

Journal_{of} Financial Planning®

特集

新時代に羽ばたけ！若手FP 仕事のヒント・悩み・将来を共有しよう

- 中国におけるフィンテックの進展と金融機関のサービスの変化
- FPフェアin札幌・大阪レポート
- 第12回「小学生『夢をかなえる』作文コンクール」入賞作品発表！！



第3部

教えて先輩！ 若手FPからの 10の質問



質問に答えてくれた方々(50音順)

奥村彰太郎さん CFP®認定者

川島登美子さん CFP®認定者

高橋ゆりさん CFP®認定者

平野泰嗣さん CFP®認定者

第3部では若手FPへのアンケートからベテランFPに聞いてみたいこと、アドバイスが欲しいことを10の質問にまとめました。4名のFPの方からの回答は、どの世代のFPにも共通しているものばかり。ぜひ参考にしてください。

(アンケートは全国の20代、30代のCFP®認定者、AFP認定者計25名に実施しました)

① 集客について

- 集客のためにどのような対策を行い、毎月何件くらい集客していますか？(専門FP・CFP®認定者・東京都)
- ブログやホームページをどのように集客に活用しているか知りたい(専門FP・CFP®認定者・愛知県)
- どのような営業活動をしていますか？(専門FP・AFP認定者・熊本県)
- どのように集客していますか？(保険代理店勤務・AFP認定者・東京都)

「CFP®認定者検索システム」からの集客が多い。 ホームページの「作り」も重要

個別相談の申し込みを増やすにはどうしたらいいのか。セミナーや講演、執筆活動などをしたいが、どうすれば依頼がくるのか。若手FPにとっては最も関心が高いところかもしれません。実際にどのようなルートで相談の申し込みや仕事の依頼があるのか、どのような営業活動をしているのかについて、先輩FPに聞きました。

「私の場合は、日本FP協会の『CFP®認定者検索システム』(以下、CFP®検索)を通じて相談を申し込まれる方が圧倒的に多いといえます。月平均では2～3件、多い月には10件程度にのぼることもあります。新聞などに有料で紹介いただいたことで、集客につながったこともあります。費用対効果で見れば『CFP®検索』が断然、効果的です」(高橋ゆりさん)

今回伺った4人の先輩FP以外からも、「相談者から、『CFP®検索』で名前を知ったと言われることが多い」との声がよく聞かれます。検索で名前を知り、興味を持った人がFP本人のホームページを見て、どんなFPなのか、どんな相談ができるのかなど、より詳しいことを確認し、相談に至る、という流れになることが多いようです。自身のスタンスをより詳細に伝える、報酬や提供するサービスなど、必要な情報を公開するという意味でホームページは有効ですし、一定の安心感にもつながります。

平野泰嗣さんは、「私のところへ相談をお申し込みされる方は、実感として、フリー検索でFPを探す人は少ないといえます。検索エンジンの上位に表示されるようにSEO対策(P6脚注参照)にお金をかけるよりは、『CFP®検索』に記載する情報を充実させ、興味を持っていただくほうが効果的」と話します。平野さんはCFP®検索のページでコンセプトやポリシーを丁寧に発信しているほか、業務経験、経歴、対応可能分野など、いずれの項目も詳細に記載しています。さらにホームページには相談の流れなどを掲載し、相談へ進みやすいようになっています。

「集客とは、すなわちマーケティングです。時代の流れに応じて求められるものも変わってきますし、自身がスキルアップすることで提供できるサービスの質も上がります。どんな方に呼び掛けたいかを考え、それに依拠して情報発信することが重要です」と話す平野さんは、過去12年で3回、ホームページをリニューアルしています。当初は未婚または結婚から間もない共働き夫婦、現在は上質な生活を志向する共働きファミリー層など、ターゲットとした客層に応じて雰囲気を変えるなどしており、その効果は着実に得られているそうです。

ターゲットを明確にするというのは、FP業務に限らず、すべてのビジネスにおいて重要なことといえます。

高橋さんも、「私は、金融についてまったくわからない、何の知識もない、という人にアドバイスしたいという想いが強くあります。知識がある人より、ない人のほうが圧倒

的に多いと思うからです。相談者の数や仕事の幅を広げるには、ターゲットを明確にし、自身の特徴を打ち出すことが大切だと思います」。

セミナー参加者など 紹介で顧客が広がるケースも

川島登美子さんは、セミナーが集客につながるが多いと言います。

「セミナーを聞いたご本人や、その方からのご紹介で相談が申し込まれるケースがほとんどです。自身のライフプランを考えたい、お友だちに勧めたいと思っていただけるようで、コツコツやっていたら誰かが見ている、次につな

