

人生を豊かにするアイデアをだれも教えてくれませんでした

10年間の会社員時代

大学卒業後、誰もが知っている「セブン-イレブン・ジャパン」に入社し、10年間勤務しました。店舗経営相談員という仕事をしていました。

平均よりは収入もあって、まあまあの暮らしをしていると思っていました。

社内でもトップクラスの成績を収めることもあったので、充実していると思っていました。

が、ある時、妻がこう言いました

「結局給料は普通より多いかもしれないけど、貯金できるのはボーナスのときくらいだよ・・・」

家計の管理が下手くそなのか？と一瞬疑いたくなりますが、元銀行員の妻は、今になって思えばちゃんとしている方です。と言うか、ダメでもよくもないです。

今になって思えば・・・

当時は、お小遣い制で月30,000円の小遣いをもって暮らしていましたが、昼食はセブンイレブンのものを「試食」と言うかたちで食べることをほぼ「義務化」されていました。

何かイベントがあると、お店の士気アップのために・・・などという名目で商品を必要以上に購入することもしばしばありました（これは自己負担です）

こんな生活をしていると、結構おこづかいは30,000円では足りないです。そうなる、もっとおこづかいをちょうだい・・・（笑）

という発想になります。それを口に出して妻に言った時、でたのが

「結局給料は普通より多いかもしれないけど、貯金できるのはボーナスのときくらいだよ・・・」

2006年に第一子が生まれ、2009年に第二子。そろそろお家でも買いませんか？そんな時のできごとでした。

ただ、会社員でいる以上、全国転勤の可能性があり、躊躇していました。

なんで人生最大の買い物を「会社」に左右されながら買わなければいけないのか？

おもいつつ、

同時に、本当に今のままでいいのか？これからのことを考えれば考える程収入やたくわえの心配が増えていきます。

そこで、ひとまずもっと収入を！思った私は、インターネットで副業をしようと考えました。今では結構耳にすることも多くなったと思いますが、

『アフィリエイト』をはじめました。

当時は数ヶ月で100万円ほど収入を得ることが出来ました。ゼロ円からです。

やっぱり、やらないよりやったほうがいいなと。。。よかった！新しい行動をして！

でも、です。進めればすすめるほど、情報やアイデア・ノウハウが必要になってきます。それらを手に入れるためには、たくさんの勉強（つまり時間）とノウハウを得るためのお金がかかることが後々わかり、稼いでいてもお金が貯まらない・・・こんな状況でした。

これじゃあ、妻の言うとおりだな・・・

そう思っていた頃・・・

ある一本の電話が・・・

これは某生命保険会社からのスカウトの電話でした。

その一本の電話がそののちの生活に「2つの影響」を与えました。

一つは、「収入のとり方」 二つ目は、「支出の考え方」でした。

その後、2年で9割の人が入っては脱落・・・を繰り返す生命保険の業界に足を踏み入れました。無謀にも・・・です。

最初は順調に営業活動が進み、半年、1年とすぎるに連れて、『行くところがない・・・』

会社には●●さんのところに行ってきます、と言いつつ、

週の半分以上は

「喫茶店やファミレスで保険を売らずに、油を売っていました（笑）」

考える時間が半端なく多いこの時期に、お客様の反応やお客様との会話、言われたこと、意見をおっしゃっていたこと、を紙に書き綴ってみました・・・

すると、

何かが違う・・・

そう思うようになりました。

また、時間があるので、セミナーや勉強会でお金のこと・経済のこと・これからのわたしたちの生活などを勉強する機会も増えました。

勉強すればするほど、「何かが違う！」この言葉が芽生えてきます。

何が違ったのか？そう、保険営業マンから聞ける情報は、所詮は保険の営業です。

本当の家計見直しや将来資産の形成方法までは、『限度』があります。

営業マンの常識・お客様の常識には嘘がある！

会社ではこう教わりましたが、顧客という観点で聞いてどう思いますか？

- ✓ 保障を提供してこそ、生命保険営業マンであり、真の金融マン
- ✓ 今の保障内容が適正かどうか？確認しておくべき
- ✓ 生命保険は必要だ
- ✓ 生命保険に加入した人＝自分が救った人
- ✓ 医療保険はいらない
- ✓ 潜在ニーズを掘り起こすのが君たちの勤めだ！

