【基礎講義】今後のあなたのビジネスを左右する！

FPにおけるフィーとコミッションの違い！

行列FP 林 健太郎

By 林FP事務所

フィーとコミッションの基本的な違い

■ フィー

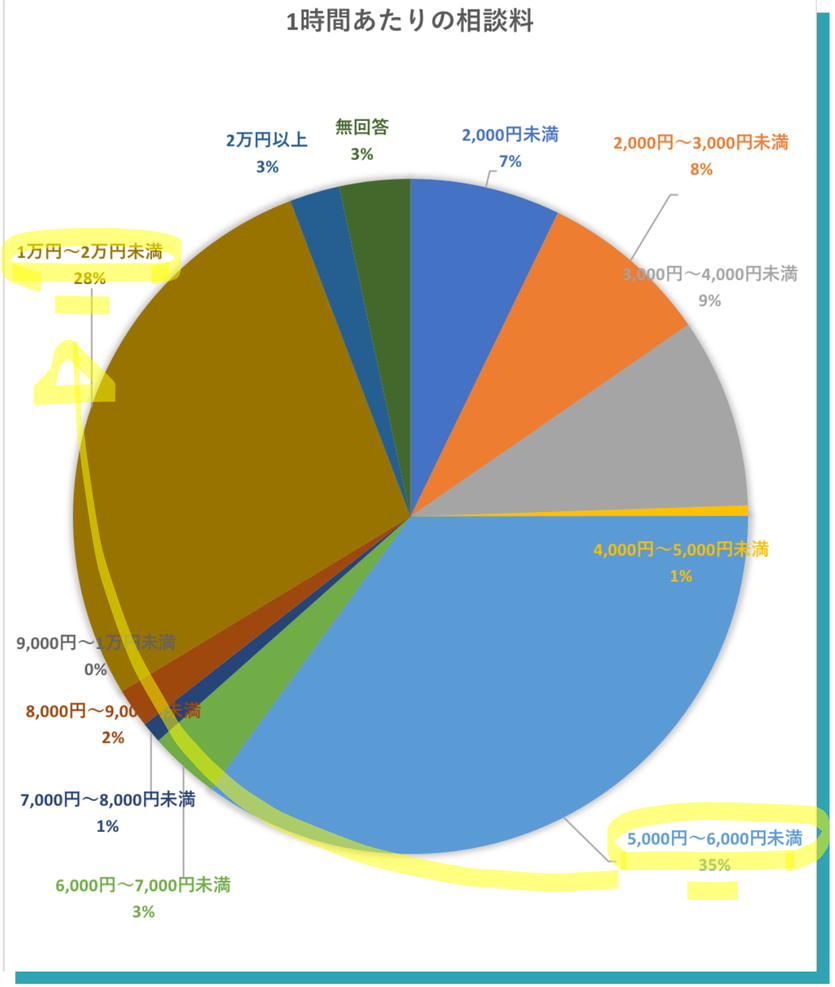
- 相談料のこと。コンサルティング料やアドバイス料として顧客からいただくもの
- FPの場合、法律で定められた金額やガイドラインは特に無い→ただしある程度の相場はある
- FPの本場米国ではフィーオンリーの協会がある（ただし課題もある）

■ コミッション

- 保険や証券など金融商品の販売、仲介等による手数料のこと。付加保険料の一部。
- 商品、契約金額によって違ったり、初年度と翌年度以降で異なったりと様々

©2020 林FP事務所

フィーの相場と、メリット・デメリット



フィーの相場

- **1時間あたり平均6,300円**（平成23年FP業務調査より）
- ライフプラン作成、コンサルが10時間かかるとして、6,300円x10時間=63,000円が相場？
- あくまで過去データ、平均。参考まで。

フィーのメリット

- 100%顧客本位（フィデューシャリー・デューティー、FD）のアドバイス、コンサル、提案ができる→米国では、**フィーオンリーこそFDのアドバイザーであると指摘する専門家もいる**
- 商品販売の売れ行きに依存しない
- FPの本来業務は、フィービジネス？

フィーのデメリット

- 「無料相談」と勘違いされやすく、価値を伝えるのに手間がかかる
- 相談料を上げなければ、売上を伸ばすのに長時間労働となる。

©2020 林FP事務所

コミッションの相場と、メリット・デメリット

■ コミッションの相場

- 商品、年度によって様々
- 生命保険販売手数料として、保険料総額の3%から8%程度
- 初年度保険料の20%～90%、次年度以降漸減
- 証券販売手数料として、残高の1%前後等
- **→近年、低下傾向にある**

■ コミッションのメリット

- 契約金額を増えればコミッションが増える→**レバレッジ効果**
- 販売が既に仕組み化されているので、**顧客に価値を伝えやすい**

■ コミッションのデメリット

- 契約に関与するため、アフターフォローが必須
- 顧客本位とレバレッジのはざまで悩むことがある（利益相反）
- 金融庁の規制強化

©2020 林FP事務所

今後FPはどう稼いでいくべきか？

1. フィー（本業）+コミッション（副業）
   - 現在あるコミッションをへらす必要はない→今後自然と減る可能性高い
   - 人生設計が多様になる中、相談ニーズが徐々に高まる

2. まとめ
   - フィーの相場はあるが、それに縛られる必要はない
   - コミッションは今後減る、規制で稼ぎにくくなる
   - フィー+コミッション（補助）を目指そう

FP相談の価値を情報発信で伝えていこう

©2020 林FP事務所

無料プレゼント中！

詳しくはこちら

▼　▼　▼

https://startup-fp.com/presentpdf

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所