

現場のFP必見！

顧客本位の原則、実は顧客が鍵を握ってる！？

行列FP 林健太郎

林FP事務所

コンサル生さんから頂いたコメント

- コストは利益相反。ならば顧客本位には絶対なれないのでは？

顧客本位の本質的な 中身とは？

1. 真に求められているのはコスト削減ではなく「透明性」
 - 適正なコストはあって当然
 - ただしコストは市場との対話で決まるべき。透明でなければ対話もできない
 - 結果としてコスト削減になるなら、過剰なコストであったという事実を確認したことになる
2. 「売り手」と「顧客」の対話
 - 圧倒的に売り手優位なので、対話を成立させるための原則やルール、仕掛けが必要
 - 一方で顧客側の努力も必要（分からないものは買わない等）
3. 顧客本位におけるFPの役割とは？
 - 顧客本位は実は顧客が鍵を握っている
 - 不利な顧客側に立って支える役割
 - 顧客にとっても、市場を良くしていくためにもFPの存在は必要だろう

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