

2015年2月21日(土)

FPネクスティアンカンファレンス2015

日本のサラリーマンを円満に！ ～これが私の法人営業戦略

日本のサラリーマンを円満に！

株式会社円満プランニング

代表取締役 松本 真由美

1級ファイナンシャル・プランニング技能士・CFP®認定者・住宅ローンアドバイザー

〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1-4-1オリックス本町ビル4F

Tel : 06-6536-7700 Fax : 06-6536-7705

URL : <http://em-planning.com/>



自己紹介・略歴 (独立FPを目指すまで)

●営業職時代

大手家電販社、大手求人広告会社他、各種製品販売会社やベンチャー企業にて個人及び法人営業を担当し、ルート営業、テレアポ営業、飛び込み営業、営業管理職を経験。顧客のニーズを売り上げに変えるには？ 他社との競合にいかに勝つか？ いかに多く売るか？ を常に試行錯誤。

●FP資格との出会い

結婚後、地方銀行にて渉外業務に従事し、3級FP技能士・証券外務員(特別会員2種)を取得。

●独立FPを目指すきっかけ

間違いだらけの住宅取得、保険加入で自滅寸前で離婚。健康・生きがい・人間(夫婦)関係・お金のすべてを失い、お金は「いかに稼ぐか」ではなく、「いかに活きた使い方をするか」を身を持って知り、ハローワークの職業訓練で、2級FP技能士(AFP)を取得。

→プラスの経験もマイナスの経験もFPで活かそう！と決意。

そうはいっても…実務経験もなく独立FPになれるの？

「FP業の父」と呼ばれる男は、掃除機のセールスマンだった！？



ローレン・ダントン

1969年12月、アメリカ・シカゴで、米国金融業界に閉塞感を感じていた13人のビジネスマンが集まり、一つの会合が開かれた。(のちに「シカゴ会議」と呼ばれる。) 発起人はローレン・ダントンという名の腕利きセールスマン。50歳に手が届く日まで、掃除機から、百科事典、ミーチュアル・ファンドなど様々なものを売ってきた。

長年どっぷり物売りの世界に漬かっていたダントンだが、人生の後半にさしかかってからの彼は、単にどれだけの販売実績を上げるかということより、**お客様の立場に立ったカウンセリング・サービスや長期的な顧客関係**に関心を持つようになる。「保険商品や証券を売りっぱなしの販売員が能力を備えフォローアップができるようになったらどうだろう？ そんな職業ができたらすばらしいにちがいない！」

彼に真っ先に共感した男は、ジェームス・ジョンソン。これまた教育関係資料のセールスマン。年齢も住んでいる業界も違うが、唯一の共通項がセールスマンという2人の男が接点を持つことになる。

※日本FP協会「This is FP～FPのことがよくわかる本」より一部抜粋

この文章を読み、「私もFPになれる！」と勘違いする。
「いきなりFPはできないけど、**FPの営業**ならできるかも？」とあるFP法人への就職が実現。「広報企画部長」を約4年担当した後2011年8月、株式会社円満プランニングを開業。

(株)円満プランニングの理念

日本のサラリーマンを円満に！



資産家や富裕層とは呼ばれない、
一般の生活者にこそ、独立FPが必要！

- 「円満※」になるためには計画性は必要！という
気づきの機会を**セミナー**などで提供。
- 気づいた人へは、人それぞれに違うお金の価値観に合った
問題解決策の立案と、必要に応じて、他の有資格者等とも連携し、
スムーズな**実行を援助**する。

