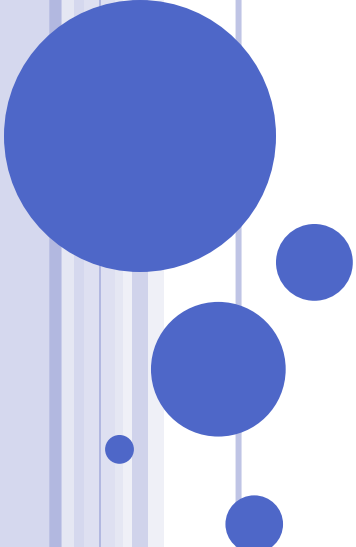




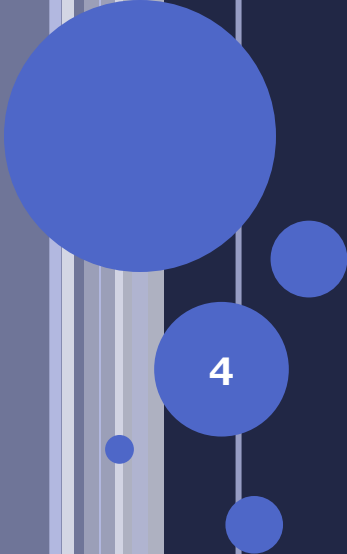
プロのFPに不可欠な差別化

FPnextean2013 Feb. 8, 2013

講師 杉山 明

今日お話しすること

- 独立して失敗したこと
- 私自身が努力していること
- 周りのFP仲間を見ていて
感じる事
- 一人ではできないこととその
対処法

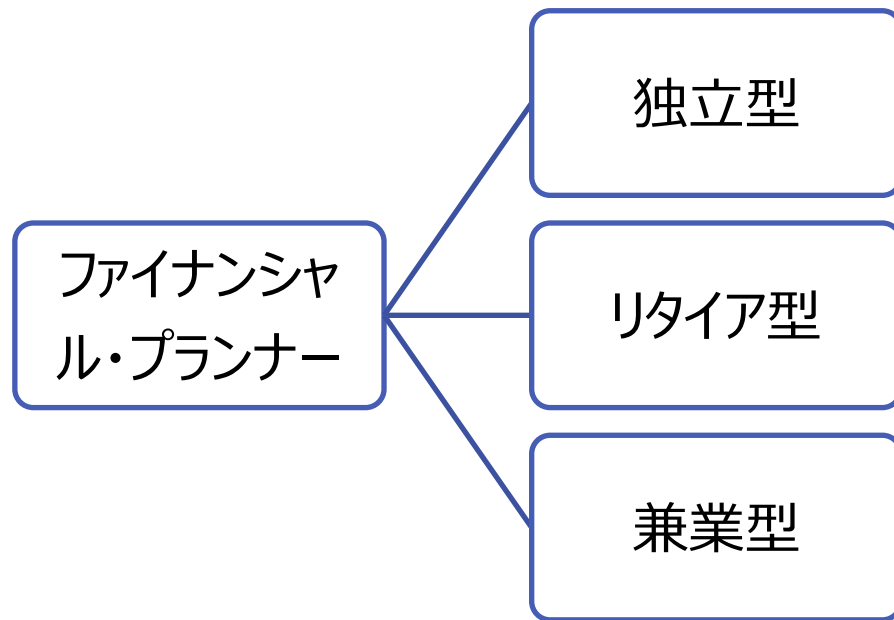


ファイナンシャル・プランナー

業界内のサブカテゴリー

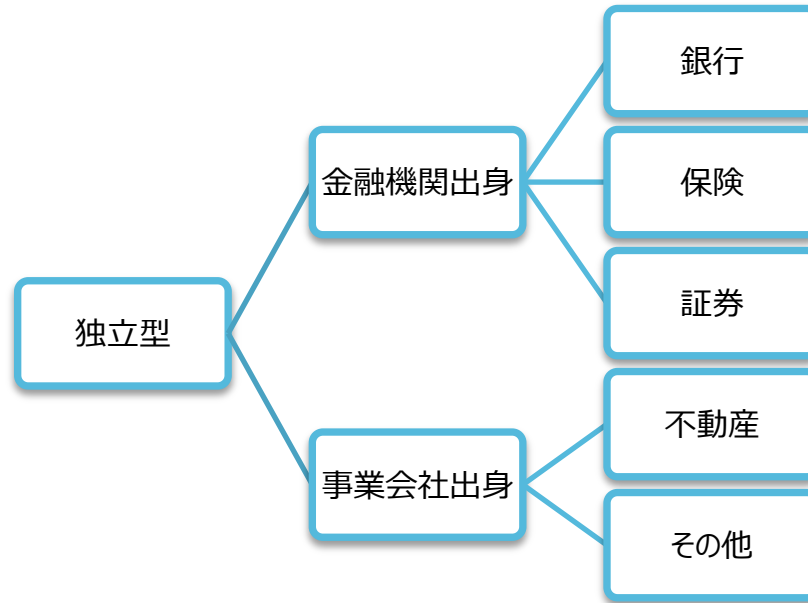
4

ファイナンシャル・プランナーをセグメント化すると



- ファイナンシャル・プランナーは3つに分類されるように思います
- みなさまは、ご自分の度のセグメントに分類されるかわかりますか

セグメントその1～独立型



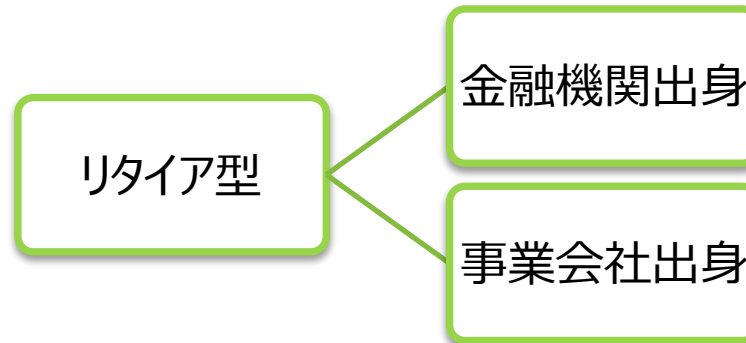
