



**FIWA®代表理事リレー投稿**  
**「気になるあの人、あのこと、ひとこと話 Vol.6」**



寄稿: FIWA®協会  
副理事長 岩城 みずほ

みなさま、いかがお過ごしですか。FIWA®理事 3 人のリレーコラム、私は、「気になるあの人、あのこと、ひとこと話」と題してお届けしています。

今回は、「FIWA®のメンバーだったから、安心して相談できると思った」と連絡をくださるお客様が続出していらっしゃるという、FIWA®正会員の杉山夏子さんです。信頼される個人相談の秘訣はなんでしょう。Q&A形式でお話を伺いました。



岩城: お客様は何を求めていらっしゃると思いますか。

杉山さん: 安心して相談できることだと思います。

FIWA®の理念が紹介された新聞記事を読んだお客様は、FIWA®の HP を訪れて、アドバイザーを探し、お申し込みをしてくださいました。お客様は、これまで、金融機関から求めていない金融商品を勧められたりして、不信感を抱いてきた。しかし、記事を読み、「これはおかしい、違う」と、はっきり声をあげてもいいんだと気付いたのだとおっしゃっていました。

岩城: 情報収集して、顧客本位のアドバイザーを探そうとする方は増えていると感じますか。

杉山さん: お金を払っても、自分ためのアドバイスを受けたいと考える人は増えていると思います。

岩城: どのようなご相談を受けていますか。





## FIWA®通信「インベストラ이프」

杉山さん: 40代の相談者が多いのですが、今後リタイアメントに向かったの準備のご相談が多いです。今後、訪れる親の介護の問題と自分の人生、働き方とどう両立させていくかなどです。信頼できる人にしか相談できない内容です。女性はロールモデルがまだ少ないので、悩みが多いのだと思います。私は、キャッシュフロー表を作成し、それを見ながら問題点を指摘し相談していきます。

岩城: 特に注意する点は？

杉山さん: 相談を受けるときは、お客様のご希望をしっかりと聞いて、その方の望む方向に進めるようにアドバイスをすることを心がけています。お客様の安心で豊かな未来を照らし出したいと思っています。お金を払ってまで相談にきてくださっているのです、お客様に良い変化が起こってほしいという一心からです。人生が良い方向に行くようにと願いながら行っています。私は、自分が変化することが好きで得意なんです。だからこの仕事をしていると言っているほどです。でも、変化を重要視しない方もいるので、そこは気をつけて、冷静に対処しています。お客様の満足度は高いと思っています。

岩城: 今後の展望をお聞かせください。

杉山さん: 生涯結婚されない方やおひとりさまの人生を選んだ方、転職や独立起業などで稼ぎ方が変わる方など、家族のかたちも働き方も多様化しています。平均や標準ではなく、お客様それぞれのオリジナリティあふれる人生設計を実現できるようなアドバイスができるFPの必要性はあると感じています。

さらに、コロナ禍で価値観が変わった部分もあります。これまでは、リアルで人と会えば、プラスアルファの学びがあったので、それはかけがえのないものだと思うのです。しかし、元の生活に戻りたいかといえば、必ずしもそうではないところもあります。ご相談の場面でも、オンラインも活用しながら、さらに裾野を広げていければよいと考えています。

岩城: 最後にFIWA®に望むことをお聞かせください。

杉山さん: 相談業務をする中で、迷ったり、他のアドバイザーの意見を聞いてみたいと思うこともあります。アドバイザー同士で、医者のカンファレンスのような協議や意見交換などをする機会があればと思います。

岩城: FIWA®の理念に賛同して、正会員になってくださったという杉山さん。今後ますますのご活躍を期待しています。ありがとうございました。



## FIWA®通信「インベストラ이프」

杉山 夏子(すぎやま なつこ)さんのプロフィール

大学卒業後、外資系 IT 企業にて金融機関のシステム営業に従事。

2007 年よりシンガポールへ移住しファンド会社でファンドの組成、および管理業務に従事。また、富裕層に対するファミリーオフィスのクライアントサービスを担当。

帰国後ファイナンシャルプランナーの資格を取得し、資産形成から保全にいたる多くの知識と経験を駆使し、ファイナンシャルスタイリスト®として、ライフプラン、資産形成、保険見直し、相続等の相談業務を展開。