



## FIWA®新正会員紹介 正井 靖之氏

### 『「できない」と「しない」は違うよ』の一言で決意

寄稿：正井 靖之氏

新しい FIWA®正会員を紹介します。正井 靖之さんです。

転職の決意について正井さんと奥さんの会話：

私 「そろそろ会社辞めようかと思ってるんやけど・・・、どうやる？」

妻 「さっさと辞めたらいいのに(笑)。」

私 「ええの！？(笑)」

当時小学1年生だった息子にも、ちゃんと伝えました。結構、真剣に聞いてくれて、「うん、わかった。がんばってね」とのこと。

二人の最高の応援者に、やさしく背中を押してもらいました。

百人力の応援ですね。でも、正井さんのまわりには千人力、万人力、億人力の応援団がいます。お客様です。(岡本)

#### 正井 靖之氏 プロフィール

大阪府豊中市出身、愛知県在住

FP オフィス ハートウェルス 代表

資格：AFP、2級FP技能士、住宅ローンアドバイザー、FIWA®認定正会員、少林寺拳法初段

趣味：アイスホッケー

はじめまして。この度、FIWA®正会員に認定していただきました正井靖之です。私は今年から名古屋にて独立系FPとして開業し、個人相談を主としたお金のアドバイスをしています。開業後すぐに新型コロナウイルス感染症が広まり、大変な時に独立してしまったなあと思っていました。ただ、オンライン環境が急速に広まったことにより、日本全国の方々の相談を簡単にお受けすることができるようになったと考え、今の状況を前向きにとらえるようにしています。とはいえ、早く世界中のコロナウイルスが収まって、人々が直接交流を持てる状況に戻ってほしいものです。





## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

私は、前職の保険の仕事をするまでは、ずっとITやクリエイティブ関係の仕事で、全くの異業種の世界にいました。この時の経験は、独立してから、ホームページやプレゼン資料の作成、仕事で使っているパソコンのトラブルなど、全て自分で対応できるので、今は大変重宝しています。

このころの私は、お金に関する知識が全くなく、会社に入社していた保険会社の人に名前と生年月日を聞かれ、その翌日に保険の提案を受けても、何も疑問に感じないほどでした。(やっぱりいいと思っただけで契約はしなかったのですが..)

また、株好きな上司に教えてもらって、ある会社の株を買ってみました。直後に下がり始め、早めに損切りした方がいいと言われたにもかかわらず、「もう少ししたら上がるかも..」と持ち続け、少し買い増しまでしてしまうなど、最終的には、長い塩漬け状態になっていました。ほんとにお恥ずかしい話です。タイムマシンがあったら、そのころの自分というよりも、子どものころの自分にお金の教育をしてあげたいほどです。

その後、結婚を機に家計のことをしっかりと考えようと、改めて資産運用に興味を持ち、この時ファイナンシャル・プランナー(FP)という存在を知って、お金に関わる知識を身に付けるためにFP資格の勉強を始めました。あくまでも自分自身の知識を広げるためとしか考えていませんでした。

このころは東京のモバイルコンテンツ制作会社で、連日終電・徹夜の繰り返しにより、妻が心労で体調を崩してしまうことが多くなり、転職を考えるようになりました。

合わせて、FPの知識が増えれば増えるほど、この知識があるかないかで今後の人生が大きく変わってくることが分かり、FPとして、将来のお金について不安を感じている人のお手伝いをしていきたいと考え、転職することになりました。

FPの実務を経験するために、保険業界に転職しました。一社専属ではなく、複数の保険会社の商品を取り扱うことができる会社だったので、お客さまに本当に合ったものを提案できるなんて、素晴らしいことだと思っていた。また、FP資格を持っている人が多くいるということで、FPの倫理規定にある「顧客第一。お客さまの利益を最優先しなければならない。」と考えている人たちと一緒に仕事をしていくことができると考えると、とてもワクワクしていたことを覚えています。

ただ、実際は、全く違いました。普通に考えれば分かることではあるのですが..。商品を販売することが主目的で、個々人で見れば、自分自身の成績を一番に考える人が多かったですね。私が思い描いていたFP像に近い人は、ほぼいませんでした。保険代理店なので当たり前の話なのですが、この時の私はあまりにも何も分かっていなかったですね。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

保険の基本的な仕組みが分かり、保険の良さを知って、その良さを役立ててほしいと一生懸命になっており、前職から一転、定時で帰ることができ、休みもしっかり取れる環境になっていたことから、FPになることへの気持ちが、薄れてしまっていた時期がありました。

少しずつ知識の幅が広がって来たところに、あらためてFPとしてやっていきたいとの思いが復活してきました。ただ、アドバイス業だけでやっていくのは、やっぱり難しいのかなとの気持ちもずっと持っていました…。