- 金融機関出身

- 共通するのは、金融機関ではできなかったことをしようという思い

- 事業会社出身

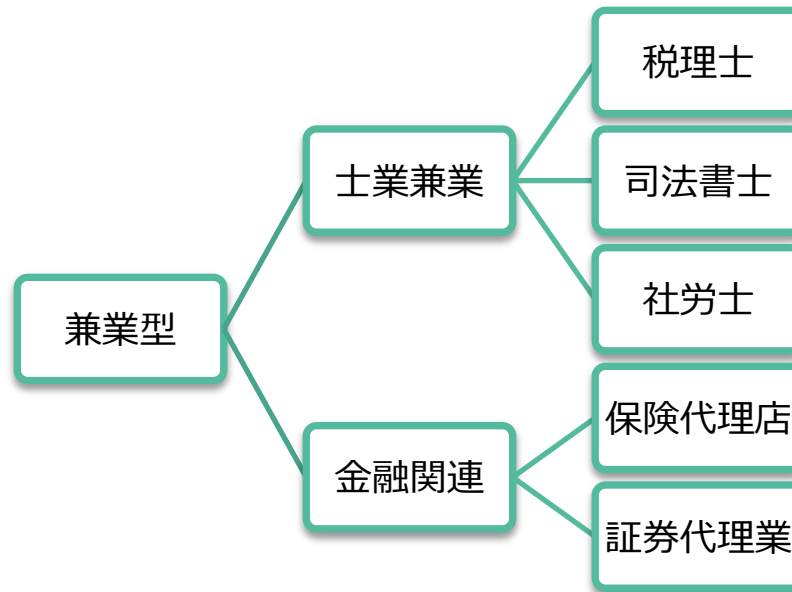
- 不動産は金融機関出身と同じ。それ以外は、個別状況

セグメントその2～リタイア型



- 金融機関出身
 - 金融機関で培ったノウハウを活かしたい
- 事業会社出身
 - 自分が経験したことや後悔を後進に伝えたい

セグメントその3～兼業型

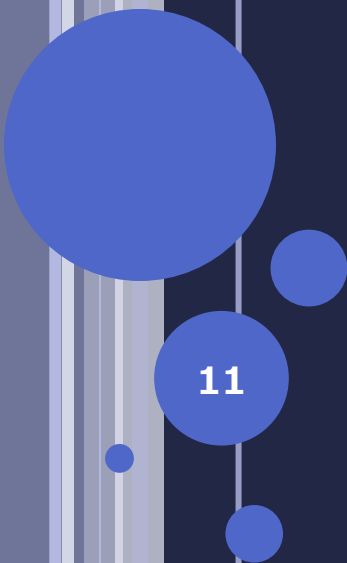


- 士業兼業

- 本業を行うためにFP資格も保有しておいたほうが都合がよい

- 金融関連

- FPは資格を保有していないとマイナスになる



私のこと

個人としての差別化

11

経歴&独立してから

- 陸上自衛隊
- 生命保険会社
 - 商品開発
 - 基礎書類担当
- 資産運用会社
 - ファンドの設立
 - ファンドの評価分析
- 自分の強み
- 自分の弱み
- 独立して困ったこと
 - ウェブ
 - 人脈
 - コンテンツ