がる、ということを感じています」(川島さん)

奥村彰太郎さんは、「営業せず、人とのつながりを大切にする、というコンセプトにしている」と話します。

「自身でホームページを開設するなどの集客、営業活動はしておらず、会社員時代の後輩がやっている研修会社の仕事や、SGで知り合った勉強仲間から紹介された仕事を中心です。いろいろな機会で、いろいろな人と接点を持つことが重要。自身の目指すFP像を描き、そこを目指すにはどうすればいいかを考える。セミナー講師をするなら、そういう仕事を得られそうなところにアプローチするといったことで広がりが出てくるのではないのでしょうか」(奥村さん)

②相談について

- お客様のご希望を第一に考えた提案をしたいのですが、必要に応じて、押し付けにならないよう、FPの知識を活かした提案をするにはどうすればいいか、悩むことがあります (専業FP・CFP®認定者・神奈川県)
- 専門分野以外の相談を受けた場合は、どのように対応されていますか？ (保険代理店勤務・AFP認定者・東京都)
- クライアント自身が、相談したいことを整理できていないことがあります。クライアントの潜在ニーズや問題の核心を把握するため努力していることやコツはありますか？ また土業の独占業務を侵さないようにするために気を付けていることは？ (団体勤務・CFP®認定者・東京都)
- 難しかった案件はありますか？ どのように解決されましたか？ (パート勤務・AFP認定者・沖縄県)

ニーズを的確に引き出し 複数の選択肢を用意する

相談者のライフプラン実現を支援するのがFPの務めですが、状況によっては、希望とは異なるプランの提案が必要になることもあります。相談者のために最適な提案だとしても、押し付けがましくならないような配慮が必要ですが、川島さんは、「信頼関係を築き、誠意を持って対応すれば、相談者の理解が得られる」と話します。

「まずは相談者の話をしっかりと受け止め、本音を引き出すことが大切です。なんでも話せる、力になってくれる、と思ってもらえれば、心を開いて提案に耳を傾けてくれます。『そのように思っているのですね』、『お考えはよくわかりました』など、相手の想いを受け止め、言葉にする。違和感や矛盾があれば、あとからお聞きします。質問力を磨くことも大切です。提案する際には相談者の反応を見ながら話を進めるなどの配慮が必要です。それによって満足度が高まり、継続的にご相談を受けることにもつながります」(川島さん)

また平野さんは、「FP自身が最良と思うプランだけではなく、複数の選択肢を用意します。それぞれのメリット・デメリットなどを説明して、お客様ご自身で選んでいただく、という手法をとれば、押し付けと受け取られることはないでしょう」と言います。

相談者が本当に悩んでいること、知りたいことを的確に把握するには、それを引き出すテクニックが求められます。

「個別相談では、ライフイベントや住宅などについての

希望、夢、不安などをお聞きしながら、ライフプランシミュレーションを作成します。話しながらプランニングすることで希望や不安が聞きやすいですし、コミュニケーションもとりますし、簡単だと思います」(平野さん)

またFPには幅広い知識が求められますが、その場で答えられない質問を受けることもないとはいえません。そのような場合には、「決して知ったかぶりをしないこと。あいまいな知識は相談者に不利益を与えますし、FPも信頼を失います。調べることをお約束して、後日、確実に回答します。自分の手に負えないことであれば先輩FPに支援してもらうのもいいですし、必要に応じて土業との連携を図ることもあります」(川島さん)。

土業との連携については、信頼できる専門家と関係を築いておくことが重要といえます。

「相続でも、相続税に関することなら税理士、遺産分割などで問題がありそうなら弁護士など、適した専門家を選ぶのはもちろんですし、その分野に精通した人を紹介するのが理想です。私は弁護士、税理士、不動産の専門家などと日頃からコミュニケーションをとっています。FP仲間から土業を紹介してもらうこともあります。相談者に紹介するにあたっては、まずは自分が会って相談内容を伝え、安心して任せられるかを確認します。FP業務は対話が重要であり、話して確認する、を徹底しています」(奥村さん)

