

モットー

常にニーズ調査をすること

ストレス解消法

野外ライブでビールを飲みながら音楽に身を委ねるのが最高です

趣味

家族旅行（去年はシンガポールへ）

鬼塚さんは方針を転換し、FP事務所働きながらセミナーのノウハウを身につける道を選択する。およそ8年間、初めは受付や資料の配布など下積みから始まり、やがてセミナー講師を任されるようになる。だが、金融の勉強を一層深めていくと、事務所提案しているものよりも「良いもの」がいくつもあることに気づく。所属していたFP事務所は保険の乗合代理店やフラット35の取次店でもあったため、提案できる商品・サービスの範囲に限りがあったのだ。

独立にあたって鬼塚さんが主な顧客層として狙いを絞ったのは「知識ゼロの初心者」。これには、独立後最初のセミナーを企画する際に行ったマーケティングが影響している。セミナーのテーマにふさわしいのは何か。事務所スタッフを務めていた頃から個人的に「賢く増やす貯蓄講座」というメルマガジンを発行していたため、メルマガ読者にアンケートやオフ会でニーズを聞き取っていったところ、際立ったのが「お金のことはさっぱりわからない」という意見だった。NISAも確定拠出年金も聞いたことがない。それどころか複利さえ知らない。そんな初心者が多くを占めていたのだ。このリサーチ結果から生まれたのが、鬼塚さ

●Profile

おにつか・ゆういち○大学卒業後、郵便局に5年間勤務。「かんぽ」と「ゆうちょ」の営業に従事する。28歳のときに小さなFP事務所へ転職し8年間勤務。CFP®資格と1級FP技能士を取得して、36歳のときに独立開業。地元で個人の資産運用に関する相談対応を行うほか、全国でのセミナー開催、地元メディア出演も多数。

しく感じるようになった。例えば、医療保険に入りたいたいと考えているお客さまがいたとしても、当時の郵便局では提案のしようがなかった。ノルマ消化を強く求められる営業活動にも疑問を感じていたため、転職を決意する。厳しい営業活動の経験から、お客さまのニーズを掘り起こすのではなく、「知りたい」「教わりたい」という意欲を持つ人を集めてセミナーで生計を立てたいという思いがあった。そこで、資産運用のセミナーでは何が行われているのか試しに見てみると、フリーペーパーで目にしたセミナーに参加したところ、クオリティの高さに衝撃を受ける。「これは一朝一夕では真似できない」。

 **FPにとつての当然は初心者には未知の領域だった**

「特定の保険会社の変額個人年金よりも、投資信託や確定拠出年金を利用したほうがよいのではないのか」「手数料キャンペーン中の銀行でローンを組んだほうが負担を抑えられるのに」。いったんそう考え始めてしまうと、郵便局員時代と同じような葛藤を抱くことに……。かくして鬼塚さんは独立を決意した。



鬼塚祐一さん

鬼塚FP事務所 代表
1級ファイナンシャル・プランニング技能士、CFP®

“知識ゼロ”の初心者に種子を授け 投資家としてのスタートを支援



FPとしてより多くの選択肢を相談者に提供することを追い求め、環境を移してきたのが、福岡の独立系FP・鬼塚祐一さんだ。鬼塚さんは現在、福岡を中心に東京・大阪・名古屋でセミナーを開催するほか、自身の事務所での個別の相談に応じているが、そこに至るまでに「郵便局員→FP事務所スタッフ→独立」と立場を変えてきた経歴を持つ。

もともとは公務員を志望していた、大学卒業後は郵便局（民営化前）の職員となった。その業務の中で郵便貯金と簡易保険を取り扱ったのが、金融分野に触れた最初の機会だ。ファイナンシャル・プランニング技能士の存在を知ったのもちょうどその頃。銀行員の妻から受検を勧められたことがきっかけだった。

鬼塚さんは受検勉強をするうちに、世の中には様々な形態の金融商品が存在していることを知り、同時にそれを提供できない立場をもどか

拝見！ 隣のコンサル

独立系FP編 — 第4回