※「円満」とはお金に困らない・お金のことで揉めないこと。

(株)円満プランニングのこだわり

■ オフィス・面談場所へのこだわり

■ 現場のニーズを知ることへのこだわり

■ 営業するだけが営業ではない

でも、現実にはシビア・・・

以下のデータをみて、あなたはどのように思いますか？

【FP認知状況】

※日本FP協会 「資産運用とFPに関する意識調査」 平成20年2月調査実施 より

エリア(n=調査人数)	有料で利用(相談)したことがある	無料で利用(相談)したことがある	利用したことはないがよく知っている	名前だけ聞いたことがある	知らない・わからない	利用計	認知計
北海道(66)	0.5	8	37	46.2	8.4	8.5	91.6
東北地方(109)	1	5.5	26	55.8	11.7	6.5	88.3
関東・新潟・山梨・長野(566)	2.3	6.1	37.2	48	6.3	8.4	93.7
富山・石川・福井(35)	0.5	6	31.1	44.4	18	6.5	82
岐阜・静岡・愛知・三重(174)	0.5	6.6	24.7	54.3	14	7	86
近畿地方(242)	0.5	4.3	31.6	52.7	11	4.8	89
中国・四国地方(131)	1	8.8	23.3	56.3	10.5	9.8	89.5
九州・沖縄(166)	0.5	7.1	30.1	49.5	12.8	7.6	87.2
全国平均(1488)	1.2	6.3	31.8	50.8	9.8	7.5	90.2