「相談者に誠実に向き合うことはもちろんのこと、自身のコンサルティングを完璧だと思ってしまうのは危険です。FPとして悩みを持ち続けることが大切であり、それが進歩につながっていると思います」(平野さん)

③ 執筆、講演・セミナー

- 執筆を始めたきっかけや、FPとして仕事が増えた、自身の向上につながったなど、執筆によるメリットはあるか、教えてください（専業FP・CFP®認定者・愛知県）
- セミナーの準備にどの程度の時間をかけていますか？（専業FP・AFP認定者・大阪府）

準備に時間をかけることで 知識が深まり、満足度も高まる

「FPとして活動するにあたって、自分をどう知ってもらえばいいのか悩んでいたとき、本を書いてはどうかと勧められ、縁があり、出版しました。書籍の執筆は大変ですが、読んだ方からセミナーを依頼されるなど、一定の効果があります。またセミナー講師を目指す場合には、講師派遣を行っている会社に登録してオーディションを受ける、といった方法もあります」（高橋さん）

セミナーは準備にも時間を要し、「労力としては準備8割、当日2割、といったところでしょうか。1つのセミナーで、パワーポイントを30～40枚、用意します」（川島さん）。

奥村さんも、「2時間のセミナーで、資料の作成には1日かかります。よりわかりやすくなど、質を追求するのがブ

ロであり、結果的にはそれがリポートにつながります」。

時間をかけているのは高橋さんも同様で、「2時間のセミナーなら、資料作成にかかるのは10時間程度。同様のセミナーが何度もできると効率がいいですし、資料の一部を別のセミナーで使うこともあります。イラストを多くする、文章ではなく簡潔にキーワードで表す、書き込み式にするなど、理解を促すような資料作りを心がけています」。

話し方も重要であり、川島さんは、「声の出し方、目線、服装にも気を付けています。ボイストレーニングを受けるのもいいですし、私は朗読の会に入り、話し方のクセなどを改善しています」。

そうした準備は、自身のスキルとして蓄積されます。

「書くことは検証を必要としますし、話すためには知識を整理する作業が伴う。いずれも自分の知識をブラッシュアップするのに役立ちます」（奥村さん）

④ キャリアプラン

- FP資格を取得した時点で、次の目標にしていたことは何ですか？（保険会社勤務・CFP®認定者・東京都）
- FP以外に役立っている知識、資格などはありますか？（保険代理店勤務・AFP認定者・東京都）
- やはりCFP®資格は必要ですか？（不動産会社勤務・AFP認定者・埼玉県）
- FPの分野は幅広いですが、選択と集中をいかに行っていけばいいのでしょうか？（専業FP・AFP認定者・群馬県）

FP業務にはCFP®資格を推奨。 幅広い知識に得意分野をプラスする

「自分の生活に活かすつもりでCFP®資格を取得しました。ほかにも50を超える資格を持っており、中でもCFP®資格と証券外務員資格があることで運用に関するセミナーの依頼もあります。知識を得るだけでなく、その分野に精通していることを表す必要があれば、FP以外の資格を取得するのもいいでしょう」（高橋さん）

奥村さんは、前職でマネー誌に携わったことでFP資格を取得。「自身のライフプランを真剣に考えるようになりました。FP資格は自分自身の人生と向き合い、生き方を考えるきっかけになる資格だと思います。キャリアコンサルタントの資格も保有しており、ライフプラン作りにも役立ちます」（奥村さん）。

奥村さん、高橋さんとも、CFP®資格の必要性を感じており、「金融機関の仕事をするのも多いですが、CFP®資格を持っていることで信頼性が得られている」（高橋さん）、「CFP®資格を取得すると独立して仕事をするうえで

自分自身の自信にもなる」（奥村さん）と指摘します。

選択と集中については、「幅広い知識を持ち、加えて得意分野を作る、ということが大切です」（奥村さん）。

目の前の課題に懸命に取り組むと自ずと実力がつくし、回数を重ねることでプロになる。やらなければだめ、ということです。企業内FPの場合、副業禁止でもボランティアはできるし、支部活動でロールプレイングするのもいい。一歩踏み出しましょう。