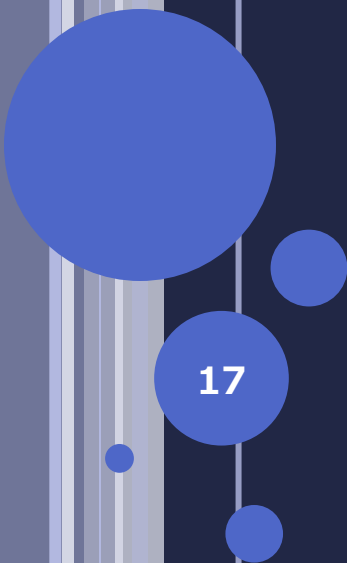
FPとして考えていること

消費者は正しい商品の知識を持っていない

売り手は正しい知識を持っていない

売り手になる前に、消費者になる前に教える

社会人になる前に金融知識を教えるようになればよい



FP未来への扉

個人でできないこと

17

FP未来への扉



トップ

FP未来への扉は、実効性のあるみなさまのライフプランの構築をサポートし、自らの手で「未来への扉」を開く機会を創造します

FP 未来への扉

について教えてください

FP-MIRAI アフターフォロー
過去研修を受講されたみなさま

メンバー紹介

メンバーからのメッセージ

メンバーブログ

メンバーからのメッセージ

募集中のイベント

セミナーや研修会の案内

ライフプランニング統合ソフト

FP-MIRAI

Q 今回の研修は
何で知りましたか



Q 現在お使いのライフプランソフト
に対する不満な点は何ですか

ライフイベントがキャッシュフロー表
と連動しない

10月研修参加のN.Y.さん

Q 本日の研修で参考になった点を
教えてください

今まで保険代理店（生保）を主として
仕事をしてきたのでFP業務の必要性
を強く感じた

7月研修参加の匿名希望さん

**次回のFP-MIRAIの研修は、
2012年2月（予定）です**

FP-MIRAI研修【2013年2月】

近代セールス社主催のFP認定継続研修「FP実務のプロを目指す～独自ソフトで作るCF表から提案書まで」を開催します。

2013年1回目

日時 2013年2月24日（日）
10:00-16:00

みなし実務研修【2013年2月】

近代セールス社主催のみなし実務研修「FP実務研修（2日間）★為替動向を踏まえた投資信託提案プラン」（開催地：お茶の水）を案内します。

第1日目：為替市場の基礎知識、顧客のリスク容認度など
第2日目：顧客属性の分析、投

FP未来への扉代表の杉山がCMに出ています



Facebookもチェック

facebook



Fp「未来への扉」

✓ いいね！ あなたが「いいね！」と言っています。



Fp「未来への扉」

FP未来への扉の杉山代表の
記事が掲載されました
