



キャッシュレス進展にFPはどのような役割を担うべきか？

行列FP 林健太郎
林FP事務所

キャッシュレスとFP

1. キャッシュレスは今後浸透していく

- キャッシュレス・ビジョン→2025年にキャッシュレス比率20%→40%目標

2. キャッシュレスの個人メリット

- ネットに馴染みやすい
- 決済のやりとりが手軽で早い
- クラウド、アプリ等との連携ができる→管理しやすい

3. デメリット「現金とキャッシュレスは似て非なるもの」

- 非常に効率よくなる反面、行動経済学、フィンテックの観点からデメリットがある
- FPはこのデメリットを軽減し、かつメリットを活かす役割を期待できる

デメリットと対策その1（行動経済学の観点）

■ 「現在バイアス」による使いすぎ

- クレジットカード等のポストペイ方式の場合、実際の引き落としが未来になるため「現状バイアス」が生じやすい（将来の苦痛を今感じにくい）→これが使いすぎにつながる一つの要因
- 【対策】キャッシュレスを見える化して、適切な行動を促す
→クラウド家計簿の予算管理ツールなどの活用を顧客に促し、使い方を随時アドバイス
→毎月一緒にレビューして、よりよい消費行動の提案を行う

■ 「アンカリング効果」による利用額の見逃し

- 現金として目に見えにくいいため、初期の残高がアンカリングとして働き続け、いつまでも使ってしまう
- 【対策】 同上

■ 情報の「過剰負荷」による誤判断または判断不可

- 自動で情報取得できて便利で効率的な反面、多種多様な情報に混乱する可能性
- 【対策】 顧客が適切な判断が下せるよう、タイミングよく必要なアドバイス

デメリットと対策その2（フィンテック観点）

■ 利用情報からの商品提案（フィンテックへの対応）

- 事業者によくの利用情報が渡る→個人の傾向や信用スコアを分析して、金融商品やサービスの提案が可能となる
- 一概に悪いとは言えないが、必要以上のセールスにさらされるリスクが考えられる
- 【対策】前もって教育したり、随時相談できる環境を提供する
→FPとしては顧客にとっての良し悪しを見極める力量が必要になる

キャッシュレスとFP まとめ

1. キャッシュレスは今後拡大していく
 - キャッシュレス・ビジョン、フィンテック等
2. 事前に課題を把握し、FPとしてどのようなサービスができるか戦略を練り、行動しよう
 - 行動経済学の観点
 - フィンテックの観点

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