

家計簿アプリを切り口にした コンサルティングのポイント



ファイナンシャルプランナーが家計相談を受ける際、支出状況の把握は絶対に必要だ。どこにどれくらいお金が振り分けられているのか理解しなければ、改善のヒントも見つからない。

家計簿アプリを使ってもらえれば、情報を得られるので、そこから定期的な面談・アドバイスにつなげたい。ここでは家計簿アプリの活用をアドバイスする際のポイントを紹介する。

フィナンシャル・ウィズダム代表 山崎俊輔

Point 1

紙の家計簿を挫折した理由のヒアリング

最初の分岐点は紙の家計簿を付けていたかどうか、だ。

マネーフォワードが2015年5月に20代を対象に行った調査では、家計簿の挫折率は男性5割、女性7割にも達する。以前挫折した理由を聞き、その解消がスマホアプリの家計簿で実現し得ることをアドバイスしてあげるとよいだろう。同調査では「時間が無い」「記録が面倒」といったものの、「分類や付け方が分からない」などが理由に挙がっていた。

家計簿アプリを活用すれば「すきま時間にさっと記帳できる」こと、「カメラやアカウントアグリゲーションの機能を使えば自動認識、自動記帳もできる」ことなどをアドバイスすれば、ずいぶん負担感を軽減でき

Point 2

アカウントアグリゲーションの機能を活用するかどうかのヒアリング

るのではないだろうか。

家計簿アプリは紙の家計簿をデジタルに置き換えたイメージで始められるものと、アカウントアグリゲーションの機能を活用して積極的に高機能化を進めるものと大別できる。どちらを勧めるかは、顧客の希望を聞きながら検討していくとよい。

まずITリテラシーがあまり高くない顧客、インターネットバンキングの利用等をしていない顧客については、紙の家計簿のイメージで記帳できるシンプルなアプリのほうがなじみやすいだろう。インターネットバンキングやECサイトを積極的に利用している若年層や、フィンテックに興味関心の高い層については、アカウントアグリゲー

Point 3

記帳を続けるためのアドバイス

ションの機能を活用しながら効率的な記帳を行う提案をしてみるとよいのではないかな。

前項では複数のアプリを紹介しているが、「絶対これがいい」という決めつけをする必要はない。むしろ、顧客がなじみやすいアプリがその顧客にとって良いアプリなのだと考えたい。どんなに優れた機能も、ストレスのある入力時間となるなら、それは使いにくいアプリなのだ。

いくつかアプリを提示して、数件テスト入力してもらい、しつくりくるものを使うよう誘導してみてもどうだろうか。

せっかく家計簿アプリを活用する提案をしても、その後しっかり記帳したデータを持ててもらえなければ、アドバイスもできない。三日坊主にならな