<http://www.hoken-erabi.net/seihoshohin/goods/7624.htm>

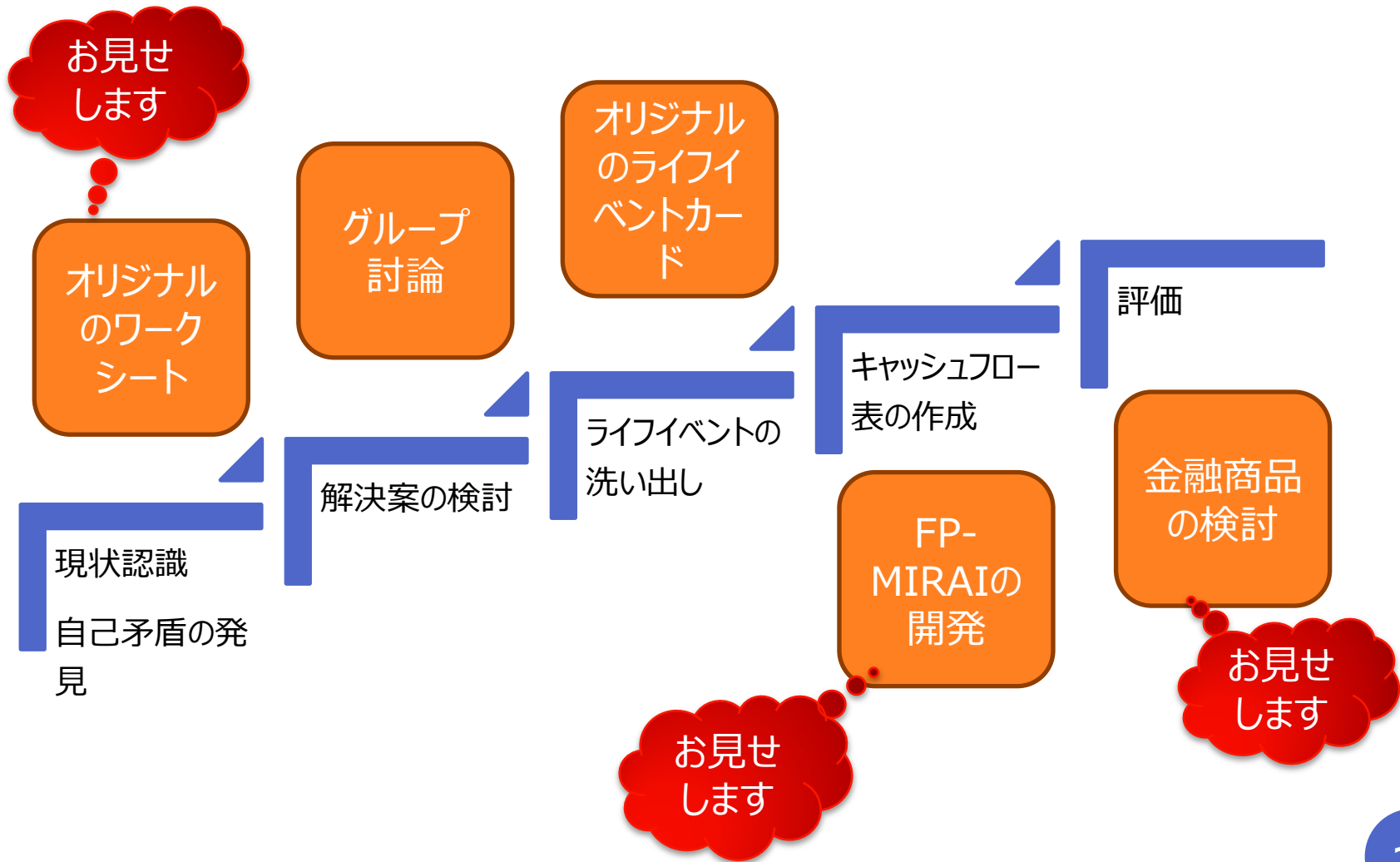
<http://www.fpmirai.com>

18

FP未来への扉の活動領域



ファイナンシャル・プランニングのバリューチェーン



FP-MIRAIの開発経緯

FP未来への扉として企業・団体等から相談会を受注したいという意向があった

それには、参加するFP全員が使用できるツールが必要

- 顧客とのコミュニケーションツール
- キャッシュフロー表からレポートまでを作成するツール

土台となったのは杉山がFPフェア2009で発表したシミュレーションツール

FP未来への扉のバリューチェーンの重要な一部になる

- 差別化が可能になる

現状のキャッシュフロー表

経過年数		0年	1年	2年	3年	4年	5年
項目／年	変動率	2012	2013	2014	2015	2016	2017
家族	相模原 太郎	40歳	41歳	42歳	43歳	44歳	45歳
	華子	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳
	翔太	8歳	9歳	10歳	11歳	12歳	13歳
ライフイベント							中学入学 住宅購入
収入	給与収入(太郎)	2.0%	500	510	520	531	541
	給与収入(華子)	0.5%			150	151	152
	年金収入	1.0%					
	一時的な収入	1.0%					
	収入合計		500	510	670	681	693
支出	基本生活費	1.0%	288	291	294	297	300
	住居費	1.0%	156	158	159	161	162
	教育費	2.0%	36	37	37	38	65
	ローン返済						132
	保険料						228
	その他の支出	2.0%	60	60	60	60	60
	一時的な支出	2.0%					35
	支出合計		540	545	550	556	587
年間収支			△ 40	△ 35	120	126	106
貯蓄残高		1.0%	1,200	1,177	1,308	1,447	1,567
							529

