

## OB・OG 通信

### 「あなたの夢，送りたいと思っているライフプランは？」

第1期 OB 井川 倫士

こんにちは。1期の問題児，井川です。今回は，私の仕事について触れながら自分への戒めとともに簡単なメッセージを送りたいと思います。

#### ◆「本当にそれらを実行して大丈夫なのか。そのやり方で合っているのか。」

時として，決断を迫られることがあります。例えば，あなたが4,000万円の家を買いたいと思っているとします。頭金が1,000万円，ローンが3,000万円。ところが，ここでさまざまな疑問が浮かびます。家を買うのに最適な時期か。頭金はそれで良いのか。ローンの組み方は。繰り上げ返済の仕方は。いや，そもそも家を買うより賃貸の方が…。そしてその他の目標は。それらの問いに納得する回答をくれる人はなかなかいない。一人ひとりの抱える状況が違うので一概に答えは出せない。しかも身近な人に自分の抱える問題や内情を相談すること自体が難しいだろう。お金の話をするのは卑しい。お金のことを知られるのは嫌だ。多くの人がそう考えているからです。そこで私たちFPの登場となります。

私は一昨年前からファイナンシャル・プランナー（以下FP）として働いています。保険会社として自社の保険を売ることを目標にするのではなく，FPとして中立な立場からコンサルティングフィーで稼ぐ部署として8年前に立ち上がりました。ただ，残念ながら保険業法の縛りからプランニングフィーをいただくことは実現できていませんが…。さて，FPという仕事のイメージは，広範囲な領域をカバーしているため家計簿チェック，資産運用のアドバイス，保険のアドバイスをする仕事など様々なイメージを持たれています。しかし，共通したミッションとして「お金に関してお客様の夢の実現のお手伝いをする仕事」である点が挙げられます。

#### ◆「夢を語ることから始めましょう。」

お客様へサービスを説明するパンフレットの冒頭にはこう書かれています。初めに夢や希望を語ってもらいます。傾聴していくと，子どもを2人は欲しい。都内にマンションを買いたい。早めに退職したい。などさまざまに話してくださいませ。そして，多くの方が同時に，漠然とした不安や疑問を持っている場合が多いのです。その代表例がマンション購入時のお話です。

#### ◆「親友にさえ話さない秘密も知ることがある」

その不安や疑問を解決するために，キャッシュフロー表（将来に渡るお金の収支をシミュレーションした年表）を作っていきます。損しないやり方をする 것도 大事ですが，その方法がライフプランに合っているのかが重要です。家を買うことだけが将来的な夢，目標ではないので，すべてを実現するためにプラ

ンニングしていくのです。その上でお客様の考え方や感情を反映させながら、一緒に改善策を考えます。この過程で、時には親友はもちろん、親兄弟にも秘密にしていることを知る機会があります。例えば、周囲には話していない病気のために緊急予備資金としてお金を取っておきたい。できれば両親のために家を買ってあげたいなどなど。こういうことに会うごとに“責任”と“やりがい”を強く感じます。このキャッシュフロー表の作成によって、少なくとも 1,000 万円以上の経済効果が予想されます。実行策が出来上がったときには、安心した嬉しそうな顔をなさいます。「本当に相談して良かったです。ありがとうございました。」という言葉はたとえようのない私の喜びですが、一言ここで釘を刺します。「実行しないと何も始まりませんよ。」と。すると、お客様は「大丈夫です。やります。」と仰ってくださいます。そして少なくとも年に 1 回以上お会いしてプラン通り実行できているか確認し、時には褒め、励まし、叱ることを通してお客様のライフプラン実現の後押しをしています。

#### ◆「相談しやがれこの野郎。だって寂しいじゃないか。」

私にも夢、目標があります。そのひとつは「私の周りの人たちには幸せでいて欲しい。」ということです。日本の現状を考えると私たちの将来は決して順風満帆ではないはずですが、日本国債のデフォルトやハイパーインフレが現実となるのが冗談でなく想定され、自助努力がどうしても必要になってきます。玉石混交の情報の中からうまく情報をキャッチできないと、打撃を受けてしまうことがあるでしょう。ですから、私を利用して欲しいのです。10 万円以上お金が動くのであれば、何かアドバイスできることがあるはずですが、私では解決できない場合は、別の専門家に相談しますし、私に相談することが「知り合いだから嫌だ。」というのであれば、別の人も紹介します。まずは気軽に連絡をください。

#### ◆「自分への戒めとメッセージ」

リーマン後のパラダイムシフト（斬新なアイディアにより時代が大きく動くこと）は始まったばかりです。時代が動く時は、自分をマネジメントできる人間が大きく躍進できる時期ではないでしょうか。小野ゼミはそのマネジメントに優れた人たちがいる組織です。つまり今こそ小野ゼミ生にとっての活躍の好機といえるでしょう。

2010 年に流行した『もしドラ』に書かれていることですが、マネジメントには真摯であること、強みを活かすことが大事だとあります。自分を活かしたい強みは、自分の成りたい姿（夢や目標）のベクトルを向いていないと意味がないと思います。そのために自分の刃を研ぎ続けていきたいです。私自身、皆さんに期待するだけでなく、「カッコ良くいたい」と思っています。



昨年度の小野ゼミ夏合宿にてご講演中の著者（右側）

お互い 夢を大いに語り、その目標に向かって“ふぁいと”していきましょう。