奥村彰太郎さん CFP®認定者

リクルートでマネー誌創刊などに携わり、2004年独立。企業のライフプラン研修の講師や個別相談のほか、大学でパーソナルファイナンスの講義も行っている。キャリアカウンセラー等の資格も持つ。

5 知識のブラッシュアップ

- FP知識の維持や、制度改正などの新しい情報を取り入れるために心がけていることや、よく読む雑誌等がありますか？(保険会社勤務・CFP®認定者・東京都)
- FPとして学び続けることが大切だと思いますが、常に最新の情報を頭に入れておくために何か工夫をされていますか？(団体職員・CFP®認定者・東京都)

省庁からの一次情報も入手。 SG活動やセミナーにも積極的に参加

制度改正から生活者の意識の変化、景気動向まで、最新の情報や知識をつかんでおくことは確かに重要です。

「日常的には、経済新聞やその電子版、『FPジャーナル』などで最新情報をチェックしているほか、制度改正などは厚生労働省などの委員会を傍聴するなど、行政機関からの一次情報を得るようにしています」と、川島さん。平野さんも「国税庁、厚労省、国土交通省など、官公庁のメールマガジンを購読し、ヘッドラインで気になる話題があったら詳細を見るなど、一次情報に接するようにしています。シンクタンクのレポートもベースがしっかりしていると思うので、参考になります」と話します。

さらに川島さんはSGで月1回活動。参加者の6割程度がCFP®認定者で、メンバーである弁護士などが講師をすることも多いそうです。「大学の生涯学習コースで金融について4年間、コミュニケーション力を付けるため、日本メンタルヘルス協会で心理学を約3年学びました。毎年1度はなんらかの試験を受け、知識を深めるように心がけています。どこで学ぶかの見極めも大切です」(川島さん)。

平野さんも、セミナーやSGには積極的に参加するようにしているとのこと。また知識をブラッシュアップさせるにはアウトプットを意識すること、と言います。「執筆やセミナー講師を務めると、特定のテーマについて調べることになり、知識が深まります。例えばFPとしてブログを書く、というのはすぐにでも始められるはず。アウトプットしながら知識を高めていくのがいいと思います」(平野さん)。

6 失敗談、経験談

- 相談業務において大きな失敗談はありますか？(専門FP・CFP®認定者・沖縄県)
- 仕事で経験した失敗や反省点を教えてください(専門FP・CFP®認定者・愛知県)

何がいけなかったのか。 原因を探り、対策を立てる

ベテランFPにも、失敗の経験はあります。

「セミナーでも個別相談でも、わかってほしい、もっと知ってほしいという思いから内容が丁寧になり過ぎて、時間が足りなくなる、という失敗がありました。今は時間と内容とのバランスをしっかり考えるように心がけています。また経験を積みと相手の反応で理解度がわかったり、どこに興味があるかも見えてきたりするようになるので、話にメリハリをつけるようにしています」(高橋さん)

「セミナーで参加者の反応がよくないのは、失敗ですよ。そうすると、リピートはありません。例えば自営業者向けのセミナーをした際に、共感が得られないまま終わってしまった経験があります。私はFPになる前はずっと会社員だったこともあり、自営業の人の心理や感覚がつかめていなかったのが原因です。参加者がどんな人たちなのかを意識して、参加者に寄り添った内容にアレンジしたり、話し方を工夫したりしないと、内容と対象者が調和せず、伝わらないのです。失敗したと感じたら、原因を自身に問いかけて教訓としたいですね」(奥村さん)

平野さんも、リピートの有無などから失敗がなかったか

を顧みるようにしていると言います。「ニーズがマッチしなかったり、相性がよくなかったりすると、満足度は低くなります。基本的な考え方やアプローチの方法など、必要な情報をホームページで的確に発信することで、ミスマッチは減っていますし、個別相談では相談者の関心とずれていないか、確認しながら話を進めています」(平野さん)。

FPは顧客の問題解決のため、方向性を示し、気付いていただくお手伝いをする立場です。顧客に寄り添うためには自身を成長させていく必要があります。知識は大切ですが、知識だけに頼らず顧客の想いを受け取り、誠実に対応することが、お仕事の広がりにつながると思います。