かたやお客様は・・・

- ✓ 家計支出を適正にしたい・・・
- ✓ 保険は必要だと思うけど、そんなに必要ない・・・
- ✓ どこの保険会社もそんなに商品は変わらないし、今のままでいい
- ✓ めんどくさい
- ✓ 死んだらとか病気になったらとか聞きたくない
- ✓ 昔の保険が使えないなら今見直しても意味ないんじゃないの？
- ✓ 保険料をもっと削減したい
- ✓ 10000円くらいなら付き合ってもいいよ・・・

こんな意見でズレズレもいいところ（笑）もっとすごいズレが有るのですが・・・

このズレを解消するために、独立してファイナンシャルプランナーをすることを心に決めました。

そういえばしたいことがあった

賃貸ではなく、自分の、「一戸建てがほしい」これは、ずっと変わらずある希望でした。しかし、色々なことで忘れられたり、後回しにされてきました。独立して2年目くらい。収入も安定してきたし、そろそろ・・・

ということで、銀行にローンの相談をしてみました。

独立して2年目で安定してきたとは言え、これからどうなるかわからない・・・
これが銀行員のことばでした。

では、と、知人に紹介してもらった「モーゲージプランナー」に相談しました。
彼はこう言いました

「まずは、ローンをとしましょう！」と。

彼におすすめる銀行に行き、審査に申込みましたが、ローンが通りません。
正直「何がプロだ！」と思うしかありません。

そこで、いつも職業上やっていることを家では疎かになっていたのを、やってみました。
妻が・・・「行けるかも・・・」と

「何が行ける？」

と聞くと、ローンを組まずに「キャッシュで行けるかもしれないよ」

そんな発想どこにもなかった私は、啞然として。

