住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第17期 第8日目(Z00M)



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

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!

2025/3/4

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!
- ②SUMMUTの地域担当者になるために 1か月以内にやること…宣言

最後に発表して頂きます!

講座の日程

(1)1月31日(金) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ②2月13日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ③2月27日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ④3月13日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 (5)3月27日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ⑥4月10日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 (7)4月30日(水) 個別質問~17:30 13:00~16:30 85月8日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30

フォローアップグルコンあり

超実践講座のポイント

- 住宅ローンの基礎
- 銀行の考え方
- ・ 住宅ローン見直しコンサル(自動計算ツール)
- 新規向けセミナーの内容理解(PPT配布)
- 工務店提携=全国展開の工務店提携
- 新規向け住宅ローンコンサルティング実践
- モゲチェックパートナー利用方法
- 住宅購入特化型ライフプランニング実践

本日のスケジュール

- 1 ふりかえり 課題確認
- ② 住宅購入特化型シン・ライフプラン実践
- 3 SUMMUT地域担当について
- 4 本日(本講座)のまとめ、質問、小ネタ集

SUMMUT



SUMMUT





ライフプランについて

新築戸建ての購入を検討し始めた者です。勉強をしていく中でライフプランをしっかり考え 無理のない予算と予定を立てる事が大切だと感じました。

しかし、どのハウスメーカーでもライフプランナーの紹介、または打ち合わせ時に一緒に考 えましょうと提案されますが、正直信用できないと思っています。(ライフプランナーさん) ごめんなさい)

理由はいくらなら購入に資金を回せるかではなくハウスメーカーと繋がり、いかに購入する ロジックを数字で我々に魅せるかに偏ってしまうのではないかと懸念しています。

(すべてのライフプランナーさんがそうと思っているわけではありません。)

ハウスメーカーに左右されず信頼できるライフプランナーさんに出会う為にはどのようにす ればよろしいでしょうか。業界の方々には大変失礼な質問で申し訳ありませんがご指南いた だけますでしょうか。

我が家のこだわり











なかむらごろうさん、他 が58リアクションしました

■ コメント11



ご相談について

ご相談したくて、記載します。

①平松社長が紹介する詳細なライフプランシュミレーションをお願いしたいのですが、どこに相談したらいいのでしょうか。 また相談料など知りたいです。

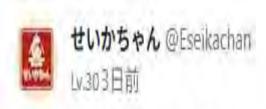
②WB工法をオススメする認定工務店はどちらになりますでしょうか。 私が伺った所は、WB工法を推している感じではありませんでした。

上記2点について、ご存知の方が見えましたら、よろしくお願いいたします。

お悩み相談



屋 コメント 6



私は滋賀県の認定工務店のニコタス様で建築予定です。 そこではWB工法の取り扱い実績も十分ありました。 認定工務店の中にはWB工法での施工実績がない店舗もあるようなので、建てる土地の対応エリアに数店舗あるのであれば相談しても良いかもしれませんね。

認定工務店で建築予定となれば、認定FPさんを紹介してもらえると思います。 私はニコタス様に依頼し、鴨藤先生にライフプランの作成していただきました。

紹介頂くのが難しいようなら直接 スムットで鴨藤先生に依頼しても良いかもしれませんね。



夫婦でローンを組む場合の団信について

夫婦でローン組むときの団信をどうするか悩んでいます。

- ①夫だけにかける+妻は別の保険で対応
- ②夫婦それぞれにかける(金利上乗せ)
- ③夫婦で半々に分けるようにかける

今のところ考えられるのはこれらです。

住宅会社紹介のFPからは、①で妻は変額保険で対応する案を聞きました。

おすすめの方法があれば教えていただきたいです。

お悩み相談















みゅうさん、他が99+リアクションしました



FPは提携している保険を勧めがちなので銀行などで幅広な提案を受けた方がいいかと思います。似たような経験があるので、、、







47さん が5リアクションしました

▲ 返信



やま @yama02 Lv,23 2025年4月18日 19:31

やはりその傾向はあるのでしょうか...。

話しやすいFPさんなので良いと思っていたのですが、特定の保険会社の方なので他社の 提案はもちろん無く、まとまった金額の契約をするには不安を感じていました。 そのほかの選択肢も検討したいと思います。

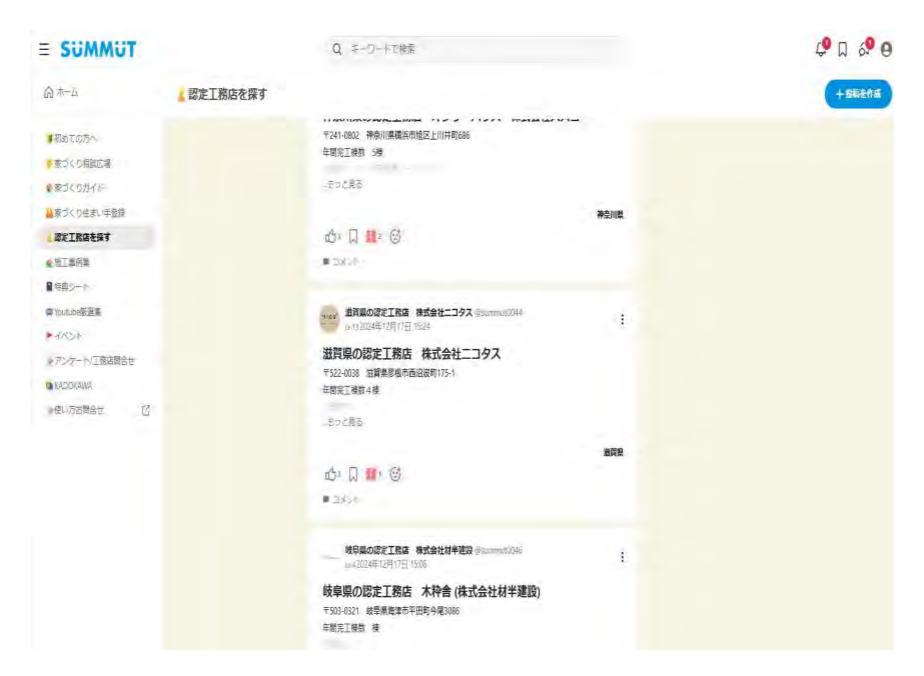




鴨藤 政弘 人生づくりプランナーさん が1リアクションしました

SUMMUT HP





ライフプラン依頼メール

【顧客情報】

お名前: 様

家族構成とご年齢: 夫婦ともに31歳、子供1人:3歳

ご住所:滋賀県東近江市

携帯番号:070-

アドレス: @gmail.com

建築エリア:滋賀県東近江市山路町

【質問事項】

- ①職人社長の家づくり工務店のどこにご興味をお持ちいただけましたか?
- ・情報発信をしている
- 新しい物を常に学んでいる
- メリット・デメリットを必ず説明してくれる
- ・耐久性や耐震性、人の身体への影響など様々な点から問題のない家を作ろうとしている
- ②家づくりの時期についてのお考えはありますか? (今すぐ?2年後?等) 今から3年後ぐらいを目処に 認定工務店が出来て工事が出来るようになってから
- ③工務店選びで大事にしていることはどのような点ですか?
- ・初期コスト・ランニングコストなどのトータルコストが最小限になるように工夫 しているか
- ・健康でアレルギーなどが起きにくい家を作ってくれるか
- ・資産性のある家を作れるか
- この人から買いたいと思える人であるか
- ④すでに、ご相談中の住宅会社はございますか?
- ・ありません(認定工務店が出来ることを待っています)
- ⑤家づくりにおいての悩み事はございますか?
- ・自分が欲しいと考えている家がどの程度費用がかかるか
- ・家具や家電、外構などを含めるといくらぐらいかかるか
- ⑥家づくりにおいての絶対条件を教えてください。
- ・自分が考えた間取りを元に専門家の意見を取り入れながら家を作りたい
- ・トータルで考えて最適になるようにする
- ・職人社長がYouTubeで紹介されたポイントを取り入れて家を建てたい
- ⑦土地はお持ちでしょうか?
- ・建てる土地は祖母の家が建っている土地であるため、所持していませんが建てられます

