

CFPが独立集客するための戦略

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

CFPの価値は高い

難易度↓	FP技能士	AFP・CFP資格認定
高	FP 1 級	CFP
	○学科 受験資格： ・FP 2 級取得し、FP業務の実務経験1年以上 ・FP業務の実務経験5年以上 ※いずれかに該当 ○実務 受験資格： ・FP 1 級の学科試験に合格している ・CFP認定者 ・CFP認定者でない場合で、CFPの審査試験6課目すべてに合格していること ※いずれかに該当	要件：AFP認定者+CFP資格審査試験に合格+CFPエントリー研修修了+一定の実務経験 ※すべて満たす必要あり
中	FP 2 級	AFP
	受験資格： ・AFP認定研修の受講修了 ・3級FP技能検定合格 ・FP実務経験2年以上 ※いずれかに該当	要件：2級FP技能検定に合格+AFP認定研修の受講修了 ※すべて満たす必要あり
低	FP 3 級	
	(受験資格：FP業務に従事または従事しようとしている者)	

4つのE（認定要件）	6ステップ（実務指針）
Education（教育）	1 顧客との関係確立
Examination（試験）	2 顧客のデータ収集・目標の明確化
Experience（経験）	3 顧客情報の分析と評価
Ethics（倫理）	4 ファイナンシャルプランの作成と提示
	5 ファイナンシャルプランの実行援助
	6 ファイナンシャルプランの見直し

CFP認定者の価値は高い
だからといって集客できるかは別

CFPが集客するための戦略

- 特定の専門性を持つ
 - 2級、AFPよりも高い専門性をアピール
- FP協会が提供するCFPの特権を有効活用する
 - CFP検索システム
 - 「くらしとお金の相談室」の相談員

CFP検索システム

「くらしとお金の相談室」相談員

- 原則2年（補助員1年、相談員1年）、年10日程度
- 知名度というより、相談経験と実績を積む
- 相談員だけではほぼ収入なし（以前は無料だった）
 - 故に応募者は少ない（？）
 - 応募者が少ないのは、チャンスでもある

自信と実績を積みましょう

CFPが独立集客する戦略 まとめ

- 独自のポジションをとれる専門特化
- CFP認定者検索システム→HP・ブログの流れ
- 相談員制度を活用、実績を積んで読者に示す
- 当たり前だが情報発信（ブログ、コラム記事）は重要

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://youtu.be/vaAhaVHBWcA>

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