「もっと早くこれ（家計整理とライフプランニング）やっておくんだっただけ！」
と正直恥ずかしい思いです。

どうやってそんなことできたんですか？という質問を受けますが、大したことではありません。
熊谷市ですから・・・

都内の1億くらいのマンションを現金で買いました！という人にこの話をしてしまったときは恥
ずかしくて顔がこれ以上ないくらい真っ赤になっていましたが・・・（笑）

金融のプロフェッショナルですから、貯蓄が大切だ、銀行だけが貯蓄場所じゃない、
有利に資産形成する方法がある。

これはわかりきった事実です。それをしていただけです。

（詳しく聞きたい方は個別相談を受けていただければと思いますが）

結局プロは本当のことを知らない！

というか、プロを名乗る人は、自分の分野以外にあまり興味を持たない！

ということがよくわかったできごとでした。住宅ローンのプロは、住宅購入資金の捻出方法を知
りませんでした。

だからこそ、本物のファイナンシャルプランナーを目指しています

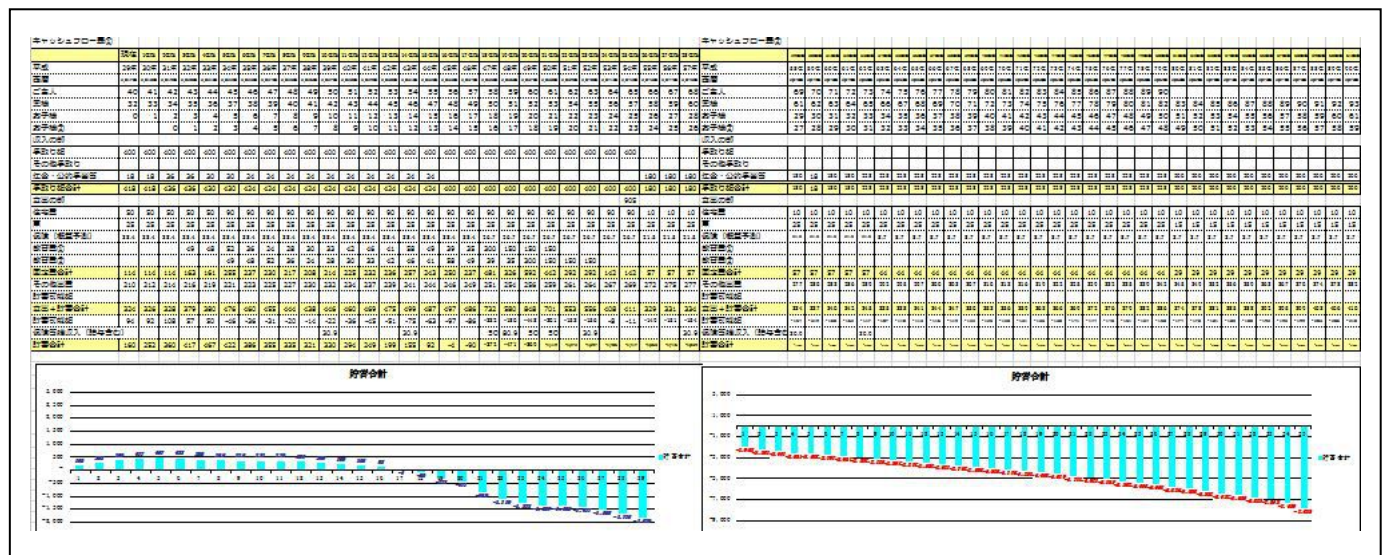
本物とは？とよく聞かれますが、簡単です。お金が人生の中で本当に必要な時に、必要な金額が出せるアドバイス、これが本当のファイナンシャルプランナーの仕事だと思います。

- ・金利●%で運用できる
- ・今よりももっと楽に運用できる
- ・こっちのほうが安い
- ・こうやったほうがお得

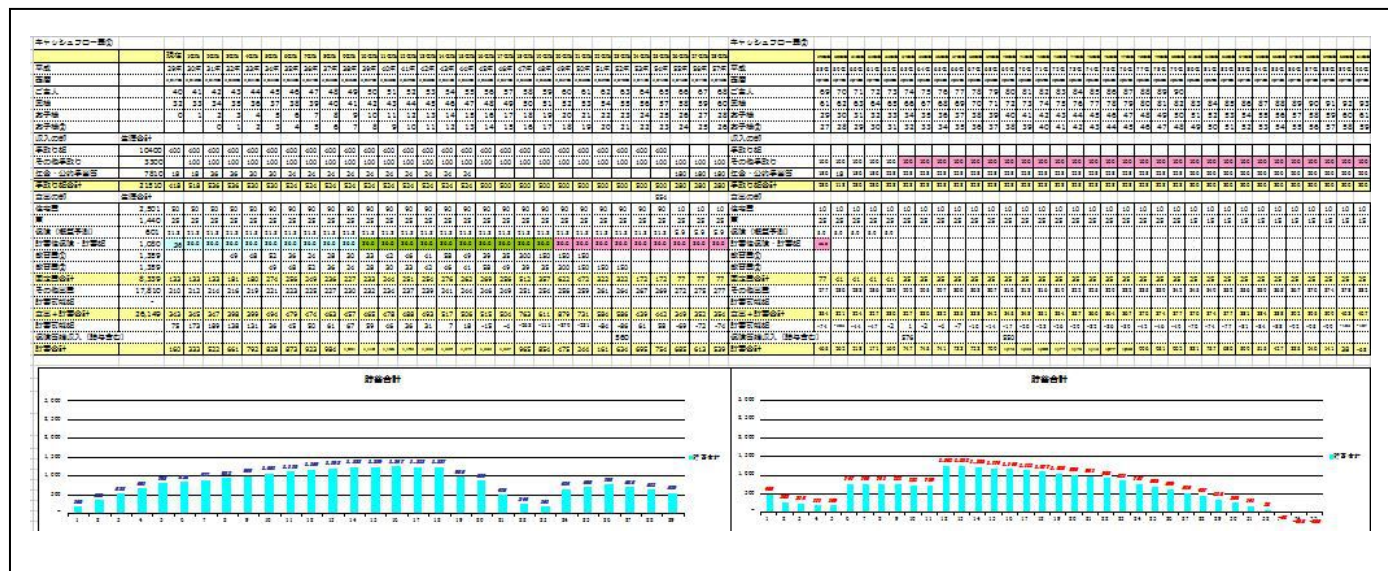
などというテクニク的なところでは、少しは得したり有利に働くことはあるかもしれませんが、だれに聞いても同じ回答を得られることは必至といえます。

