

**お**金の悩みを誰にも相談できず困っている人は案外多い。そんなときこそFPの出番であるはずだが、こちらがプロだからといって、すぐに信頼していただけるわけではない。

FPの仕事始めて数年経ったころ、80代のご主人と70代の奥さまから、今後の生活資金に不安があるので相談にのってほしいとの依頼があり、ご夫婦が暮らす都内の自宅を訪問した。

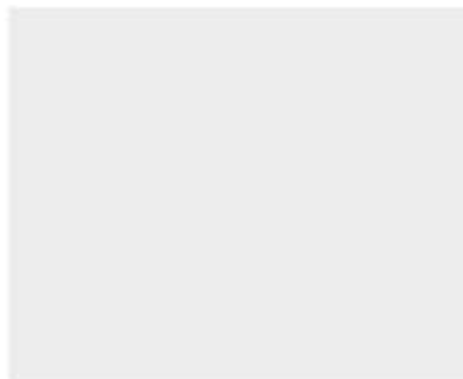
紙袋に無造作に詰まっていた保険証券の束を、奥さまと楽しくお話ししながら、半日がかりで整理した。気が付くと、奥さまの口から、それまで誰にも話せなかったという将来への不安やご家族への想いが溢れていた。受給予定の年金保険が複数見付かり、作成したキャッシュフロー表からも当面の生活資金に問題ないことを確認。これで、ずいぶん安心されたようだ。奥さまは、何より、お金の相談ができる相手ができたと大変喜んでくださった。

のちにご夫婦から、あらためて相続対策のご相談をいただくことになった。ご自宅の価値が存外に高いことがわかり、相続税の心配が生じたのだ。そこで、協力関係にある税理士、司法書士、土地家屋調査士などを紹介し、ご夫婦と専門家を結ぶコーディネーターとして、打合せに同席したり書類記入のお手伝いもしながら、相続対策がスムーズに進むよう尽力した。

半年後、体調のすぐれなかったご主人が逝去された。ご焼香に訪問すると、奥さまやお子さまから、「対策をきちんとしておいたおかげで慌てずにすみまし



だて・ゆきこ  
ユメパートナーズ代表。大学卒業後洋服屋で勤めた後、金融機関で企業系ファイナンシャル・アドバイザーを経験。現在は独立系FPとして、税理士や弁護士といった専門家とのチームワークを活かし、個別相談を中心にコンサルティングを行っている。



た」と感謝のお言葉をいただき、私も務めを果たせたことに安堵した。

相続対策の場合、FPの役割はどうしても限られてしまう。だが、お客さまの信任があれば、FPが専門家とのパイプ役となり、作業をより円滑に進めることでお客さまの負担を軽減することも可能だ。

この経験から、FP業務における信頼構築の重要性を再認識した。法人の場合も同様だ。ある40代の経営者から、リスクマネジメントに不安があるとのメールをいただいた。経営に集中するためにも気軽に相談できて、かつ信頼できるアドバイザーがほしいとのこと。

役員退職金対策を提案したところ、「お金に関する様々な相談に、ワンストップで対応してくれるFPは大変有難い」と、感謝してくださった。その後、事業承継や相続対策まで任せていただくようになった。今では、FPは企業経営を裏で支える役割を担うことも可能と確信し、やりがいを感じている。経営者にとって「社外の頼れる存在」となるためにも、今後ますますスキルアップに注力していきたい。

FPによる  
相談  
ルームの

イラスト・木野本 由美