ライフイベントとのつながりは？

FP-MIRAIの構成



- メインは、キャッシュフロー表&顧客レポート作成だけど・・・
- サブメニューはその手前の段階

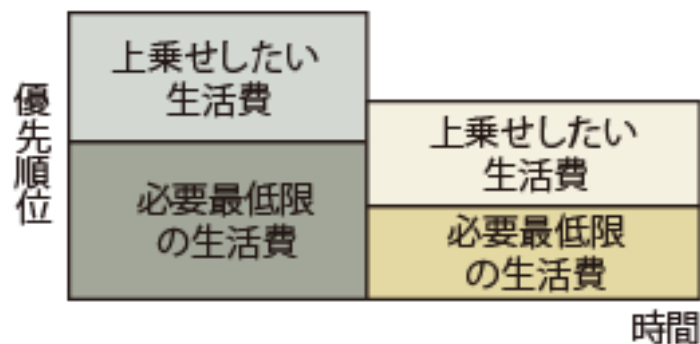
FP-MIRAIのコンセプト

- 1** キャッシュフロー (CF) 表の作成をゴールにしない

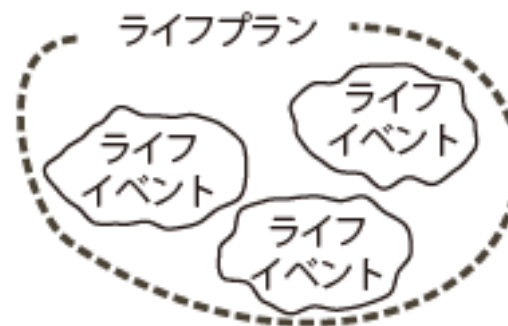
✕ CF 表を作ることに努力する

○ CF 表でリスクを表現する

- 3** ライフイベントは時間と優先順位にしたがって細分化できる



- 2** ライフイベントの集まったものがライフプランになる



- 4** 計算結果を提供するのではなく、最終段階の1つ前のものを提供する

✕ 一般消費者が使う CF 表

○ FP が業務で使う CF 表

参加者の感想

FP-MIRAI の魅力は3 つ

FP-MIRAI の研修は、

- (1) ライフプランソフトが安価で手に入ること
- (2) FP 協会の継続教育単位が取得できること
- (3) なじみのある Excel で使用できることが魅力です。(201 2年 10 月研修参加者)

FP-MIRAI
はExcelがあ
れば稼働し
ます

FP-MIRAIは
ライフイベントご
とに設定を変
えられます

ライフイベント設定の自在性

ライフイベントごとに設定がされていて、自由性があると思っていましたリスクで失敗したケースも入れたプランニングは大切だと思います。(201 2年6 月研修参加者)

FP-MIRAI をご覧ください

○ FP-MIRAIの研修日程

2013年のFP-MIRAIの研修日程（確定分）は以下のとおりです

月日	会場	場所	状況
2月24日 (日)	ちよだプラット フォーム	東京・神田	申込受付中
4月13日 (土)	イニシアチブ・ パートナーズ	大阪・西天満	申込受付中
5月26日 (日)	吹上ホール	名古屋・吹上	準備中
6月23日 (日)	高津市民館	神奈川・溝の口	準備中
7月28日 (日)	ちよだプラット フォーム	東京・神田	準備中
10月20日 (日)	ちよだプラット フォーム	東京・神田	準備中

- ❑ いずれも9,000円（AFP/CFP 6単位【FP実務と倫理】）
- ❑ 研修終了後、1年間無料でFP-MIRAIをお使いいただけます

FP-MIRAIの研修の詳細は以下のURLを参考にしてください

- 近代セールス社

<http://www.kindai-sales.co.jp/shikaku/seminar.htm>

- FP未来への扉

<http://www.fpmirai.com>

メールでのお問い合わせは✉

otoiawase@fpmirai.com