

市場が不調でも投資が継続できるように 投資未経験者には「投資の本質」から説明



向藤原寛さん

立川FP事務所 代表CFP®
確定拠出年金相談ねっと認定FP
(株)住まいと保険と資産管理 所属FP

「金融機関の利益を優先すると、お客様の資産を増やすことができませんが、お客様の資産を拡大していくことを第一に考えた提案を続けていくと、金融機関も利益をあげることができます。これは証券業界に身を置いていた25年間、会社に対して訴え続けたことです」

こう話すのは今回紹介する、立川FP事務所の向藤原寛さんだ。向藤原さんは大学卒業後の1986年、証券会社に就職。当時は「売りやすいものを売る」という販売姿勢がまだ残っていた時代だった。こうした体制に、向藤原さんは真っ向から立ち向かう。会社としての推奨商品を鵜呑みにするのではなく、その時々マーケットに応じて「お客様の資産拡大に寄与する商品は何か」を常に探していったのだ。

例えば、バブル崩壊局面では既発行の転換社債を推進。株価暴落で債券価格も下がり、満期まで持てば8%程度の利回りを享受できる状態

だった。そこで毎週末スクリーニングを行い、底を打ったと思われる銘柄をお客さまに提案していった。このように、そのときの会社の方針とは異なる商品を販売し続けたにもかかわらず、店頭営業課の責任者として在籍していた支店では、7年間で課の預かり資産を3倍に増やした。その後、プライベートバンキング部の立上げに参加するなどしたが、しがらみの中で自分のスタイルを貫き続けることに限界を感じていた。そんな折に、ほかの証券会社に「FA制度」があることを知る。それは「提案商品について『会社の方針』はなく、お客さまとFAが相談する中で提案商品を決めればよい」という職種だった。向藤原さんは、理想の働き方ができると転職。これで、お客さまの利益だけを追い求められると思った矢先、その証券会社が銀行の子会社になり、再び組織の意向に縛られながらの営業活動を余儀なくされる。そのころ、体調不良に悩まされるようになり退職を決意。

その後、体調の回復を待って、保険の乗合代理店に所属する。その後、改めて独立系FPとして働くことを決意し、2016年に立川FP事務所を立ち上げた。現在は、自身の事務所でも相談業務を行う一方で、独立系FP会社に所属し、

IFA、保険募集人としても業務を行っている。「中立であることが求められるFPは、商品販売に携わってはいけない」との考え方があります。これも間違いではありません。ただ、「商品購入までサポートしてほしい」という要望をお持ちのお客さまが多いのも事実です。相談に乗ったFPが具体的な商品をお勧めし、その結果まで向き合うことも必要だと考えています」

相続アドバイスをを行う際もCF表を作成する

向藤原さんのFP相談において、起点となるのがキャッシュフロー(CF)表の作成。お客さまが抱える悩みは、家計管理、運用、保険、相続など様々な分野に及ぶが、まずは家計の現状を明らかにしたうえで、「夢」や「目標」などのゴールを見える化しなければ、適切な解決策を提示できないと考えているのだ。

例えば、今お持ちの資産では相続税を納める必要があったとしても、今後10年間、生活費で資産の取崩しが続く、将来的に非課税枠に納めるのであれば、現時点で納税義務があっても、節税対策の優先度は低いといえます。この点を明らかにするために、相続アドバイスでもCF

ストレス解消法

月に5~6回ゴスペルを歌う。
1回当たり2時間ほどのレッスンですっきり。

趣味

ゴスペル
備前焼鑑賞

モットー

最小限のコストで最大のパフォーマンスをお客さまに

●Profile

むこうふじわら・ひろし 1986年証券会社に入社。2社にて25年間にわたり主に証券営業を経験。立川FP事務所代表、株式会社住まいと保険と資産管理所属FPとして活動。資産の形成、管理、承継に強いFPとして、ライフプランを中心に相談。確定拠出年金相談ねっと認定FP、相続アドバイザー協議会認定会員、資産形成・承継研究会代表。