川島登美子さん CFP®認定者

株式会社Life Solution 代表取締役。外資系石油会社、金融機関を経て女性自線の独立系FPとして起業。全国各地で「女性のためのマネーセミナー」の講師として、また年間200件以上の個別相談を受け「人生とお金のお医者さん」として活躍中。

7 報酬、料金体系

- コンサルティングの報酬基準を決めるのは難しいと思いますが、何か参考にされたものはありますか？(専門FP・AFP認定者・熊本県)
- FP業務をいかに収益モデルとして確立させているのか知りたいです(専門FP・AFP認定者・群馬県)

希望する収入、スキル、時間など 総合的に考えて明確に決める

多くのFPは自身のホームページで個別相談の料金を明確に提示しています。セミナー講師などの報酬については下限の金額を明示している例、応相談としている例があります。報酬を決めるのは難しいですが、「目標とする年収を得るために年間250日の稼働なら、1日いくらの収入が必要かなど、目安をイメージするのもいいですし、垣根を低くしてFPのよさをわかっていただくという考え方もあります。また収入を得るためにすべきことと、自身がしたいこ

とがかけ離れないようにすることも大切です」(川島さん)。

平野さんは、「自身の力量と時間単価を踏まえて報酬を決めるのが基本です。個人事業に定期昇給はなく、仕事が増えれば収入は増えますが、こなせる量には限界がある。力量を上げ、単価を上げ、それに見合った顧客をターゲットにする、という手法をとらないと、体力の低下に伴って収入が下がる可能性があることも認識すべきだと思います」。

「当初は依頼が嬉しくてお金にならないことも引き受けていましたが、リピートが増えるなど、期待されるようになったら採算を考えることも重要」(高橋さん)といった助言も参考にしましょう。

8 独立・起業について

- FPとして独立したきっかけは何ですか？(保険代理店勤務・AFP認定者・東京都)
- 組織化しているケースでは、何人ほど、従業員がいて、雇用形態は業務委託契約か正社員としての雇用かを知りたいです(専門FP・CFP®認定者・東京都)
- 既存顧客に行うサービスなど、影響力を継続させる方法がありますか？(専門FP・CFP®認定者・愛知県)

何がしたいのか、が先決。 継続性も経営の重要ポイント

先輩FPはどのようなきっかけで独立したのでしょうか。「FP資格を取得後、大学に行き、証券会社、保険会社で働きましたが、介護と仕事の両立が困難になったこと、知人から頼まれたセミナー講師の仕事でFP知識を人に伝えられる素晴らしさに気付き、独立しました」(高橋さん)

「友人から教えられてCFP®資格を取得し、独立。2年後に会社を設立しました。従業員は自分以外に正社員が1人。事務、経理、セミナー資料の作成なども頼んでいます。会社を大きくするつもりはないですが、若い人に育ってほしいので、保険や運用を仕事にする人向けのコンサルティングを始めています」(川島さん)

独立、起業となれば清水の舞台から飛び降りるような気持ちになりますが、奥村さんは「したいことがあって独立するのであり、独立ありきではない。やりたいことを実現するには組織を立ち上げたほうがいいか、1人でいいか。それを明確にすることが大事」と助言します。

経営を考えるとリピーターの存在も重要で、「月に1回、気になる情報を解説したメールを450～500人の方に配信」(川島さん)、「年に2回、かなり力を入れてニュースレタ

ーを発行し、郵送やメールで送付しています。つながっているという印象を持っていただけるようで、相談者のお子さんが相談に来るケースもあります」(平野さん)。

「受講アンケートの5段階評価で常に4以上の評価を得ると継続につながります」(奥村さん)

勉強して資格を取っただけでは仕事はありません。何をしたいのか、自分としっかり向き合って、それを多くの人に話して応援してくれる人を増やすことが大切です。どんどん話す、縁があれば挑戦し、ご縁を大事にする。先輩FPの仕事ぶりを見るのも勉強になりますよ。



高橋ゆりさん CFP®認定者

FP T's Room 公共工事の請負会社で経理を経験後、投資信託専門会社、大手生命保険会社勤務を経てフリーランスとなる。「わからなかったころの自分を忘れない」をモットーとし、ライフプランを中心に、運用・投資セミナー講師として活動。近年は、自身に経験のある介護セミナー依頼が増えている。著書に『“元ヤン”FPが教える 資格を死にしない資格活用法』がある。