営業活動の理念

「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ」

(株)リクルートの旧社訓：江副 浩正

- FP業はベンチャー・ビジネスと心得る。
- 独立したら自分で仕事を創造するしかない。
× 想像

法人営業の魅力①

■法人のお客様はみんな困っている

■自信を持つことが成功のスタートライン

法人営業の魅力②

- まずは、身の丈に合った営業先を探す

- プロセスを踏めば、大企業の契約も取れる！

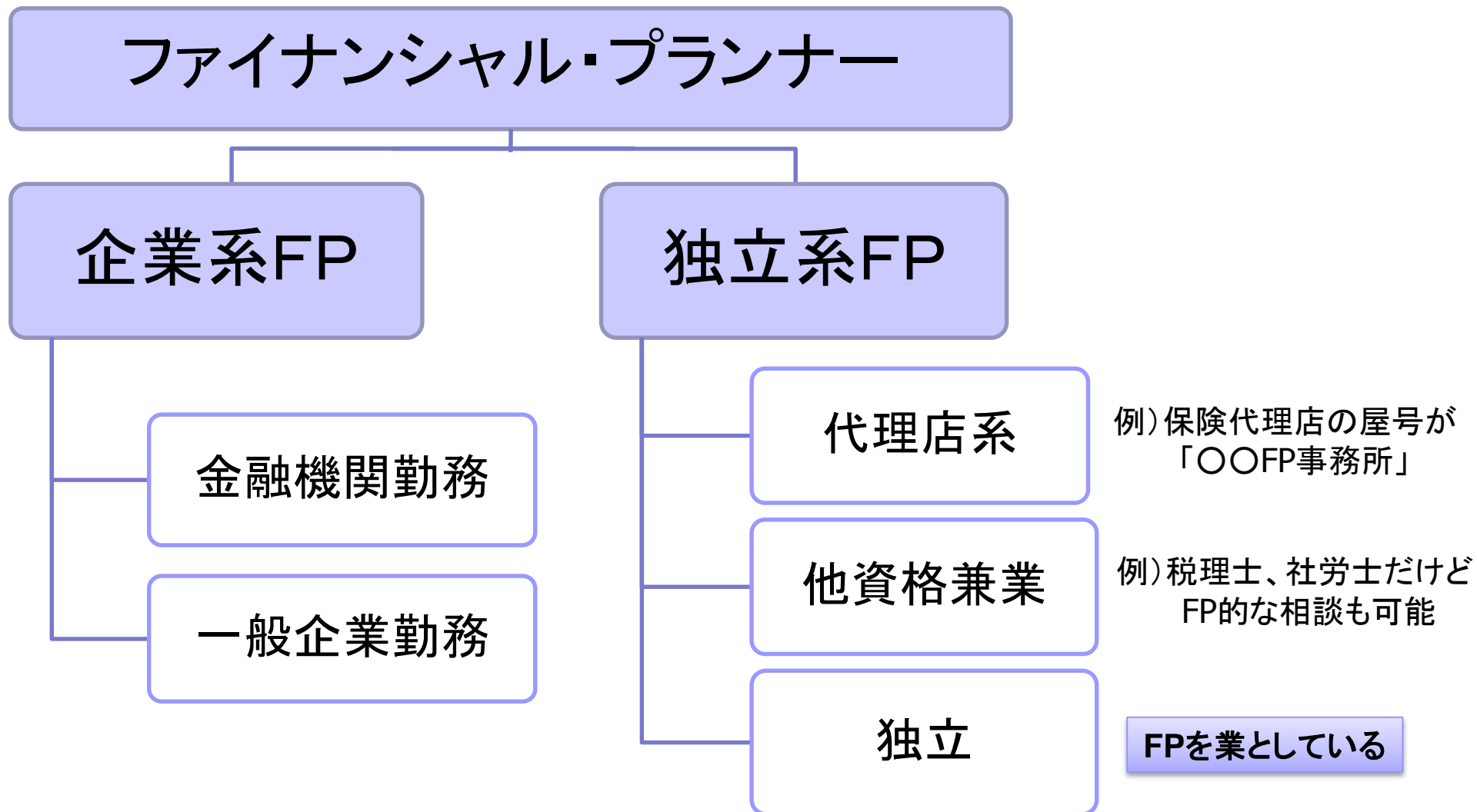
よく聞かれる質問

- 法人に訪問するきっかけはどのようにして作るのですか？
- どういう営業トーク・ツールを使っていますか？
- 見込み客や顧客のフォローはどうしていますか？
- で、もうかりまっか？

