CFP®資格の倫理観が導く、お客様に選ばれ続けるFPのあり方

保険代理店として20年以上、個人・法人のファイナンシャル・プランニングを手がけているライフプラザパートナーズ。同社に所属するファイナンシャルアドバイザーの竹下佑さんは、複数回MDRT会員となる実績を持ちながらも、2025年にCFP®資格を取得。「お客様目線」を貫きながら、お客様一人ひとりの人生に伴走しています。今回はそんな竹下さんに、CFP®資格取得の意義と活用方法についてお話を伺いました。

株式会社ライフプラザパートナーズ

大阪FA第一営業部　ファイナンシャルアドバイザー

竹下 佑さん（たけした たすく）
CFP®認定者

プロフィール

大学卒業後、大手銀行に入行。法人営業部門にて企業融資や財務コンサルティング業務に従事した後、外資系生命保険会社勤務、保険代理店経営を経て2018年に株式会社ライフプラザパートナーズに入社。現在はマネーセミナー講師を務めるほか、ライフプランニング、資産運用設計、相続対策、保険見直し、法人向けコンサルティングなど幅広い分野で顧客をサポートしている。

「お客様の利益を最優先に」――FPが最重視すべきは倫理観

「お客様目線」で捉え直した資格の価値

――はじめに、現在のお仕事と、これまでのご経歴について教えてください。

竹下さん：現在はライフプラザパートナーズで、マネーセミナーの講師業を中心に、ご来場いただいた方の個別相談、既存のお客様のサポートなどを行っています。

――竹下さんは過去に複数回MDRT会員になられていますが、すでに実績があるなか、CFP®資格の取得を決めたきっかけは何でしょうか。

竹下さん：CFP®資格の取得を目指したのは、社内の認定講師資格の取得を目指す過程で「ほかのFPと差別化を図るなら、CFP®資格の取得が一番」と本部から言われたことがきっかけでした。

「私はCFP®資格を取得しています」と伝えることで、圧倒的に安心感を持っていただけますし、保険会社の評価軸ではなく、お客様目線で真の利益を追求したいと考えたとき、高い倫理観を備えたCFP®資格を取得するべきだと考えました。

――社内に資格取得の支援制度はありましたか。

竹下さん：ライフプラザパートナーズは基本理念に「お客様に寄り添い、お客様が真に求める“保障”と“補償”を質の高いサービスとコンサルティングを通じて提供する」と掲げています。その理念のもと、社内ではAFP・CFP®資格の取得に役立つ講座情報なども活発に共有されており、主体的に動けば、必要なサポート・情報を十分に得られる環境が整っています。

CFP®資格を取得したことでプロとしての緊張感が増した

――CFP®資格取得後、仕事やお客様との関係にどのような変化がありましたか。

竹下さん：まず、知識の深みがまったく変わりました。AFP認定者の頃は保険商品のメリットを素直に伝えていましたが、CFP®資格取得後は「このメリットは裏を返すとデメリットにもなりかねない」という視点まで持てるようになりました。

ただ、それ以上に大きかったのは、プロフェッ

ショナルとしての緊張感が増したことです。CFP®資格は「業界最高峰の知識が求められる資格」ですから、いい加減な提案はできないという意識が常に働くようになりました。この緊張感こそが、取得して得た一番大きな変化かもしれません。

――営業成績や成約率への影響も実感されていますか。

竹下さん：そうですね。セミナー後に「竹下さんがCFP®認定者だからおっしゃることが素直に受け止められた、だから個別相談を申し込みました」というお声が増えています。「CFP®認定者に相談に乗ってもらえる」という事実自体に価値を感じてくださるお客様が着実に増えているのを実感しています。

倫理こそがFPの礎。知識よりも大切なものがある

――CFP®資格の取得を経て、お客様への向き合い方に変化はありましたか。

竹下さん：私は26歳で保険業界に入り、20代はMDRTを目指して売上を追い求める日々でした。ただ当時は、自分にもお客様に対しても無理を重ねながら目標達成を目指していたところがあったと思います。