【事務局より】

最初のご連絡方法は、メールでのご連絡を希望されております。 メールアドレス: **@gmail.com** アポイントを取って、ご商談をお願いします。

以上、よろしくお願い致します。

株式会社ニコタスの藤本です。





株式会社ニコタス インフォ dkim.muumuu-mail.com 経由 To 自分 *

鴨藤先生、昨日は 武志さまのライフプラン誠にありがとうございました。 大変喜んでおられました。

早速ですが、もう一人、平松建築さんからのご紹介で 様のライフプランを お願いしたく思います。

お客様ですが、日曜日をご希望されています。

先生のご都合をお聞かせいただけますと幸いです。

お忙しいところ誠に申し訳ありませんがなにとぞよろしくお願いいたします。

今後ともよろしくお願いいたします。

〒522-0038 滋賀県彦根市西沼波町175-1 株式会社ニコタス 震本孝政 車話0749-23-5555

MAIL Info@nicotasu.jp

株式会社ニコタスの藤本です【 様保険証券など資料在中】 > 愛国トレイ×



株式会社ニコタスインフォ

To 自分 ▼

鴨頭先生、いつもお世話になり誠にありがとうございます。

ライフプランをお願いしたい様邸の情報をメールにて失礼いたします。

ご主人様、薬剤師

奥様、歯科衛生士(現在二人目のお子様妊娠中6月ご出産予定)

建築費は5300~5500万円 太陽光300万円 外構費300万円

くらいは必要かと思います。

何卒よろしくお願いいたします。

マママママママママママママママママ 〒522-0038 滋賀県彦根市西沼波町175-1 株式会社ニコタス 藤本孝政 電話0749-23-5555

MAIL info@nicotasu.jp

AAAAAAAAAAAAA

5個の添付ファイル・Gmail でスキャン済み ①

SUMMUT (メッセージ)

東238	29分亩
全の生活を続けて、1年間に、どのくらい貯蓄が可能か?	
ももんが	2025年4月25日 14:4
お忙しい中ありがとうございました。検討させて頂きます。	
tomtom	2025年3月29日 18:20
酒井さん 有難うございます。 ライフブランは、ヒ	
こはりん	2025年3月25日 20:4
ご連絡有難うございます。 承知しました。 よろしくお	
まー	2025年3月13日 20:0:
まーさん はじめまして! 認定講師の鴨藤 (カモトウ	
管理者とのメッセージ	2025年1月31日 16:20
SUMMUTへようこそ SUMMUT運営事務局です。	

メツセージ

東238

2025/05/07

こんばんは。

突然のメッセージ失礼します。 大分県で数年以内に住宅購入しようと考えており、ライフプラ ンを検討しています。専門家の方に相談したいのですが遠方の 為、zoom等のwebを使っての相談は可能でしょうか?

19:31





お世話になっております。 ご連絡有難うございます!

ライフプランのご依頼有難うございます。

ZOOM等でも対応もさせて頂きます。

SUMMUT内で、全国の皆様のライフプランをやっておりますの で、ご安心ください。

よろしくお願いいたします。

20:08

メッセージ

相談料は、33,000円(税込み)初回のみになります。

事前に、必要な情報を、ご入力いただく、ヒアリングシートを お送りいたします。

ご希望の日程等が、ございましたら、お知らせください。

よろしくお願いいたします。

今の生活を続けて、1年間に、どのくらい貯蓄が可能か?

過去の実績でも、今後1年でも良いので、金額を計算してみて ください。

私の弟子になりますが、無料で、オンラインにて、ライフプランをやってくれる担当者もいます。

よろしくお願いいたします。

ライフプランは、ヒアリングをしながら、その場で、画面を共有しながら、入力していきます。

ヒアリングシートがありますので、可能な限り、事前に入力し て頂くとお時間の節約になります!

https://fpmeijin.com/hearing/148c7ba83393a2da

必要書類

ご準備頂きたいもの

- ①家計簿的なもの(あればで結構です)
- ②源泉徵収票(税込年収)直近分
- ③お通帳、クレジットカードの明細(生活費の把握の為)
- ④金融資産の現在残高の把握 (年間貯蓄可能額=1年間の貯蓄実績=現在残高-1年前の残 高)
- ⑤可能であれば、退職金のおおよその金額
- ⑥保険証券(一覧表可)
- ②⑥については、事前に送って頂くとお時間の節約になります。

よろしくお願いいたします。

課題確認

第7回の課題

ライフプランソフトを使って、

住宅購入者向けに、本日の内容(準備)を意識して

1件以上、ライフプランをやってみてください。

感想をFBグループへ

回答は、FBグループへ

期日5月7日(水)

課題確認

やってみてどうでしたか?

ブレイクアウトルームで話し合い

5分間

ふりかえり

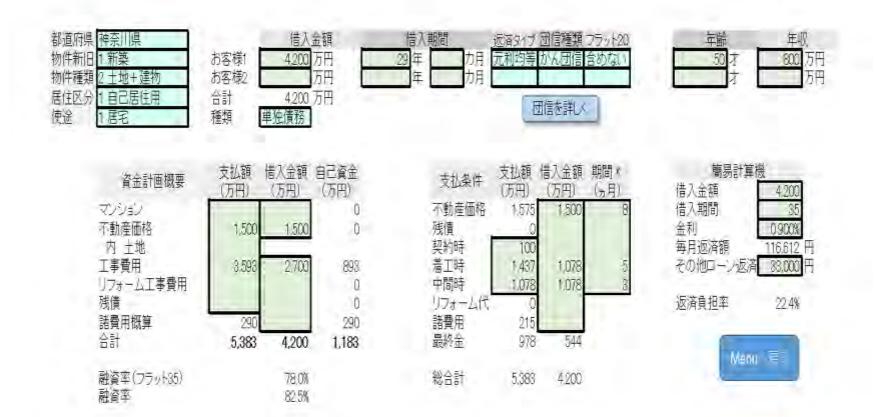
SRシステム

日本一住宅ローンに詳しい 淡河 範明氏



SRシステム

資金調達計画の概要



キャッシュポイント

⊕ モゲチェック



「モゲチェックパートナー」を大募集!

手数料はいくらもらえる? 資料請求はこちら



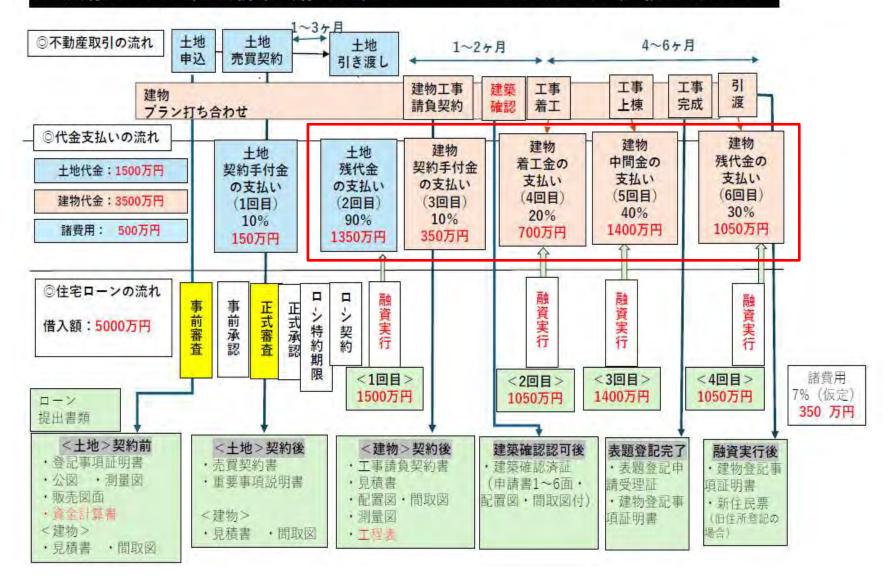
モゲチェックは住宅購入者に最適な住宅ローンを提案するスマホサービス モゲチェックパートナーには紹介実績に基づき、手数料を支払います

注文住宅の流れ!(重要)