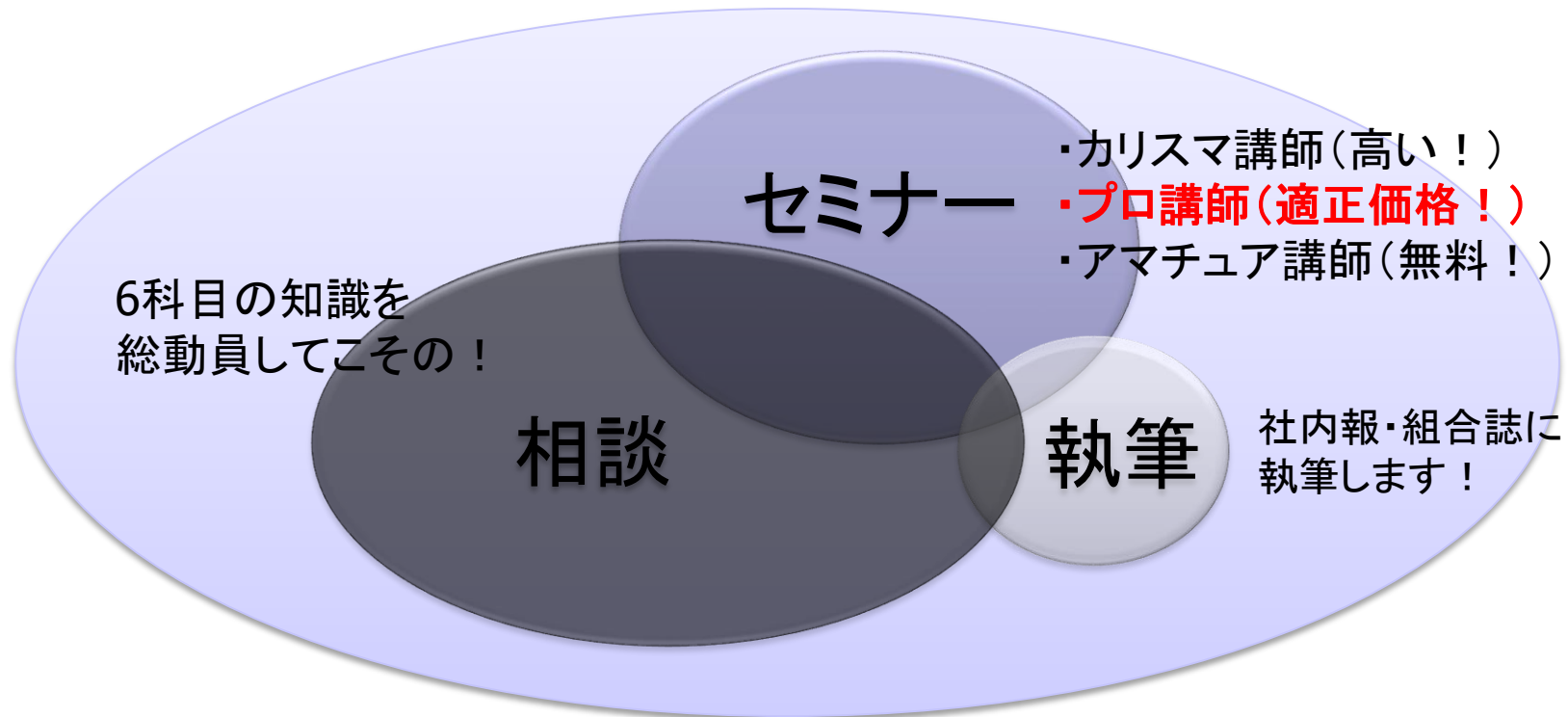
営業トーク①～ヒアリング

FPとは？

営業トーク②～FPの棲み分けを説明



営業トーク③・私の仕事を説明



必要に応じて、**企業内共済を含む**
金融商品・提携士業の紹介

※紹介がメインではない

関西ファイナンシャル・プランニング技能士会

私たちファイナンシャルプランナーは優れた専門家集団とのネットワークで皆様の夢をかなえます



関西ファイナンシャル・プランニング技能士会
Financial Planning Professionals

ご相談・お問い合わせ

トップページ

FPPについて

ご相談の流れ

サービス

メンバーご紹介



Welcome to FPP

関西ファイナンシャル・プランニング技能士会は首都圏ファイナンシャル・プランニング技能士会に次ぐ第2の地域連携の場として発足いたしました。

独立系FPによる
相談サービス

FPP Member



私たちファイナンシャル・プランナーは優れた専門家集団のネットワークであなたとあなたの大切なご家族の人生と未来をサポートいたします。

ライフプランは人生航路の海図です



私たちファイナンシャル・プランナーはライフプランを重要だと考えます。私たちは、結婚・子どもさんの養育・教育・住宅取得・セカンドライフに夢を持ち、豊かで充実した人生を送りたいと望んでいます。しかし、目まぐるしく変化する社会の中で、先行きに不安を感じ希望を持ちにくい環境となっています。人生という航路を豊かで充実したものにするために海図が必要です。この人生の海図こそがライフプランです。ファイナンシャル・プランナーはお客様が夢見る人生の海図をお客様と一緒に作成します。

KFPP 新着ニュース

2014.09.03

[関西ファイナンシャル・プランニング技能士会のHPがオープンしました。](#)

KFPP メンバーブログ

おかれレシピ by ココマネ >>
松本真由美

第70回「お金が貯まらないの」
by 松本真由美 - 2015年1月09日

ファイナンシャルプランナー寺
野裕子の毎日

定休日☆事務所にてファイナン
2015年2月01日

実務家ファイナンシャルプラン
ナー (FP) 相談日記

NISAの金融機関が変更できま
2015年2月01日

URL : <http://kansai-fpp.com/>

首都圏ファイナンシャル・プランニング技能士会に次ぐ第2の地域連携の場として発足いたしました。今後の活動にご期待ください！