9 企業内FPとして

FP資格を保有していてよかったこと、資格が活かされたと思うことはありますか？

(保険会社勤務・CFP®認定者・東京都)

一般企業でも活躍の場がある。 情報発信などでスキルを磨く道も

勤務先で仕事の一環としてFP資格を取得した方も少なくありません。資格をどう活かすといいのでしょうか。

川島さんは保険会社に勤務しているとき、自主的にFP資格を取得。「企業保険の担当で、企業を訪ねた際に年金についてお話しすると、とても喜ばれました。わからないことがあったら私に聞こう、という雰囲気ができ、お役に立てたと思います」(川島さん)。

平野さんは公的金融機関の人事部門で働く傍ら、FP資格を取得しました。「給与制度の変更などがあれば従業員

の家計や人生設計に影響する。しっかり検証する必要があると思います、FP知識を学びました。雇用延長に伴い、企業年金や退職金の制度変更や再雇用の制度をつくる時期には、企業年金の運用先の検討、在職老齢年金との関係など、FP知識をフルに活用できました。金融機関だけでなく、人事部門でもFP資格は役立ちます。活用機会がない、活用できる部署から離れてしまったなどのケースでもFP資格は無駄にはなりません。私は会社員時代にブログを書いていましたが、それはFPとして情報発信する役割もあると思ったからです。FPフォーラムで相談員になるなど、資格を活かす方法はいくらかでもあります。社会貢献でもありますし、自身のトレーニングにもなります」(平野さん)。

10 仕事に対する考え方・ワークライフバランスなど

仕事とプライベートの両立のコツは何ですか？(専業FP・CFP®認定者・神奈川県)

仕事優先になりがちですが、どうやって収益を確保しながらメリハリをつけて休暇をとっていますか？ またFPとしての長期的なミッションを教えてください(専業FP・AFP認定者・大阪府)

ご自身のスキルや経験などを、次の世代にどのように引き継いでいきたいとお考えですか？ (専業FP・CFP®認定者・東京都)

若い世代のFPに対して、何かアドバイスがあれば教えてください(専業FP・CFP®認定者・沖縄県)

ワークライフバランスをとりつつ 経験をFP業務に役立てられる

奥村さんは会社を立ち上げるより、フリーランスを選びましたが、その理由は「ワークライフバランスを重視するため。平日に旅行に行くなど、仕事をコントロールするには1人のほうが都合がいいからです」(奥村さん)。

高橋さんは、独立後に介護と仕事を両立させた自身の経験から、FPはワークライフバランスがとりやすいし、それをFP業務として活かすこともできる、と話します。

「年末年始と夏季は比較的セミナーなどの仕事が減るため、子育て中の人とは子どもと一緒に時間をとりやすいといえます。また最近は介護のセミナーが多く、自身が介護と仕事を両立させた経験があれば、実体験として話すことができます。大変な経験を活かしてほしいですし、仕事と両立できることを示してほしいと思います。私は介護が落ち着いてきたので、遠方の仕事も受けられるようになりました。最近は、依頼日の候補を複数挙げてくださる方も増え、以前より働きやすくなりました」(高橋さん)

「若い人を育てることに力を入れたい」(川島さん)、「知

識がない人に知識をつけてもらうことに尽力したい」(高橋さん)など、長期的なミッションを持つ先輩FPもいます。多くを学びたいところです。

人生100年時代で、ライフイベントも人それぞれになり、悩みを抱える人は増えてくると思います。情報もあふれていますし、社会制度も変わっていく。そこを整理して助言できるFPの役割やニーズは増えると考えられます。経営的な視点も持って、FPとして活躍してください。



平野泰嗣さん CFP®認定者

Life & Financial Clinic 共同代表 2006年に同じくFPの妻・平野直子とともに独立系FP事務所を開業。出会った人の「その人らしい幸せな人生」の実現をサポートし、世の中に「幸せの輪」を広げることをミッションに、相談・執筆・講演を行う。顧客と一緒に作成した未来設計図(ライフ&マネープラン)は1,000件を超える。中小企業診断士として、個人事業主、経営者のライフプラン支援も行っている。