①土地あり 実家の近く、敷地内 古家(親戚)の解体

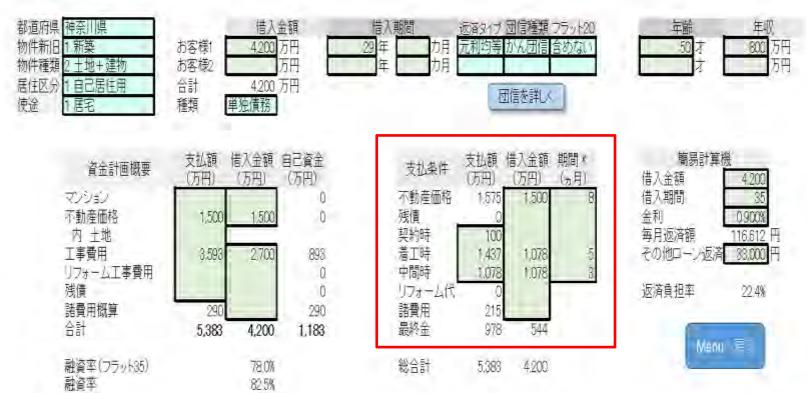
②土地なし 土地購入

土地購入+注文住宅新築 購入の流れ 一土地1500万円+建物3500万円一



SRシステム

資金調達計画の概要



支払い条件に合わせて計算

住宅ローン実行種類

• 一括融資

• 分割融資

つなぎ融資

一括融資

意味 住宅ローンの全額を一度に実行する融資。

特徴

利用シーン: 完成済みの住宅を購入する場合。

土地の購入時(1回目)に、全額融資を受ける。

メリット: 手続きがシンプルでわかりやすい。

(融資実行が1回で、支払いの都度資金開放)

デメリット: 資金を一度に受け取るため、利息が借入全額に対し

て即座に発生します。

分割融資

意味

住宅ローンの融資金を建築の進捗状況に応じて分割して受け取る方式です。

特徴

利用シーン: 注文住宅の建築時や、工事が段階的に進む

プロジェクトに適しています。

メリット: 必要なタイミングで必要な額だけ借りられるため、

利息負担が軽減される。

デメリット: 複数回の手続きが必要になるためやや手間がかかる。

つなぎ融資

意味 住宅ローンが正式に実行されるまでの間、

必要な資金を一時的に借りるための融資です。

特徴

利用シーン: 注文住宅で土地購入や着工金、中間金の支払いが

必要な場合に利用されます。

メリット: 自己資金だけでは足りない場合でも、建築を進められる。

デメリット: つなぎ融資に対する利息が発生し、

住宅ローンとは別にコストがかかる。

短期間の借入であるにもかかわらず、 金利がやや高めになる傾向がある。

団信について

融資形態	団信適用の有無	備考
一括融資	適用される	融資全額が対象。ローン契約と同時に団信が有効になる。
分割融資	融資の都度適用される	融資実行額に応じて団信が適用され、段階的にカバーされる。
つなぎ融資	適用されない(通常)	代わりに個人保険を検討する必要がある。短期借り入れで団信は対象外が一般的。

短期団信

「短期団信」の特徴比較

商品名	ぼけっと団信	すぽっと団信
保障対象	つなぎ融資の実行 済額+建築請負額 の未払い分	建築請負額の未払い分 のみ(竣工物件でつなき 融資の負債返済を想定)
保障額	最大 5000 万円まで	最大 5000 万円まで
保障期間	最長1年	最長1年
保証料	つなぎ融資額×0.05% ×保証月数(例えば融 資額3000万円を4カ 月保証すると、保険料 6万円(非課税))	一律3万円(非課税)
対象年齢	19歳6カ月~ 69歳6カ月未満	19歳6カ月~ 65歳6カ月未満

ライフプランソフトについて

住宅購入時のライフプランは、

ソフトが必要です。

使っている、ライフプランソフトの確認!

使用ソフト

①小泉さん LiPSS FP名人

②前田さん FP名人

③高木さん FP名人

④別府さん Financial Teacher

⑤三好さん Financial Teacher

ソフトを使ったライフプラン

私が利用しているのは

『FP名人』

なので、FP名人を使って行います

ライフプラン実践

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?

 $1 \ll 2$

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?

2025/5/8

44

コーチング

GROWモデル

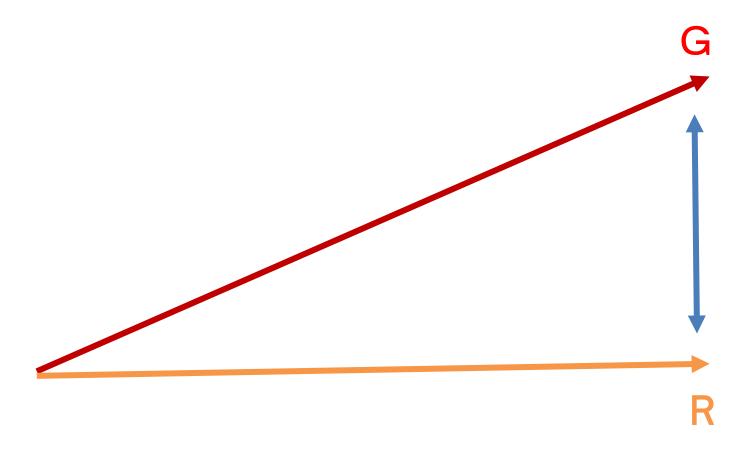
他人を動かす=セミナー・ライフプラン・契約

- G Goal 目標(ワクワクする未来)
- R Reality 現状(把握)確認

ギャップ

- 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

理想と現実のギャップ



示唆質問(ギャップ大)_G

ライフプラン実践

はじめに

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

ところで、〇〇さん。 今までに、ライフプランは、やったことは、ありますか?

就職、結婚、出産、住宅購入、進学、退職、年金生活等のライフイベントにおいて

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、 住宅ローンを払いながら、最後、<u>老後の資金が足りるのか</u>?

を確認することが、目的になります。

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、<u>興味本位で、お聴きしているのではなく</u>、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。

また、私が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っかったとしても 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、ライフプランにおいて世の中の上位30%に入る勝ち組だ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?

事前準備

ライフプランは、ヒアリングをしながら、その場で、画面を共有しながら、入力していきます。

ヒアリングシートがありますので、可能な限り、事前に入力して頂くとお時間の節約になります!

https://fpmeijin.com/hearing/148c7ba83393a2da

必要書類

ご準備頂きたいもの

- (1)家計簿的なもの(あればで結構です)
- ②源泉徴収票(税込年収)直近分
- ③お通帳、クレジットカードの明細(生活費の把握の為)
- ④金融資産の現在残高の把握(年間貯蓄可能額=1年間の貯蓄実績=現在残高-1年前の残高)
- ⑤可能であれば、退職金のおおよその金額
- ⑥保険証券(一覧表可)
- ②⑥については、事前に送って頂くとお時間の節約になります。

よろしくお願いいたします。

実践サンプル

- ・ 鈴木 一朗 36歳 ヤマハ発動機
- 鈴木 弓子 35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

FP名人



53

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!』



収入の入力

翌年以降の収入の入力

- ①業界、全国平均を使う
- ②上昇率を1%~3%で設定 役職定年55歳 以降微増0.5%等

40歳、50歳、60歳時の金額を見せながら、 確認しながら、進める

	メインプラン:当初プラン	1.今後のキャ	ッシュフロー表		T	f	剛!	DF保存	40年 *												
Ī		1 2024	2025	3 2026	4 2027	5	6	7	8.	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
-	世帯主	2024	2025	37	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	204
		34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	
	第1子		6	7		30		11		13	100	15	16	17						23	
	第2子	5	4	5	8	7	10	9	12	11	14 12	13	14	15	18	19	20	21 19	22	21	
	世帯主収入	654	671	688	704	720	735	750	764	778	791	804	816	828	839	849	859	869	878	886	8
н	世帯主年金	034	0/1	000	701	120	133	130	7.01	770	121	007	010	020	033	075	033	003	0/0	000	U
п	配偶者収入	480	485	491	496	501	507	513	518	524	530	535	541	547	553	559	566	572	578	584	5
н	配偶者年金	100	100	721	430	301	301	3,12	210	267	330	333	271	241	333	333	500	312	310	304	
Н	その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12				
h	以入台計	1,158	1,181	1,203	1,224	1,246	1,266	1,287	1,306	1,326	1,345	1,363	1,381	1,399	1,416	1,421	1,437	1,441	1,456	1,471	1,4
4	主活費	300	303	307	339	336	340	344	348	351	355	359	363	367	371	375	379	384	388	392	3
3	支払保険料	17	17	17	59	60	60	54	54	54	104	55	55	55	50	102	50	50	50	51	1
f	主宅関連費	15	15	15	15	15	16	16	16	16	16	16	16	16	17	226	17	136	17	17	
f	主宅ローン返済額	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	2
7	子ども関連費	78	61	76	76	92	93	94	95	126	116	147	153	139	157	526	370	766	609	616	6
8	党・社保	238	226	230	241	276	301	310	320	325	333	338	340	341	338	333	339	338	346	362	3
7	その他借入金返済																				
3	その他支出	11	11	11	42	43	255	44	44	481	45	46	46	47	508	48	284	49	49	537	
ŧ	吏途不明金、余剰費	21	26	26	16	13		13	14		8	11	12	14							
3	支出合計	972	950	972	1,081	1,127	1,356	1,167	1,182	1,645	1,270	1,264	1,277	1,271	1,732	1,902	1,731	2,015	1,751	2,266	1,8
£	年間収支	186	230	230	143	118	-89	120	124	-319	75	99	104	127	-316	-481	-294	-574	-296	-796	-3
ľ	流動性資金(定期)	987	1,219	1,451	1,596	1,716	1,629	1,751	1,878	1,561	1,638	1,739	1,845	1,975	1,662	1,182	889	316	21	-775	-1,1
Miles	王 用資金残高																				
	▶ ◆ 金融資産合計 ◆ ◆	987	1,219	1,451	1,596	1,716	1,629	1,751	1,878	1,561	1,638	1.739	1,845	1,975	1,662	1,182	889	316	21	-775	-1,1
É	住宅ローン残害	5.941	5.790	5.636	5.478	5316	5.150	4.980	4.806	4.628	4,445	4.259	4.067	3.871	3.670	3.464	3,254	3,038	2.817	2.590	2,3

