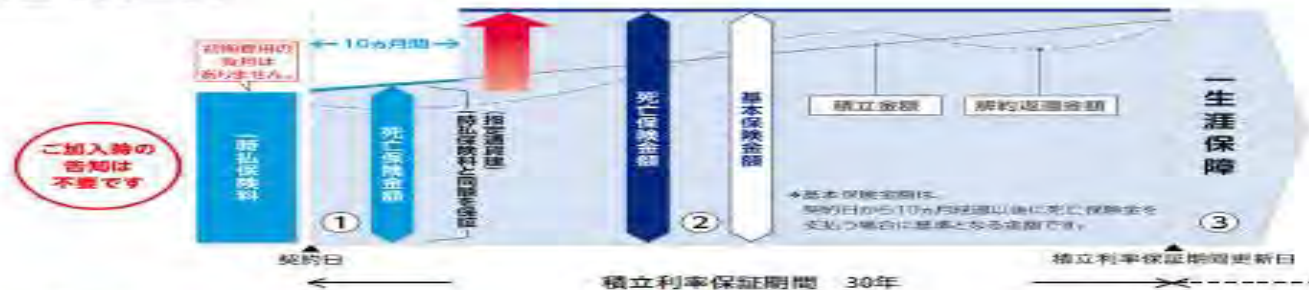
# プレミアプレゼント3

第一フロンティア生命

積立利率保証期間	積立利率	実質利回り <sup>※1</sup>	円貨払込金額	換算レート
30年	4.24%	3.58%	9,000,000円	1米ドル=135.13円
一時払保険料	基本保険金額		-	-
66,602.54米ドル	203,723.58米ドル		-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-

※1 一時払保険料に対する、「第1回目の積立利率保証期間満了日における解約返還金額」の年複利の利回り（外貨ベース）です。それ以外の日付で解約した場合の利回りを保証するものではありません。

## ■ しくみ図（イメージ）



## ■ 死亡保険金額

### ①契約日から10ヵ月間

死亡保険金額は、円貨払込金額を最低保証し、円貨でお支払いします。

死亡保険金額の最低保証（円建）	9,000,000円
-----------------	------------

### ②10ヵ月経過以後

死亡保険金額が、指定通貨建て一時払保険料より確実にふえます。

基本保険金額	円換算レート <sup>※2</sup>		円換算額
	145.13円	135.13円	
203,723.58米ドル			29,566,403円
[ 一時払保険料に対して ]	★	135.13円	27,529,167円
		125.13円	25,491,931円
305.8%	○	44.18円	9,000,507円

● 表中、★のついた円換算レートは契約時と同じ為替レートです。

● 表中、○のついた円換算レートは、基本保険金額を円換算した場合に、円貨払込金額とほぼ同一になる水準の為替レートです。

### ③更新後の基本保険金額シミュレーション

更新日における積立利率が最低保証積立利率（0.50%）を上回る場合には、原則、基本保険金額が増額されます。

更新日における積立利率	基本保険金額	円換算レート <sup>※2</sup> および円換算額		
		125.13円	135.13円	145.13円
5.24%	345,583米ドル	4,324万円	4,669万円	5,015万円
4.24%	311,968米ドル	3,903万円	4,215万円	4,527万円
3.24%	280,298米ドル	3,507万円	3,787万円	4,067万円

● 年齢・性別によっては、増額されないことがあります。

※2 例示の円換算レートの変動幅は、上限または下限を示すものではありません。

# 住宅ローン見直し ラストチャンス！

7年以上前に住宅ローンを組んで  
一度も見直しをしていないのであれば…

今なら**80万円～100万円**の  
**負担削減**がねられます！

マイナス金利が終わる前に  
ムリせずサクッと見直しできる  
**住宅ローン見直し**  
オンラインセミナー

元銀行員  
で  
住宅ローン  
のプロが解  
説！

1000件以  
上の負担  
削減に成  
功！

削減金額  
がその場  
ですぐにわ  
かる！

## 住宅ローン見直し ラストチャンス！

7年以上前に住宅ローンを組んで  
一度も見直しをしていないのであれば…

今なら**80万円～100万円**の  
**負担削減**がねられます！

マイナス金利が終わる前に  
ムリせずサクッと見直しできる

## 住宅ローン見直しセミナー

～超即効！削減金額がその場ですぐにわかる！～  
元銀行員で、1000件以上の負担削減を成功させた  
見直しのプロが分かりやすく解説



## 住宅ローン見直し ラストチャンス！

7年以上前に住宅ローンを組んで  
一度も見直しをしていないのであれば・・・

今なら**80万円～100万円**の  
**負担削減**がねらえます！

～超即効！削減金額がその場ですぐにわかる！～  
元銀行員で、1000件以上の負担削減を成功させた  
見直しのプロがマイナス金利が終わる前に  
ムリせずサクッと見直しできる方法を分かりやすく解説

# 住宅ローン見直しセミナー