

# ファイナンシャルプランナーの 仕事がない理由とその対策！

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

# 今回の話の要約

---

- FPの仕事がない、受注しにくい理由を2つ、お話します

- 仕事を増やしていく対策をお話します

# 【理由1】FPの認知度はまだ低い

---

- 日本FP協会が宣伝しているが、「ファイナンシャルプランナー」という名前しか分からず、仕事の内容が理解されていない
  - 「病気→医者」「税務相談→税理士」「??→FP」
- 日本のFP制度はここ30年ぐらい。
  - 2011年、東日本大震災時に無料相談会を実施し、存在が注目される。

FPはまだまだ始まったばかりの職業

## 【理由2】分野が広く、その価値が分かりにくい

- FPの扱う分野は広く（6分野）、どうしてもなんの専門家か分かりにくい面がある
  - 「病気→医者」「税務相談→税理士」「??→FP」
- ○○の専門家を標榜したとして、見込み客にその価値を伝えるのが容易ではない
  - 「私は投資の専門家です」→で、顧客にはどういう未来が待っている？

FPの価値が伝わりにくい

# FPが仕事を増やすには

---

- とにかく情報発信を欠かさない
  - 現代ならブログ、メルマガが効率的。マスメディアもあるが普通のFPには手が届きにくい上に、不安定でもある
  - 見込み客や顧客とは何年、何十年と長いつきあいになるので、ネットのインフラであるメルマガが有効。LINEは…？
- あなたの価値を伝える
  - 顧客のあるべき理想を考え、逆算してサービスを構築する
  - 顧客の将来価値を分かりやすく伝える
    - (例1) 高収入なのに今まで全くできなかった貯金が見違えるようにできるようになり、教育費や老後不安がなくなります
    - (例2) 相続税はかからないが、争族が悩みの人のために、争族を生まないための終活の手順が分かり、円満相続を実現することができます

# FPの仕事がない理由と対策まとめ

---

- FPの仕事がないのは…
  - 知名度が低い
  - 仕事の価値が伝わりにくい、から（仕事の内容が複雑であるかどうかは関係ない）
- 仕事を増やす対策とは…
  - まず積極的に情報発信して存在を知ってもらう努力
  - あなたの仕事の価値を分かりやすく伝える工夫

# 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>