他人事(世の中の平均)

一方的な数字

自分事(私たちのこと)

数字を見せる→

確認(これで良いですか)? → YES

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



メインプラン:当初プラン	1.今後のキャ	ッシュフロー表		T	E	刷月	DF保存	40年 *												
	-1	2	3	4	5	6	7	.8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	204
世帯主	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	
配偶者	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	
第1子	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
第2子	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
世帯主収入	654	671	688	704	720	735	750	764	778	791	804	816	828	839	849	859	869	878	886	8
世帯主年金																				
配偶者収入	480	485	491	496	501	507	513	518	524	530	535	541	547	553	559	566	572	578	584	5
配偶者年金																				
その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	12	12				
収入合計	1,158	1,181	1,203	1,224	1,246	1,266	1,287	1,306	1,326	1,345	1,363	1,381	1,399	1,416	1,421	1,437	1,441	1,456	1,471	1,2
生活費	300	303	307	339	336	340	344	348	351	355	359	363	367	371	375	379	384	388	392	3
支払保険料	17	17	17	59	60	60	54	54	54	104	55	55	55	50	102	50	50	50	51	1
住宅関連費	15	15	15	15	15	16	16	16	16	16	16	16	16	17	226	17	136	17	17	
住宅ローン返済額	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	2
子ども関連費	78	61	76	76	92	93	94	95	126	116	147	153	139	157	526	370	766	609	616	6
税・社保	238	226	230	241	276	301	310	320	325	333	338	340	341	338	333	339	338	346	362	3
その他借入金返済																				
その他支出	11	11	11	42	43	255	44	44	481	45	46	46	47	508	48	284	49	49	537	
使途不明金、余剰責	21	26	26	16	13		13	14		8	11	12	14							
支出合計	972	950	972	1,081	1,127	1,356	1,167	1,182	1,645	1,270	1,264	1,277	1,271	1,732	1,902	1,731	2,015	1,751	2,266	1,8
年間収支	186	230	230	143	118	-89	120	124	-319	75	99	104	127	-316	-481	-294	-574	-296	-796	-
流動性資金(定期)	987	1,219	1,451	1,596	1,716	1,629	1,751	1,878	1,561	1,638	1,739	1,845	1,975	1,662	1,182	889	316	21	-775	-1,1
運用資金残高																				
* + 金融資産合計 * +	987	1,219	1,451	1,596	1,716	1,629	1,751	1,878	1,561	1,638	1,739	1,845	1,975	1,662	1,182	889	316	21	-775	-1.1
住宅ローン残害	5.941	5.790	5.636	5.478	5316	5.150	4,980	4.806	4.628	4,445	4,259	4.067	3.871	3.670	3.464	3,254	3.038	2.817	2.590	2.3

検算・生活費



基本生活費

基本生活費

	項目	月額	基本生活費	ポーナス時	月額	ポーナス考慮
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	美理容娯楽	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



平均值

平均值(二人以上世帯・静岡県)

	項目	金額(円)	
	食費	87,041	
	光熱費	23,312	
基	家事用品	10,868	
奉	被服費	13,735	
生	医療費	14,530	
活	交通費	29,939	※自動車保険料含む
費	通信費	12,836	
	教養娯楽費	30,968	
	その他	37,359	
	住宅費	65,307	※家賃·管理費·火災保険料
	教育費	0	
	保険料	9,867	※貯蓄型・自動車・火災保険料除く
計		335,762	



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ー式=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!

路と教育関連費			
	第1子	第2子	
	(5歳)	(3歳)	
保育園		保育團	
初年度			
次年度以降		48.0	
31-		48.0	
保育園·幼稚園	保育園	保育園	
初年度	130	30.0	
次年度以降	30.0	30.0	
計	60.0	90.0	
小学校	公立	公立	
初年度	44.0	44.0	
次年度以降	44.0	44.0	
급	264.0	264.0	
中学校	公位	公立	
初年度	71.0	71.0	
次年度以降	61.0	61.0	
計	193.0	193.0	
高校	公立	公立	
初年度	75.0	75.0	
次年度以降	111.0	61.0	
ät	297.0	197.0	
大学	私立理系	私立理系	
(通学形態)	自宅外	自宅外	
初年度	430.0	390.0	L. A. 181. 1. 11——————
次年度以降	253.0	253.0	お金がかかりますね!
31	1.695.0	1,149.0	00 <u>=</u> 10 10 10 70 7 10 1
습하	2,509.0	1.941.0	
Ear	2,509.0	1,941.0	
の子どもの関連資金			
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	



他人事(世の中の平均)

一方的な数字

自分事(私たちのこと)

数字を見せる→確認→YES

発問→『あつ!』『なるほど!』『確かに!』

奨学金を受けている学生の割合はどれくらい?

▼ 半数以上の大学生または大学院生が奨学金を利用

奨学金制度とはいえ、お金を借りることに少し抵抗を感じる人もいると思います。では、どの程度の人が実際に奨学金制度を利用してい るのでしょうか。

日本学生支援機構の「令和4年度 学生生活調査」によると、奨学金を受給している学生の割合は、大学(昼間部)で55.0%、短期大学 (昼間部)で61.5%、大学院修士課程で51.0%、大学院博士課程で58.9%となっています。

なお、幅広い分野の学士課程の修了者や社会人を対象とした大学院の専門職学位課程では、41.4%となっています。

奨学金を受給している学生の割合



→ 受給者の割合は、調査時点(2022(令和4)年11月)における最近1年間に「日本学生支援機構の奨学金」と「日本学生支援機構以外の奨学金(給付・貸与等)」のいずれか、または両方を受給した学生の割合。