30代に入ってからは「目先の売上よりも、お客様が納得できる提案をすることが最優先」と考え方が変わりました。近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」が自分の軸になっています。

結果的に、お客様との信頼関係が築けて紹介もいただけるようになり、現在はMDRT会員登録をしていませんが、登録基準は毎年クリアできています。遠回りに見えましたが、「お客様目線」を貫く方が長期的には確かな成果につながると実感しています。現在は「お客様のお役に立っていると心から感じられるこの仕事を絶対に辞めたくない」と思うほど、毎日が充実しています。

――竹下さんはFPとして特に倫理を重視されているそうですが、その理由を教えてください。

竹下さん：倫理こそがFPの礎だと思っているからです。日本FP協会の会員倫理規程には「顧客の最善の利益を追求しなければならない（第1条）」「必要なすべての情報を開示したうえで、専門家としての業務を公平かつ道理に適った方法で提供しなければならない（第2条）」と書かれています。これを順守するだけでコンプライアンス違反は起こらないと思っています。

倫理観があれば、お客様のために知識を常にブラッシュアップするのは当たり前。そして、その知識をどう使うかが大切です。お客様の理解度に合わせた言葉で話し、相手の立場に立って考える。この倫理的な姿勢と知識の両輪が揃（そろ）ってこそ、本当のプロフェッショナルだと思っています。

――AFP・CFP®資格の今後の役割についてどうお考えですか。

竹下さん：資格はあくまで入口です。CFP®資格を持っているということはお客様からより信頼されやすいということ。それだけに、その分の責任を自覚しなければなりません。AFP資格を持っている方にはぜひCFP®資格の取得まで目指してほしいですし、資格取得を通じて「FPの倫理」を本当の意味で腹落ちさせてほしい。そこが変われば、業界全体が変わると信じています。

おわりに

20代の苦い経験を糧に、「お客様目線」という軸を貫いてきた竹下さん。CFP®資格の取得によって得たのは知識の深みだけでなく、プロとしての緊張感と倫理の重要性への確信だった。「この仕事を絶対に辞めたくない」と語るその言葉に、人生に長く寄り添うFPのひとつの理想が宿っていた。

特定非営利活動法人 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
会員倫理規程

第１条　会員は、順法精神に基づき、顧客の最善の利益を追求しなければならない。

第２条　会員は、顧客に対して、その業務の適正、公平さを保つために必要なすべての情報を開示したうえで、専門家としての業務を公平かつ道理に適った方法で提供しなければならない。

第３条　会員は、利益相反事項がある場合は、これを顧客に開示しなければならない。

第４条　会員は、ファイナンシャル・プランニングについて常に専門知識、技能、能力の向上に努めなければならない。

第５条　会員は、ファイナンシャル・プランニングの業務上知り得た顧客の秘密を守り、節度のある行動をとらなければならない。

第６条　会員は、ファイナンシャル・プランニングの業務に誇りと責任をもち、専門家としての業務を誠実に提供しなければならない。

第７条　会員は、誤った、あるいは誤解を招く方法で顧客を勧誘してはならない。

第８条　会員は、自己が協会の見解を代弁しているとの印象を顧客に与えてはならない。

第９条　会員は、自己の業務について協会が責任をもつような印象を顧客に与えてはならず、自己の業務は自己の責任において実行していることを自覚し、かつ顧客に対してもその旨を伝えなければならない。

第10条　会員は、協会若しくは他の会員の信用を傷つけ、又は協会若しくは他の会員の不名誉となるような行為をしてはならない。

第11条　会員は、協会が定めた費用等の負担金を協会に支払わなければならない。

第12条　会員は、資格・認可が必要とされる業務については、法の定める資格・認可を得ることなく、かかる業務を行ってはならない。

第13条　会員は、本規程その他の協会の規程・細則等を誠実に順守し、協会の発展及び他の会員との協調に努めなければならない。

CFP®認定者には、会員倫理規程に加え、国際CFP®組織FPSBが定めた厳格な「CFP®認定者の倫理原則」を順守することが求められます。