

趣味

旅行（いつか豪華客船での船旅をしたいと思っています）
食べ歩き（青森は魚介類が新鮮でとても美味しいです）

モットー

相談者の立場に立った面談・サポートを行う

落ち込んだときの対処法・ストレス解消法

温泉に行く（青森は銭湯がほとんど温泉です。設備も豪華で広くゆったりと過ごせます）

「交渉の手順」や「継続のコツ」を伝え 相談者の行動をサポート



遠越智子 さん

青森ファイナンシャルプランナーズ代表
CFP®
1級ファイナンシャル・プランニング技能士

「FPは、教育関係の仕事に従事したことがある人に向いている職業だと思うのですが、参入する人が意外と少ないんですね」
こう話してくれたのは、青森ファイナンシャルプランナーズの遠越智子さん。FPになる前は「先生」であり、わかりやすく教える・伝えるという経験が今に役立っているという。

遠越さんは結婚後、専業主婦をしていたときに、青森職業訓練学校にて東北で初となる第一級無線通信士の資格を取得。その流れで同校にて無線通信士の講師として勤務した。留学経験を活かして専門学校の英語教師としても活躍。その後は、学研教室を16年間運営してきた。

そんな折、建築設計事務所を経営するご主人からFP資格の存在を聞く。老後資金に不安を感じていたころでもあり、試みに勉強してみたところ、のめり込んだという。同じような不安を抱えている人に向けて情報を発信していきたい

い、しかし、どうやって開業したらいいか見当がつかない。そこで、東京にある独立系FP会社のスタートアップセミナーを受講。同社の青森支部を立ち上げ、バックオフィスとして使わせてもらう形で2006年10月に開業した。経験やノウハウを積み重ね、完全に独立して今のスタイルで業務を始めたのが2014年11月のことである。

現在の遠越さんの業務は、一般向けのマネーセミナーや、カルチャースクールなどでのFP資格取得希望者向けの講義、事務所での個別相談が中心となっている。その中でも今回は、相談業務に焦点を当てて活動内容を見ていきたい。

フランクな姿勢を意識して 相談者の緊張を緩める

お金にまつわる相談なら、まずは話を聞いてみるというのが遠越さんの信条。お客さまから寄せられる相談は多岐にわたるが、中でも多いのが、保険や住宅ローンの見直しと家計診断だ。青森県にはまだ独立系FPが少ないこともあり、相談者は青森市内だけでなく県内全域から訪れる。その8割は女性だそうだ。来所したばかりの際は、家計相談なら源泉徴収票など昨年の年

収がわかるもの、住宅ローンなら償還表、保険なら証券や設計書を持参してもらうにとどめ、あとは話をする中で情報を聞き出していく。
「開業当初に比べると青森でもFPの知名度は上がってきていますが、それでもまだ、FPに相談するというハードルは非常に高いのが実態です。『変なことを言ったら笑われたらどうしよう』と緊張して来所される方が多い中、こちらもかしこまっていたら心を開いてもらえませんか、失礼にならない程度に砕けた感じで相談に乗るように心掛けています」

納得感を得るために 相談者に動いてもらう

住宅ローンに関しては、昨年は特に借換え相談が多かったという。「月々の返済額を抑えたので返済期間は35年、でも変動金利は怖いから10年固定金利期間選択型で」というスタンスで、金利1.9〜2.1%の住宅ローンを借りていたケースが大半だったそうだ。
以前に相談に来られたAさん夫婦もその一人。固定金利期間が約1年後に終了するが、当初に比べて現在の住宅ローン金利が低いので、借換えを検討しているとのことだった。

●Profile

とごし・ともこ 青森県五所川原市生まれ。大妻女子大学短期大学部英文科卒。留学資金を貯めるため、証券会社で2年弱勤務後、サンフランシスコ州立大学経営学部3年生へ編入。1年半滞在中も、母親の入院・介護のため帰国。その後英語講師、塾運営を経て現在に至る。

拝見！ 隣のコンサル

独立系FP編 — 第2回