<日本学生支援機構「令和4年度 学生生活調査」>

メインブラン:当初ブラン	1.余值切字》	/シェフロー表		T/	F	調	PDF保存	40年													
	1	2	3	- 4	3	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	204
世帯主	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	
記儀者	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	
第1子	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
第2子	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
世帯主収入	654	671	688	704	720	735	750	764	778	791	804	816	828	839	849	859	869	878	886	894	9
世帯主年金																					
配模者収入	480	485	491	496	501	507	513	518	524	530	535	541	547	553	559	566	572	578	584	591	
配偶者年金																					
その他収入	24	24	24	24	24	24	24	24	24	-24	24	24	24	24	12	12					
収入台計	1,158	1,181	1,203	1,224	1,246	1,266	1,287	1,306	1,326	1,345	1,363	1,381	1,399	1,416	1,421	1,437	1.441	1,456	1,471	1.485	1,4
生活費	252	255	258	289	286	289	293	296	299	302	306	309	312	316	319	323	326	330	334	337	- 1
支払保険料	17	17	17	59	60	60	54	54	54	104	55	.55	55	50	102	50	50	50	51	106	
住宅関連費	15	15	15	15	15	16	16	15	16	16	16	16	16	17	226	17	136	17	17	17.	
住宅ローン返済額	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	7
子ども関連費	78	61	76	76	92	93	94	95	126	116	147	153	196	214	572	370	766	609	616	623	
税・社保	238	226	230	241	276	301	310	320	325	333	338	340	341	338	333	339	338	346	362	370	- 3
その他借入金返済																					
その他支出	11	11	11	42	43	255	44	44	481	45	46	46	47	508	48	284	49	49	537	50	
使進不明金・余戦闘	26	30	31	21	18		18	19		14	16	17	14								
支出合計	928	907	928	1,036	1,082	1,305	1,120	1,136	1,593	1,222	1,216	1,228	1,273	1,734	1,893	1,675	1,958	1,694	2,208	1,796	1,0
年間収支	230	274	275	188	164	-39	166	171	-267	122	147	153	125	-318	-472	-238	-517	-238	-737	-311	- 4
流動性資金(定期)	1,031	1,306	1,582	1,772	1,938	1,902	2,070	2,244	1,980	2,105	2,255	2,410	2,539	2,224	1,754	1,519	1,003	767	31	-280	1
運用資金残高																					
◆◆ 金融資産会計 ◆◆	1,031	1,306	1,582	1.772	1,938	1,902	2,070	2,244	1,980	2,105	2,255	2,410	2,539	2,224	7,754	1,519	1,003	767	31	- Bij	
住宅ローン残器	5,941	5,790	5,636	5,478	5,316	5,150	4,980	4.806	4,628	4,445	4,259	4,067	3,871	3,670	3,464	3,254	3.038	2,817	2,590	2,358	2,1

住宅購入



住宅ローン 控除

所得税/住民税について			
		所得税	住民税
課税所得金額		3,290,000 円	3,352,000 円
(参考:終了までの住宅ローン控除額合計)	4,544,900 円		
	納税額	236,300円	337,600円

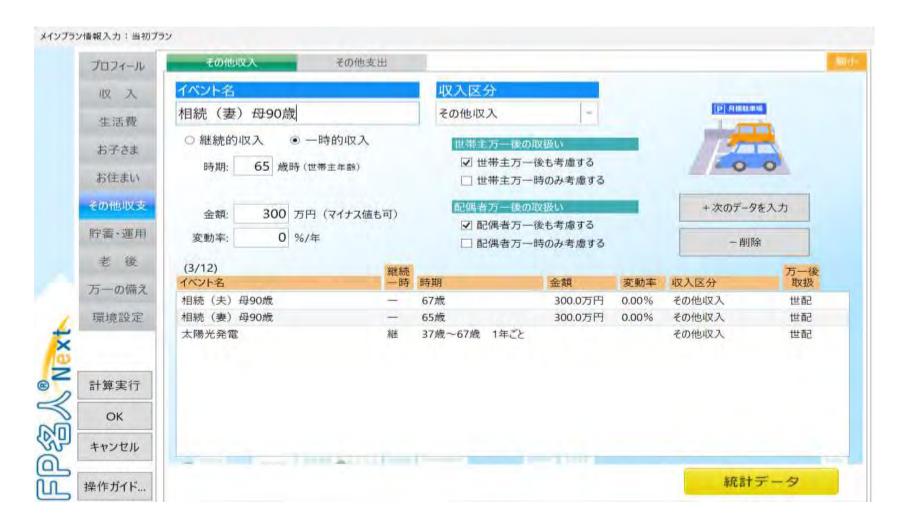
236,300円+97,500円=333,800円

 $333,800 \div 0.7\% = 47,685,714$ 円

住宅購入



その他収入



家系図を描く

≪その他収入≫

先祖代々の資産(不動産)を受け継ぐ、

現金は、残らないかもしれないが、

ご実家の土地は、残る可能性が高い?

お母様が、90歳の時に相続財産を受け取る。

現在価格の60% 兄弟姉妹で、分けるという設定!

家系図確認の意図!

ご夫婦それぞれのご実家の確認。

兄弟姉妹の確認。

住宅資金の贈与の可能性は?

相続対策の必要性は?

土地の所有者は?

他のFPに聞かれる可能性は?

その他支出



その他支出

8. その他支出

1 修繕費[住宅費関連]	49 歳から	99 歳まで	180 万円/10年ごと
2 車検・自動車税(夫)[その他]	35 歳から	81 歳まで	10 万円/年
3 車検・自動車税(妻)[その他]	35 歳から	66 歳まで	11 万円/年
4 車保険(夫)[支払保険料関連]	35 歳から	81 歳まで	8 万円/年
5 車保険(妻)[支払保険料関連]	35 歳から	66 歳まで	10 万円/年
6 車 (夫) [その他]	40 歳から	74 歳まで	400 万円/5年ごと
7 車 (妻) [その他]	43 歳から	54 歳まで	200 万円/10年ごと
8 レジャー費[その他]	35 歳から	65 歳まで	20 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	40 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]	48 歳から	99 歳まで	100 万円/12年ごと
12 火災保険[支払保険料関連]	41 歳から	99 歳まで	20 万円/5年ごと
13 地震保険[支払保険料関連]	41 歳から	99 歳まで	25 万円/5年ごと
14 光熱費 削減分[生活費関連]	36 歳から	99 歳まで	-6 万円/年
15 趣味(夫)[生活費関連]	35 歳から	66 歳まで	10 万円/年
16 趣味(妻)[生活費関連]	35 歳から	66 歳まで	18 万円/年
17 奨学金返済[その他ローン関連]	30 歳から	40 歳まで	0 万円/年

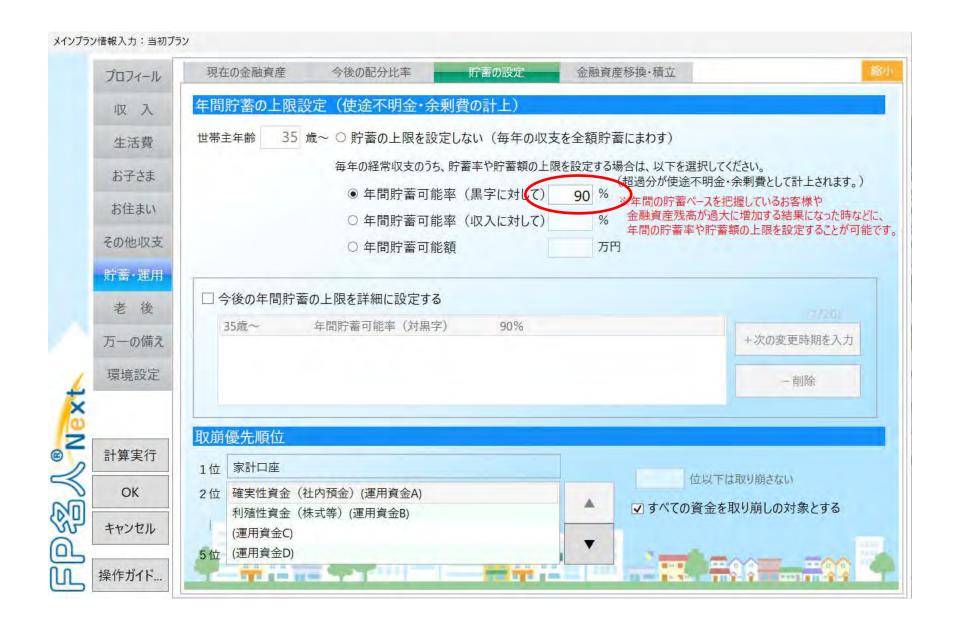
その他支出

8. その他支出

1 修繕費[住宅費関連]	49 歳から	99 歳まで	180 万円/10年ごと
2 車検・自動車税(夫)[その他]	35 歳から	81 歳まで	10 万円/年
3 車検・自動車税(妻)[その他]	35 歳から	66 歳まで	11 万円/年
4 車保険(夫)[支払保険料関連]	35 歳から	81 歳まで	8 万円/年
5 車保険(妻)[支払保険料関連]	35 歳から	66 歳まで	10 万円/年
6 車 (夫) [その他]	40 歳から	74 歳まで	400 万円/5年ごと
7 車 (妻) [その他]	43 歳から	54 歳まで	200 万円/10年ごと
8 レジャー費[その他]	35 歳から	65 歳まで	20 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	40 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]	48 歳から	99 歳まで	100 万円/12年ごと
12 火災保険[支払保険料関連]	41 歳から	99 歳まで	20 万円/5年ごと
13 地震保険[支払保険料関連]	41 歳から	99 歳まで	25 万円/5年ごと
14 光熱費 削減分[生活費関連]	36 歳から	99 歳まで	-6 万円/年
15 趣味(夫)[生活費関連]	35 歳から	66 歳まで	10 万円/年
16 趣味(妻)[生活費関連]	35 歳から	66 歳まで	18 万円/年
17 奨学金返済[その他ローン関連]	30 歳から	40 歳まで	0 万円/年

家の性能で、光熱費は、削減できる!=家の燃費(生涯住宅コスト)





当初プラン



老後資金



生命保険



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 (保険屋にならない)

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)



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?

