



新・FIWA 認定正会員紹介 「節約だけが家計改善ではありません。資産運用を身近なものに！」

目標は「一般家庭の方がご自分で金融商品の良し悪しを判断し、
理解できない商品は購入しない選択ができる人を増やしていくこと」

寄稿：志甫 真由美氏

この度、福島市在住の志甫真由美さんが FIWA 正会員として認定されました。福島では冬はずっと雪に埋もれていた山がだんだん地肌を現すとき、うさぎの形の雪が残るそうです。地元のみなさんはそれを「種まきうさぎ」と呼んで、このころから作物の種をまくのだそうです。人生を通じての資産運用が大きな課題になっている今日、志甫さんが種まきうさぎになって自分で問題を解決できる生活者を増やしてくれることを期待しています。(岡本)

志甫 真由美氏 プロフィール

福島県福島市出身 福島市在住

しほ FP オフィス 代表

・ファイナンシャル・プランナー(日本 FP 協会認定 CFP®/1級 FP 技能士)

・FIWA 認定正会員

この度、FIWA 正会員に認定していただきました志甫真由美です。私は、NHK 連続テレビ小説「エール」の舞台となっております福島県福島市で独立系 FP として個人相談を主な仕事としております。「エール」で、主人公の古山裕一(役)さんは『アクセント(強弱)』がない話し方をしておりますが、福島県民は皆、あのような話し方をします。あまり綺麗な話し方をすると「気取っている」ととられ、相手にしてもらえません。

私は、2005 年 3 月に十数年勤めた地方銀行を退職しました。当時、夫を単身赴任させてまで仕事をしておりましたので、周りは私が辞めるとは思っていなかったようでした。

退職のきっかけは、融資延滞管理業務を行っていたことです。融





長期投資仲間通信「インベストライフ」

資延滞管理業務とは、お金を回収するという影の仕事です。「返せる範囲でお金を貸してくれたんじゃないのかよ」と怒鳴られることも度々ありました。業務を進めていく中で私は、融資そのものに無理があったのではないかと疑問を持って仕事をこなしていました。

親御さんが住宅ローン返済で首がまわらなくなり、お子さんが進学を断念する家庭をたくさん見えました。進学できないだけでなく、家も失い、両親がいがみ合い、家族関係もボロボロです。家族の幸せを願って建てたはずの家で不幸になっていくのです。

住宅ローン返済に困り泣きながら訴えにくる時期は、借入何年後ぐらいだと思いますか？

……最短で1年でした。

「アパート賃貸料で住宅ローンの毎月返済額を組めばいいんじゃないのか」

「固定資産税を支払うなんて聞いていない」

「貯金がドンドンなくなっていく」

「家なんて、いらない」

そんなとき、FP という「ライフプランを考えたアドバイス」を仕事にしている人がいることを知りました。これは、面白いと思いました。その当時、仕事を終わって家に帰ると、午後 10 時を超えていました。このまま仕事をしていただけでは勉強もできないと思い、銀行を退職し資格を取得することにしました。「FP だけでは、食べていくことは難しい」と聞いていましたので、「食べていけないのであれば、家計を支える男性には難しい仕事。私にピッタリ！」と考えていました。

退職、出産、CFP 取得と順調に進んでいましたが、開業しようとしていた矢先 2011 年 3 月東日本大震災に遭いました。その後、2 歳になる息子を連れて、奈良に半年、新潟に1年半、福島県会津若松市に 4 年と自主避難生活を行ない、福島市に戻ったのは 2017 年でした。

知人もいない避難先の新潟で開業し、ママ向けに子育てライフプラン講座や子供向け金銭教育講座を開催しておりました。自主避難中ということもあり、避難中の福島の方だけでなく、新潟の方が集客に協力してくれました。とてもありがたいことでした。

三度も拠点を変えたため、それぞれの場所ごとに一から顧客開拓を行いました。新潟は、大都市でしたので、SNS で集客できましたが、会津若松市や福島市はさっぱりでした。先輩 FP の方にとのように仕事を行ったらいいだろうと相談をしていましたが、うまくいかず、今はいただいたアドバイスとは真逆のことを行っています。

先輩方のアドバイスは、大きく二つでした。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

- 1 顧客は、裕福な人をターゲットにすること。
- 2 固定費のかかる事務所は、持たないこと。

一般的なご家庭や貧困家庭に相談業務を

裕福なご家庭を顧客にすることは、当初から全く考えておりませんでした。一般的な子育て世代や貧困家庭へ相談を行っていきたくないと申しますと、「FP になりたい人って、皆さんそう言いますが、お金になりませんよ」と笑われました。それでも生活に困っている方向けに相談業務を行いたいとブログでの発信だけはしていました。

2015 年に、行政からお声をかけていただき納税滞納者や生活困窮者向けに相談業務を行うようになりました。行政の方が私に納税のノルマを課すことがなかったことも幸いしました。私の相談では、「節約して、納税してください」とは言いません。基本的には、収入の中で支出管理できる方法を一緒に考え、現状に見合った納税額なのかを確認していくことです。ときには、弁護士や司法書士、不動産会社、金融機関、行政(納税、生活保護)、ケアマネージャーなどと連携して対応しています。