このころから、FPのスタディグループや、東京・大阪での勉強会やセミナーにも参加するようになって、少しではありますが、やっと思い描くようなFPさんにお会いできるようになってきました。たまに、「保険なんていらない。保険は悪。」といった極端な考えの方もいらっしゃって、同意を求められたりして戸惑ってしまうこともありますが、私は保険否定派ではありません。



保険で守られた方々をたくさん見てきましたし、保険でしかできないこともあります。あくまでも手段であって、選択肢の一つであるだけです。あまりにも保険で何でもやろうとしたり、他の選択肢を教えてもらえなかったり、必要以上の保障を持たされたりなど、伝えかたに大いに問題があるのだと思っています。保険自体が悪く見られることは、何だか保険が可哀そうだなと思います。(もちろん怪しい商品もありますが(笑))。

保険を販売する立場にありながらも、まずは社会保障など国の制度をしっかりと理解していただき、保険が不要な場合ははっきりとお伝えし、保険以外に適した方法があれば包み隠さずお伝えるなど、いつでも誠実に正直に、そして常にお客さまのことを最優先に考えて対応していました。ですので、会社にとってはあまりいい社員ではなかったかなと思います。ずっとこんなスタイルでやっていて、会社に申し訳ない気持ちはあったので、今までのITスキルを駆使して、社内の業務効率化に少なからず貢献していたと思います…。(本当にお世話になりました！<( \_ )>)

私が店舗を変った後も、わざわざ高速に乗ってまで、直接相談にいらしてくださるお客さまもいたり、一定の支持は得られていたのではないかと勝手に思っています。保険以外に、NISAやiDeCoのこと、住宅ローンのことなども合わせて聞かれることも多く、保険だけでは将来のお金の不安を解消することは難しいので、FPとしてやっと独立することになります。FPを目指して9年も経ってしまっていました…。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

独立の話をする、「奥さんには反対されなかったの？」と聞かれることがよくあります。確かに家族に苦勞させたくなかったの、なかなか一歩前に進めることができず、9年も経ってしまっていたのですが、昔から独立の話はしていたので、特に反対されることはありませんでした。

(当時の会話)

私「そろそろ会社辞めようかと思ってるんやけど…、どうやろ？」

妻「さっさと辞めたらいいのに(笑)。」

私「ええの！?(笑)」

どう考えても、FPの仕事の方が私らしさを発揮できることでした。私の最大の理解者がそう言っているの、間違いないと思います(笑)。当時小学1年生だった息子にも、ちゃんと伝えました。結構、真剣に聞いてくれて、「うん、わかった。がんばってね」とのこと。二人の最高の応援者に、やさしく背中を押してもらいました。

FIWA®との出会いは、1月の日経新聞の記事で存在を知り、ホームページを読んだところ、私が思い描いていたFP像(アドバイザー像)そのものでした。ちょうど2月に大阪で設立記念講演会が開催されるところで、直接話を聞いてみたかったので、すぐに申込みました。



実際に、岡本さん、岩城さん、原田さんのお話を聞いて、FIWA®設立の経緯や思いを知って、胸が熱くなり、勇気もいただけたことを今でも覚えています。岩城さんのお話では、私がずっと思っていたことがたくさん出てきて、昔あった「へえボタン」のように「そうですよねボタン」みたいなものがあったら、押し続けていたと思います。それほど、共感の連続で、今までの考え方は間違っていなかったと、改めて自信を持つことができました。

この日の懇親会で、自己紹介があったのですが、独立したところで、不安な気持ちがあった私に、岡本さんにおっしゃっていただいた言葉が、今でも心に残っています。

『「できない」と「しない」は違うよ。』

私が勝手にいいように解釈しているかもしれませんが…、

「どうせできないと決めつけて、何もやらない人が多いけど、しっかりと一歩を踏み出しているじゃないか。自信を持って、頑張れ！」と、パンっと背中をたたいてもらえたと思っています。





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

結局この日から半年後に FIWA<sup>®</sup> 正会員の申請を出して、無事に認定されました。

なぜ半年もかかったのか？

開業したての独立 FP としての実績がない自分でいいのか・・・と、何度か申請しようと思い、でも申請できず・・・、半年が経ってしまいました。

なぜ申請するようになったのか？

理由は二つあります。一つ目は、ずっと思い描いていたアドバイザー像は、昔から変わっておらず、この先も変わらない。この思いは、今も、この先も変わらないのであれば、今でいいんじゃないかと思えたこと。二つ目は、私と同じように、FIWA<sup>®</sup> の考えに賛同するものの、独立する前や独立初期で、自信がなくて一歩踏み出せない人の、参考になればと思ったからです。ロールモデルになれるよう、頑張っていきたいと思います。

これからは真のお金のアドバイザーとして、ひとりでも多くの人に、正しいお金の知識を身につけていただいて、心豊かな人生を歩んでいただけるよう、日々精進してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

最後までご覧いただきまして、ありがとうございました。