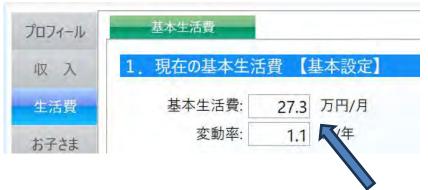
2 250万円貯蓄増。(一76万円)

車の修理代75万円 ならOK!

89

セット





生活費を6.3万円プラス 21+6.3=27.3

年間収支258万円になるのでセット完了

ライフプラン

自分事(私たちのこと)

ヒアリングした内容をその場で入力 自分たちの言った内容が、その場で入力される 数字を見せる→確認→YES 他にないですか?→確認→YES

自分が言ったことがすべて入力され、他にないかと確認され、ないと答える→ その結果を否定できない=認める→自分事

セット完了

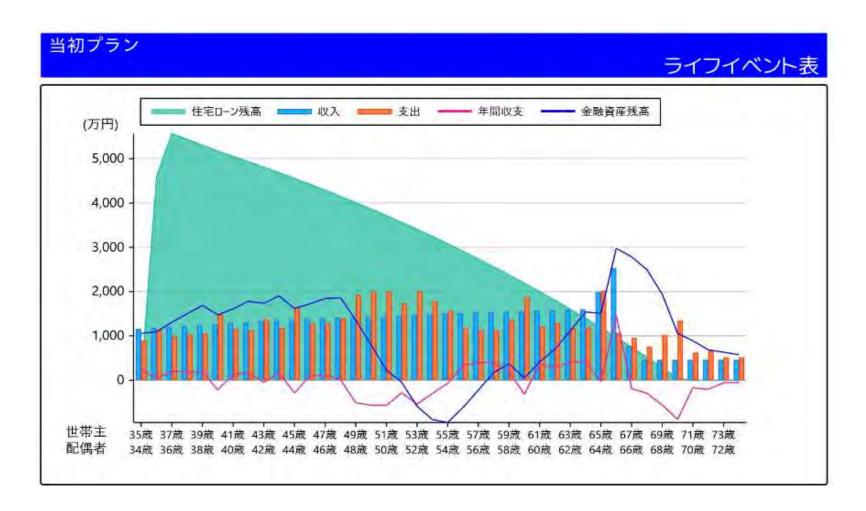
数字が合いましたね!

これで、ライフプランを確認するということで良いですね?

はい

では、見てみましょう!

当初プラン



90歳の時

マイナス300万円

メインブラン:当初ブラン	1.今後のキャ	ジュブロー君				TIENT.	PDF保存	40E -													
	38	39	40	-41	42	43	-44	45	46	-47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	
	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	208
世帯主	72	73	74	75	76	77	78	79	80	.81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	
起傳習	71	72	73	74	75	76	.77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	9
第1子	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	- 6
第2子	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	6
世帯主収入																					
世帯主年金	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	25
配偶者収入																					
配偶者年金	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	20
その他収入																					
版入会計	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	46
主活費	358	357	357	357	357	357	357	357	357	357	357	356	356	356	356	356	356	356	356	355	35
支払保険料	32	33	33	33	103	33	33	33	25	86	12	12	12	12	91	12	12	12	12	95	1
住宅関連費	170	20	20	20	21	21	21	312	21	21	22	22	193	22	-22	-22	23	348	23	23	2
住宅ローン返済額																					
子ども関連費																					
税・社保	52	52	52	51	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	5
その他個入金返済																					
その他支出	55	55	55	15	16	16	16	16	16												
使选不明金、余则费											2	2		2		2	2		2		
发出会計	667	518	518.	477	547	477	477	769	469	515	443	443	611	443	519	443	443	766	443	524	-44
年限収支	-205	-55	-56	-15	-84	-14	-15	-306	-7	-53	20	19:	-149	19	-57	19	19	-304	19	-62	1
流動性資金(定期)	688	634	579	565	481	467	453	147	140	87	107	127	-22	-3	-60	+41	-22	-325	-307	-369	-35
連用責金效應																			1000		
◆◆ 出版資際合計 ◆◆	588	634	5/9	565	481	467	453	147	140	87	707	127	- 2	100	-00	- 41	- 17	105	7.4	169	- 85
住宅ローン残産																					

見直しプラン

90歳の時 1,200万円必要(2人×介護費用)

マイナス300万円

改善1,500万円をどうするか?

当初プランを保存し、見直しプランを作成

2000 公益財団法人 生命保険文化センター

介護にはどれくらいの費用・期間がかかる?

▼月々の介護費用は平均8.3万円

生命保険文化センターが行った調査で、過去3年間に介護経験がある人に、どのくらい介護費用がかかったのかを聞いたところ、介護に要した費用(公的介護保険サービスの自己負担費用を含む)は、住宅改造や介護用ベッドの購入費など一時的な費用の合計は平均74万円、月々の費用が平均8.3万円となっています。

なお、介護を行った場所別に介護費用(月額)をみると、在宅では平均4.8万円、施設では平均12.2万円となっています。

介護に要した費用 介護に要した費用(公的介護保険サービスの自己負担費用を含む) 〈一時的な費用の合計〉 (単位:%) 掛かった 15万円 15-25 25~50 50-100 100-150 150~200 200 不明 費用はない 万円以上 未満 万円未満 万円未満 万円未満 万円未満 万円未満 0.5 15.8 18.6 7.7 1556 24.1 〈月々の費用〉 (単位:%) 変払った 1万-2万5 | 2万5千- | 5万-7万5 | 7万5千- | 10万-12万5 | 12万5千-15万円 不明 5万円未満 千円未満 10万円未満 千円未満 費用はない 未消 千円未満 15万円未満 以上 0.0 4163511 15.3 12.3 115 11.2 16.3 20 2 4.3 注:それぞれ「掛かった費用はない」、「支払った費用はない」を0円として平均を算出。