論より証拠、代表的なキャッシュフロー表のビフォア・アフターをご覧ください。

ビフォア（これまでどおりの手法を使って生活したら）



アフター（アドバイスを採用すると・・・）



青の棒グラフは貯蓄額です。コレを見れば明らかです。
必要な時に必要なお金を捻出できるからこうなります。

こんなことをすると、こんな改善ができます

- ✓ 手取り収入を把握する
- ✓ 年間支出を把握する
- ✓ 収入を増やす方法を考える（この表に収入増加は考慮していません）
- ✓ 生涯の支出額は、大きいところから削減する
- ✓ 預け場所は「安全」「収益」「流動性」のすべてを重視する
- ✓ 貯蓄や投資から収入を得ようと思わない

個別相談で、目からウロコの解決策をお受けになりたい方は、お気軽にご連絡下さい。

なお、いきなりはちょっと・・・

そんなに不満や不安はないし・・・




そんな方は、

メールセミナー

または、

勉強会をご用意しています。気楽な気持ちでお気軽に遊びに来てくださいね！

各種連絡先

	セミナー	個別相談	メールセミナー
名称	節約と貯蓄と資産形成がよくわかる勉強会	夢が叶う個別カウンセリング	7日間メールセミナー
サイト URL	https://goo.gl/BLFqAU	https://goo.gl/hR69gg	https://goo.gl/hR69gg
QRコード			
050-3707-3507	セミナーの件で	個別相談の件で	

あなたからのご連絡をお待ちしています！

あくつFP事務所
代表 阿久津和宏

ファイナンシャル・プランニング技能士
トータル・ライフ・コンサルタント
住宅ローンアドバイザー
相続診断士



身近で頼れる相談員を目指しています。

栃木県生まれ、埼玉県在住、妻、子供2人の4人家族。群馬県の高崎経済大学を卒業後、株式会社セブンイレブン・ジャパンに入社。

入社1年目よりスタッフの育成・管理業務を任せられ、2年目、直営店店長を経て、9店舗を担当する店舗経営指導員という立場で、お店の売上・利益の向上を目的とした、カウンセリング業務を担当。「評論家でなく実務家たれ」が会社のモットーで今も受け継いでいる。

入社7年目に、3商材でセブンイレブン経営指導員1500人の頂点となるも、同時期に、売上順調な加盟店の資金繰り問題が発覚。売上が上がっても手取が存分にならないなんておかしい！という嘆きをきっかけに、ファイナンシャルプランナーの勉強を始め、セブンイレブン在籍時にFP3級を受験。その後、ご縁あって、国内大手金融機関に転職し、3年半の営業・実務経験を経て、独立。

独立系ファイナンシャルプランナーとして、売上はあるけどお金が残らない中小企業経営者・高齢化の中で、にわかに頭を悩まされている人が急増中の相続、
なかなかお金が貯まらない・・・という会社員・OL向けに、
「役立つ」でなく「今すぐ使える」に焦点を当てたセミナー、カウンセリング活動を展開。各分野で高評価を得ている。営業やカウンセリング業務の経験を活かし、学校の先生や店舗経営に携わる方向けのコミュニケーションセミナーも好評。

セミナー開催回数:159回(2016年8月1日時点)

公式ブログ: HYPERLINK "<http://www.fp-1.info>" <http://www.fp-1.info> メール: HYPERLINK "<mailto:info@fp-1.info>" info@fp-1.info