ご自分の欲求のままに買い物をしてしまうような借入過多の方にとって、弁護士や司法書士への相談はとてもハードルが高いものです。「相談して、怒られるくらいなら」と借金大魔王になるまで借り続けてしまいます。私(FP)は、弁護士よりは話やすいようで、自転車操業しながら債務整理を行う気持ちになるまでサポートしています(中には、債権者と最後まで戦う人もいらっしゃいます)。2 ヶ月程度でその気になる方もいれば、1年以上かかる方もいます。その間、債権者や裁判所への対応などのアドバイスも行っていきます。どの方法で立ち直っていくかは、お客様に委ねています。しがらみや見栄で自分にとって一番不利な方法を選択される方もいらっしゃいますが、『不利』だと理解して選択することに意義があると思っています。

また、ご自分が無知であることを認めたくなく、気前良くなんでも引き受けてしまう方もいらっしゃいます。社会保険や年金の有効性を説明するだけで、無駄だったものを購入させられていたことが分かり、金融機関の方と対等にお話できるようになり物事を断れるようになっていきます。

老後資金問題では、お客様とケアマネージャーとのトラブル多いのです。ケアマネージャーが提案した介護費用が高くとも、「意見を言ったら、介護してもらえなくなる」との恐れから「変更してください」と言えず、親や兄弟の介護費用捻出のために借金を繰り返し、ご自分の生活もままならない方も少なくありません。

就労・納税・借金・ひきこもり・介護・障がいと複雑に絡み合った問題を、一つ一つ交渉し、ほぐしていくことで、相談者が自信を持つようになり、生活は安定してきます。すると、納税してくれるように



長期投資仲間通信「インベストライフ」

なるので不思議です。

駅前に事務所を持つ

福島市では、シェアオフィスやレンタルスペースという場所がほとんど無いこと、また、ご自宅へ伺うというスタイルを好まなくないお客様が多くなっていると聞いたことから、思い切って事務所を借りることにしました。駅前ということもあり、お客様は安心して相談できるようです。

資産運用との出会い

講師業はというと、駆け出しの頃は自主開催で行っておりましたが、現在は依頼があったときのみ対応しております。東北の中では「金融商品を取り扱わない金融機関出身 FP」というものが珍しいらしく、東北六県から「初心者向け資産運用」について講演依頼を毎年いただいております。

自分自身の資産運用は、銀行員時代にノルマで購入した投資信託がきっかけです。手数料を気にせず購入しておりましたが、勉強してみると銀行では取り扱っていないインデックス・ファンドや、さわかみファンド、セゾン投信など運用にそれほどコストが掛からないファンドがあることを知りました。資産が倍になるなんて半信半疑でした。2009年のリーマンショック、身をもって資産が半分になること、長期保有していれば資産形成できることを学びました。

一般の方からの個人相談では、子育て世代や独身女性から、つみたて NISA や iDeCo などへの相談を多く受けていました。金融が苦手な方は、資産運用と聞いただけで「私には関係ない」と距離を置きたくなるものです。わかりやすくお話するにはどうしたらいいだろう、もっと気軽に投資を取り組める方法はないものかと思っていたところ、岡本先生との出会いがありました。

地元の FP にも岡本先生の考え方を聞いてほしいと思い、無理を言って、2015年には会津若松市(写真左:会津若松市鶴ヶ城)、2017年には福島市(写真下:福島 FPSG クラブ)の FP 勉強会で講師を勤めていただきました。福島市での勉強会は、満員となりました。

FIWA への参加のきっかけは、「金融商品販売に依存しない仲間を増やしたい」と思ったからです。お客様ご自分で金融口座開設や





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

商品選択することが面倒な方は、金融商品を扱っている FP で相談を行っていただければよいと思います。

しかしそれでは、いつまでたっても「FP は、お金持ちしか相手にしない。」という立ち位置から抜け出せないと考えています。私の目標は、「一般家庭の方がご自分で金融商品の良し悪しを判断し、理解できない商品は購入しない選択ができる人を増やしていく」ことです。



東北では FP を知らない方もたくさんいらっしゃいます。未だに「お金の相談なんて、銀行窓口や保険の方にお話すれば無料でしょ」とおっしゃる方もいらっしゃいます。しかしながら、「金融商品を扱っていない FP を探していました」というお声は年々増加しています。遠くは、青森から東京までお仕事をいただけるようになりました。今、本物のアドバイザーが求められていると実感しています。

『節約だけが家計改善ではありません。資産運用を身近なものに！』

家計から無駄・無理・ムラを省き、ローン返済に追われる人生から抜け出し、社会保障を上手に使い簡単な資産運用を行うことで、一人でも多くの方が心豊かに人生を送ることができますよう力を尽くして参ります。今まで以上に、多くのことを学ばせていただければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。