介護費用 74万円+8.3万円×61.1カ月=約580万円



ライフプラン

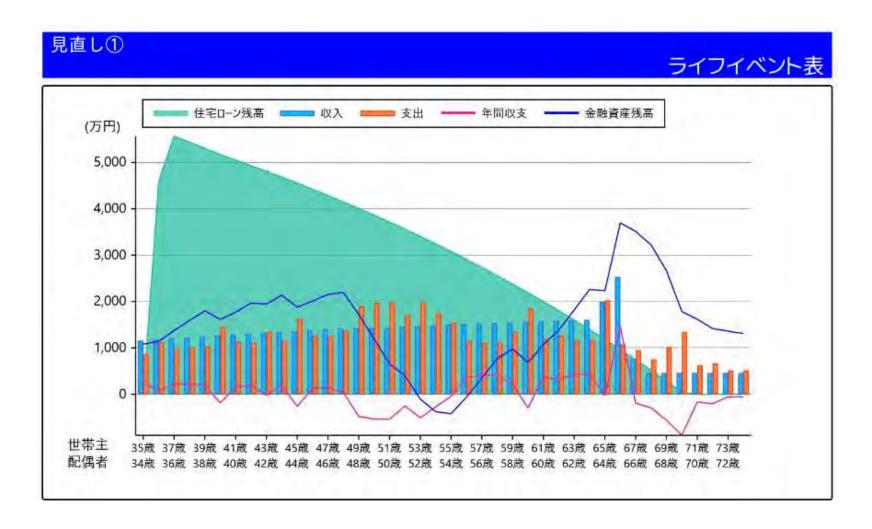
結果が、マイナスとなった場合 安全ではない場合

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 生活費マイナス2万円



90歳の時 1200万円まで800万円不足

	38	39	40	41	42	-43	:44	45	46	47	48	49	50	.51	52	53	.54	55	56	57	1
	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	208
世兩主	72	73	.74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	9
配偶者	71	72	73	74	75	76	11	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	9
第1子	42	-43	44	45	46	47	48	49	50	:51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	(
簡2子	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	6
世際主収入																					
世間主年金	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	25
配偶者収入																					
配價者年金	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	20
その他収入																					
IX).att	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	-46
生活費	358	357	357	357	357	357	357	357	357	357	357	356	356	356	356	356	356	356	356	355	35
支払保険料	32	33	33	33	103	33	33	33	25	86	12	12	12	12	91	12	12	12	12	95	1
住宅関連費	170	20	20	20	21	21	.21	312	21	21	22	22	193	22	22	22	23	348	23	23	2
住宅ローン返済額																					
子ども関連費																					
税・社保	52	52	52	51	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	5
その他借入金返済																					
その他支出	55	55	55	15	16	16	16	16	16												
使途不明金、余刺興											2	2		2		2	2		2		
支出合計	667	518	518	477	547	477	477	769	469	515	443	443	611	443	519	443	443	766	443	-524	44
年間収支	-205	-55	56	/15	-84	-14	-15	-305	-7	-53	20	19	-149	19	-57	19	19	-304	19	62	
液動性資金(定期)	1,416	1,363	1,308	1,295	1,213	1,200	1,186	881	875	824	844	865	716	737	681	701	721	418	438	377	39
連門資金线器																					
▼◆ 金融商産会計 ●◆	1,416	1,363	1,308	1,295	1,213	1,200	1,186	881	875	824	844	865	716	737	681	701	721	418	438	377	39
住宅ローン推薦																					

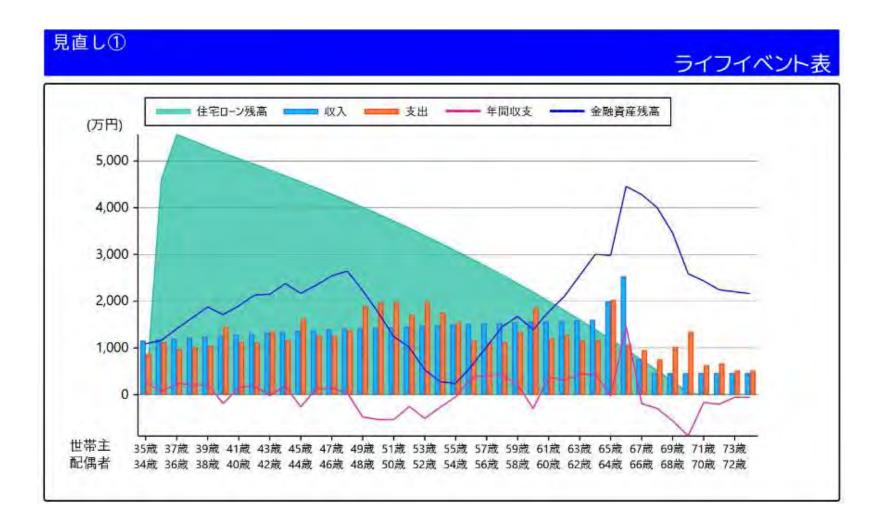
運用プラン



運用プラン



見直しプラン(運用)



90歳の時 プラス1,555万円

	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	-53	- 54	55	56	57	- 5
	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081
世帯主	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	9
配偶者	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	9
第1子	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	6
第2子	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	6
世帯主収入																					
世帯主年金	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	255	25
配偶者収入																					
配偶者年金	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	20
その他収入																					
収入合計	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	462	46
生活費	358	357	357	357	357	357	357	357	357	357	357	356	356	356	356	356	356	356	356	355	35
支払保険料	32	33	33	33	103	33	33	33	25	86	12	12	12	12	91	12	12	12	12	95	- 1
住宅間連費	170	20	20	20	21	21	21	312	21	21	22	22	193	22	22	22	23	348	23	23	2
住宅ローン返済額																					
子ども関連費																					
税·社保	52	52	52	51	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	5
その他借入金返済																					
その他支出	55	55	55	15	16	16	16	16	16												
使途不明金・余剣貫											2	2		2		2	2		2		
支出合計	667	518	518	477	547	477	477	769	469	515	443	443	611	443	519	443	443	766	443	524	44
年間収支	-205	-55	-56	-15	-84	-14	-15	-306	-7	-53	20	19	-149	19	-57	19	19	-304	19	-62	- 1
流動性資金(定期)	1,846	1,793	1,740	1,727	1,645	1,633	1,620	1,315	1,310	1,259	1,280	1,301	1,153	1,174	1,118	1,139	1,160	857	878	817	83
運用資金残高	398	410	422	434	448	461	475	489	504	519	534	550	567	584	601	619	638	657	677	697	71
◆◆ 金融資産合計 ◆◆	2,244	2,203	2,162	2,162	2,092	2,093	2,095	1,804	1,813	4,777	1,814	1,851	1,720	1,758	1(720)	1,758	1,798	1,515	1,555	1,514	1,55
住宅ローン機関																					

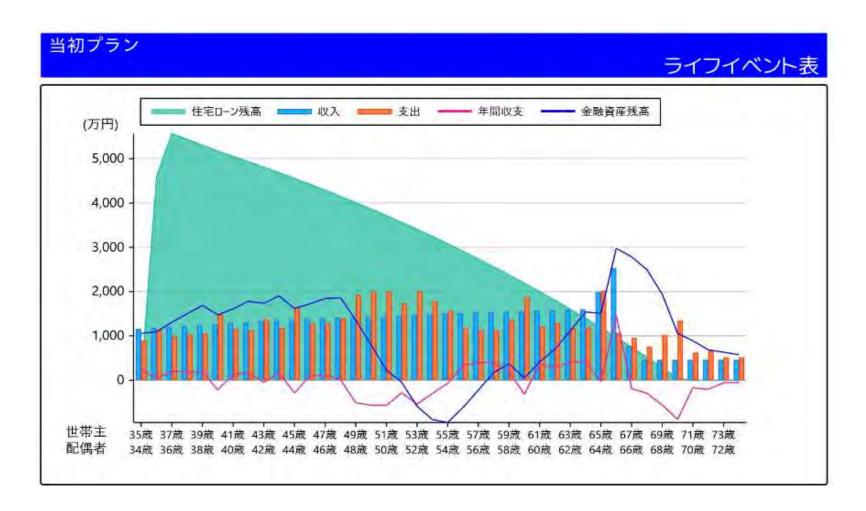
1,200万円以上でOK!

見直しプラン

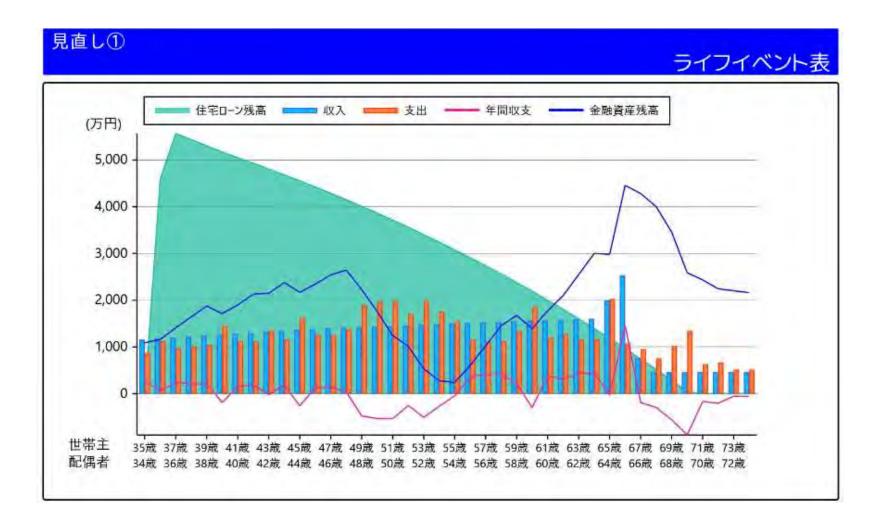
支出を下げる生活費2万円 削減(自主的に)

収入を上げる、増やす 労働収入を上げるのは、難しい
300万円を3%運用(ドルー時払い等)
48歳まで毎年100万円を3%運用(NISA等)

当初プラン



見直しプラン



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)

住宅購入特化型

万が一の場合、

病気やケガ等で、働けなくなった場合ではなく 通常通り、平時に時が経過した場合にどうなるか?

それでも、お金が足りなくなることが多い!

住宅購入時のライフプランは、失敗できません!

