

ファイナンシャルプランナーで 就職する前に知らない「怖い」話

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

ある独立系FP事務所に就職したFPのAさん

- 「顧客に寄り添ったアドバイスができる職場はないか？」と考え、とあるFP事務所に応募
- 見事就職成功！最初は順調だったが…
- しばらくして事務所経営側が執拗に売上を求める。次第にAさんとの意見の相違が鮮明に。
- 立場の弱いAさんが経営陣に反論できるはずもなく、結局退職することに…
- もちろんこのような事務所ばかりでなく、相性の問題もある。利益を求める経営者にも一理ある。
- 問題は顧客に対する考え方の違い、ミスマッチであった。

なぜこのようなミスマッチが発生するのか

- 「独立系」の意味が不明確で誤解を招きやすい
 - 保険会社等から独立した組織として代理店契約を結んでいる
 - 収入の大半はコミッション（手数料）。独立系の言葉のイメージとは逆に、事実上、保険会社等の意向を尊重し、課されたノルマもある。
 - 独立系とは、このような事情を背景とした業界特有の言葉
- 独立FPとは
 - 独立系と区別するため、代理店契約などを結ばず、完全に顧客の立場を重視するFP
 - 経営者、個人事業主という意味で使われている場合もあり注意

FPの就職先を調べる場合の注意点

- 言葉のイメージに惑わされず、以下の点を事前にしっかりと調べる
- 保険や証券の仲介・販売（代理店）か？
- 代理店なら、利益相反についてどう考え、どう扱っているか？
- 独立系に限らず、金融機関も同じく利益相反について考える必要がある

就職は雇用される選択肢しかないのか？

- 雇用される場合、当然組織の方針に従わなければいけない。
 - 利益相反があるなら、それをあなたが受け入れられるか
 - 今後金融庁や社会がより厳しく監視してくる可能性もある
- 独立する場合
 - 収入は青天井の可能性あるが、努力しなければ収入ゼロ
 - 利益相反は自らコントロールでき、利益相反ゼロのビジネスも当然可能
 - 自分に甘えず、自由にビジネスしたい人向け

FPで就職する前に知るべき話 まとめ

- 「独立系」のイメージに惑わされず、利益相反の扱いを詳しく調べよう
- 金融機関も同様の問題を抱えている
- 複業、副業も含め、雇用されながら独立の可能性を探っておくのはよいリスクヘッジとなる

期間限定で**無料**プレゼント中！

行列のできる
FP事務所



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>