

ライフイベント表を使って状況・意向を探り “伝わる”声で最善な解決策を助言



栗原良明さん

ライフプランニングフォース
CFP®、確定拠出年金相談ねっと認定FP

「金融機関や独立系FP会社に勤めた経験がない私は、身近な先輩たちから少しずつ学ばせていただきながら、経験を積み重ねてきました」
今では日本FP協会青森支部長を務める栗原良明さんだが、独立当初はすべてが一からの出発だったと、当時を振り返って話してくれた。
栗原さんがのちにFPを目指すきっかけになった本がある。ロバート・キヨサキ氏の『金持ち父さん貧乏父さん』だ。大学時代、将来の仕事を考えていたときにこの本に出会い、人生に深く関わるお金のことに興味を抱いた栗原さん。一度は都内の会社に就職したものの、資産運用や年金のことなど、自分が知らないお金の知識を学びたいという思いが募っていった。FP資格の存在を知ったのもそのときである。
その後、実家の行政書士事務所を手伝うために4年間勤めた会社を辞めて青森に戻った栗原さんは、それを機にFP資格を取得。日本FP

拝見！ 隣のコンサル

独立系FP編 — 第5回

ストレス解消法

子どもたちと遊ぶこと
自宅兼事務所の屋上にあがり、
青森市内を一望すること

モットー

「お客さまの10年後を想像しながら、
最善な解決策を一緒に見つける」
お客さまに一方的な提案をするのではなく、家族状況など現状と10年後を見据え、寄り添った提案を心掛けています

趣味

サッカー・フットサル
横浜F・マリノスのファンで、日産スタジアムにも足を運んでいます。フットサルは週1回、社会人チームで活動しています



参加者同士の情報共有で
会場の熱を上げていく

ここからは、栗原さんがセミナー・相談業務

協会青森支部の会員と交流を深めていった。すると少しずつ、セミナーの手伝いの仕事を回してもらえるように。先輩FPのサポートをしながら、専門学校の入学ガイダンスや、ジョブカフェあおもりが主催する就職支援セミナーで、お金の知識やライフプランについて話す機会を得た。初めてで不安はあったものの、回数を重ねる中でわかりやすい話しぶりが認められ、メイン講師の仕事が増えていった。
相談業務も、先輩に教えてもらいながらのスタートだった。青森ファイナンシャルプランナーズの遠越智子さんをお願いして、お客さまとの相談場面に同席。横に座ってノウハウを学びながら、簡単な質問には回答させてもらうなどして経験を重ね、独り立ちした。顧客開拓のため、資産運用や保険・家計の見直しなどに関するセミナーを開催し、興味を持ったお客さまに、後日、個別相談に来てもらうようにした。
こうした地道な努力が実を結び、現在はセミナー業務を中心に忙しい毎日を送っている。

を行う際に心がけていること、工夫していることを見ていくことにしよう。
20〜30人の参加者を対象としたセミナーを行う際、栗原さんは必ずセミナー前半部分で、隣同士の参加者で情報共有する時間を設けている。生命保険の見直しセミナーであれば、「加入中の生命保険について、気になっている点を隣の人に伝えてみてください」と促すのだ。
「こうすることで、参加者同士が打ち解けて会場の雰囲気や格段よくなるんです。トイレ休憩の間も会話が生まれるので、休憩後も熱を帯びた状態でセミナーを進めていきます。また、セミナーでお伝えした知識が、セミナー後も印象に残りやすいという効果も実感しています」
もうひとつ、栗原さんがセミナーで心がけているのが、「聞き取りやすい声で話す」という点だ。実際、栗原さんのセミナーのアンケートには、「講師の声が聞き取りやすくてよかった」という感想が書かれることが多いという。

実は栗原さん、人前で話すときのコツをつかむために、青森放送のアナウンスセミナーに通った経験がある。テレビカメラの前やラジオブース内で原稿を読む練習をしたり、その様子を録画・録音した内容をチェックしたりする中で、

●Profile

あわはら・よしあき○青森県青森市生まれ。大学、就職と東京で過ごした後、青森に戻りFP業務をスタート。各企業・団体にライフプランセミナー、マネーセミナー、確定拠出年金導入時セミナー、青森県内の高校（約40校）や大学、専門学校などでも講師業務を行う。確定拠出年金相談ねっと認定FPとして、資産形成の相談に力を入れている。