人生を破滅させる可能性すらある超重要なポイント でのライフプランを無料のサービス(なんちゃって)で、 済ませてしまって大丈夫ですか?

ライフプラン実践

住宅ローンは、全期間固定金利で試算!

全体予算は、高くみる!

共働き夫婦の場合には、ローン控除計算!

ライフプラン実践

自分事になってもらうポイント

- ①収入の推移と退職金(イメージ)
- ②教育費(自分の子どもの教育費)の実情!
- ③その他収入(家系図)
- ④その他支出(家のランニングコストと夢・楽しみ)
- ⑤見直しプランは、自主性を重視!

使用ソフト

①小泉さん LiPSS FP名人

②前田さん FP名人

③高木さん FP名人

④別府さん Financial Teacher

⑤三好さん Financial Teacher

お客様(住宅購入予定)

ライフプラン

実践サンプル

- ・ 鈴木 一朗 36歳 ヤマハ発動機
- 鈴木 弓子 35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

FP名人



実践練習

私が、FP役になります。

皆さんは、順番にお客様役になってもらいます。

お客様役でない時には、

ライフプランソフトを立ち上げて

ヒアリング項目を同じように入力してみてください!

実践練習

ヒアリングしながら入力するのは、

難しいと思います。

どうしたら、より早く、正確に入力出来るのか?

考えてみてください!

ブレイクアウトルーム

やってみた感想!

どうしたら、より早く、正確に入力出来るか?

今後フォローアップグルコン(千本ノック)等で、 練習します。

どんな準備をしたら良いでしょうか?

事前準備

ライフプランは、ヒアリングをしながら、その場で、画面を共有しながら、入力していきます。

ヒアリングシートがありますので、可能な限り、事前に入力して頂くとお時間の節約になります!

https://fpmeijin.com/hearing/148c7ba83393a2da

必要書類

ご準備頂きたいもの

- (1)家計簿的なもの(あればで結構です)
- ②源泉徴収票(税込年収)直近分
- ③お通帳、クレジットカードの明細(生活費の把握の為)
- ④金融資産の現在残高の把握(年間貯蓄可能額=1年間の貯蓄実績=現在残高-1年前の残高)
- ⑤可能であれば、退職金のおおよその金額
- ⑥保険証券(一覧表可)
- ②⑥については、事前に送って頂くとお時間の節約になります。

よろしくお願いいたします。

千本ノックグルコン



SUMMUT

SUMMUTにて情報発信していきます

家づくり相談広場の相談内容は、 常にチェックをお願いします。

6月より、全件ライフプランの実施の方針(フォローアップグルコン)

地域担当者の、認定基準は、住宅購入特化型ライフプラン実績30件

みなさんを優先的に地域担当者として 認定工務店さんとマッチングさせて頂きます。

SUMMUT 『家づくりは、人生づくり』



家づくりのプロが家を建てる手順を1からわかりやすく教えます!これだけ見れば安心して家が建てられる!【注文住宅】

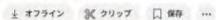














1. 家づくりの全体像の把握

- 土地探しから住宅の完成・引き渡しまでの一連の流れを解説。
- 各ステップの概要と所要期間について説明。

2. 予算計画と資金調達

- 自己資金と住宅ローンのバランスの取り方。
- 諸費用(登記費用、税金、保険など)の見落としがちな項目について注意喚起。

3. 土地選びのポイント

- 立地条件、周辺環境、地盤の強さなど、土地選定時の重要なチェックポイントを紹介。
- 不動産業者との交渉や契約時の注意点についても触れています。

4. 住宅会社・工務店の選び方

- ハウスメーカー、工務店、設計事務所の違いや、それぞれのメリット・デメリットを比較。
- 信頼できる業者を選ぶためのチェックリストや、過去の施工例の確認方法などを提案。

5. 設計・間取りの考え方

- 家族構成やライフスタイルに合わせた間取りの工夫。
- 将来のライフステージの変化を見据えた設計の重要性について解説。

6. 契約から着工までの流れ

- 設計図面の確定、見積もりの確認、契約締結までのプロセス。
- 契約書のチェックポイントや、追加費用が発生しないようにするための注意点を紹介。

7. 工事中の対応と注意点

- 定期的な現場確認の重要性。
- 工事中の変更やトラブルへの対応方法についてアドバイス。

8. 完成・引き渡し時のチェック

- 完成後の内覧時に確認すべき項目(設備の動作確認、仕上がりのチェックなど)。
- 引き渡し後の保証内容やアフターサービスについての説明。

この動画は、注文住宅を検討している方や、これから家づくりを始める方にとって、全体の流れを把握し、各ステップでの注意 点を理解するのに役立つ内容となっています。



保険屋FPの竹内君です。私の一番弟子です! ライフプランの考え方が参考になるので、見ておいてください!



コメントする

2025/5/8

○ 超いいね!

125

> 送信

タイアップビジネスにとって重要なこと

成功の絶対条件!

優先順位を間違えない!

1顧客満足

2リストホルダー(提携先)の満足

3自分達の満足

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)

ライフプラン実践

住宅購入者特化型ライフプラン 千本ノック

フォローアップとして ライフプランの実践をやっていきます

自信のない方は、フォローアップグルコンには、 積極的にご参加ください!

本日(本講座)のまとめ(スレイクアウトルーム)

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どんな『変化・成長』がありましたか?
- ②SUMMUTの地域担当者になるために 1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

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!
- ②SUMMUTの地域担当者になるために 1カ月以内にやること…宣言

今後のフォロー

SUMMUT用のFBグループを作成しますので、ご参加ください

質問等は、明日以降も受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!

コンテンツページは、6カ月間開けておきます。 11月末まで

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コンテンツの更新配信
- 3200M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19期 住宅ローンコンサルティング超実践講座 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!

講座の日程

(1)1月31日(金) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ②2月13日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ③2月27日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ④3月13日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ⑤3月27日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 ⑥4月10日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30 (7)4月30日(水) 個別質問~17:30 13:00~16:30 (8)5月8日(木) 個別質問~17:30 13:00~16:30

フォローアップグルコンあり

超実践講座のポイント

- ・住宅ローンの基礎
- 銀行の考え方
- 住宅ローン見直しコンサル(自動計算ツール)
- 新規向けセミナーの内容理解(PPT配布)
- 工務店提携=全国展開の工務店提携
- 新規向け住宅ローンコンサルティング実践
- モゲチェックパートナー利用方法
- 住宅購入特化型ライフプランニング実践

タイアップビジネスにとって重要なこと

成功の絶対条件!

優先順位を間違えない!

1顧客満足

2リストホルダー(提携先)の満足

3自分達の満足

- 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!
- 10 SMAPEAKB

小ネタ集N0.2

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

- 10-ンセンターの永年担当者は・・・な人!
- 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○○の都合だった!
- 10セラピストのアプローチ

- 1夏のキャンプ場での命の恩人
- ②近くに出来た、新築アパートの話
- 3ねんきん定期便は最強ツール
- 4/ミのジャンプカ、水族館のイルカの話、ピラニアのジレンマ
- 5 VAK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フルゾンちえみトーク
- 2エビングハウスの忘却曲線トーク
- 3カラオケ理論、自転車理論、一輪車理論、英会話理論
- 4示唆質問
- 5GROWモデル
- 6タモリのYESセット
- 7フレーミング理論
- 8保険会社のズルい販売システム
- 9Aさんの家はB工務店の作品
- ⑩平成、令和の話(過去の事実を述べるのは簡単)

- 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N0.7

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

小ネタ集N0.8

- ①スーパードクターと新米ドクター
- ②住宅を最も安く建てる方法!
- 3最高級絶品フランス料理を最も安く食べる方法!
- 4変額保険は、手数料が高いから損だ!という方への提案法
- 5コロンプスの悲劇
- 6超高級日本料理(魚料理)を最も安く食べる方法!
- (1)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 プランナーとおくりびと
- 10アイドルグッズ販売

- ①○○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!

- 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!

- ①シン・団信トーク
- ②GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)をマネ(真似)ろ!
- 3金融のセオリー
- 4 営業とは?営業という言葉の定義!
- **⑤これぞプロ!根抵当権を使った住宅ローンアプローチ!**
- 6変動金利利用者への声かけのベストタイミング!4月、10月
- 7相続対策は、虫歯と一緒
- 8銀行員が、フラット35を売らない理由!
- 9少人数セミナーには、熱いコーヒーと生菓子
- 10 お金の先生とは、教師ではなく医者であるべき!