

## HIAグループの「FPサービス」利用に関する重要事項ガイド

安心して私達のサービスを  
ご利用いただくために

私たち（HIAグループ）のFPサービスをはじめて利用される方は  
初回相談以外のサービスを申込む前に必ずご確認いただき  
ご不明な点があれば担当FPにお聞きください

▼お客様の個人情報の取扱いについて

ファイナンシャル・プランナーには  
**職業上の倫理規定および守秘義務**  
があります。

お客様の個人情報は嚴重に取扱い、  
許可なく第三者に開示することは  
ありません。

のでご安心ください。詳細は、ホームページおよび事務所内にて  
公表しているプライバシーポリシー（個人情報の取扱いについて）  
をご確認いただけますよう、お願いいたします。

お客様が望む  
ライフプランの  
実現を、  
一生涯にわたって  
支援する。

*We'll support you to realize "your lifeplan" as long as you live.*

# 「お客様が望むライフプランの実現」とは

あなたが漠然とイメージする「理想的な人生」には、  
どのような人や物が登場、どんな出来事がありますか？

- ◆ 家族（結婚・出産・育児・進学・留学・介護・相続など）
- ◆ キャリア（就職・転職・再就職・独立起業・退職など）
- ◆ ライフスタイル（旅行・趣味・車・家電・PC・その他）
- ◆ 住まい（賃貸・引越し・住宅購入・住み替え・売却など）



あなたの価値観において「優先順位の高いもの」は必ず  
実現するように、着実な準備をしたり、一定の予算を確保。  
そして、目標や計画は定期的に見直すことが効果的です。



## あなたが望むライフプランの実現へ！

# 「一生涯にわたって」とは

お客様とのご縁は、単発の相談や、目先の問題解決のお手伝いから始まる場合が多いです。しかし、お客様との間に信頼関係ができると、「あなたが望むライフプランの実現を最大限に支援したい」と私はFPとして思うようになります。この強い気持ちを「一生涯」と表現しています。

しかし、1人の担当者では「もし、FPが死亡・引退をするとサポートが継続できなくなる」という現実があります。

そこで、私たち(HIAグループ)は、同じ理念を共有して協力し合えるFPを着実に増やすことと、次の世代のFPを育成することに、力を入れています。

自らの人生を越えて、最大限に支援したい気持ちを表現

# 「支援する」とは

あなたが望む人生の様々な目的地に向かってクルマで進んでいることをイメージすると、「運転席」に座って運転する主役があなた、「助手席」に座るサポート役がファイナンシャルプランナー（FP）です。

## 【サポート役＝FP】

ライフプランの実現を支援する専門家として、適切な業務プロセスを通じて、お客様の総合的なサポートに尽力します。

## 【主役＝お客様】

個別のアドバイスを参考にして、広い視点や安心感を持って自らの意思決定をすることで、あなたのライフプラン実現に向かうことができます。

※免責事項：私たちは適切なプロセスで業務を行うことに責任を持ち最善を尽くしますが、様々な意思決定や行動の「結果」はお客様の自己責任です。この点をご了承頂ける方のみ、私たちのサービスをご利用ください。

▼私たち (HIAグループ) のチャレンジ

私たちは、

個人のライフプラン実現  
に欠かせない「3つの領域」に強い  
ファイナンシャルプランナーによる  
個別相談サービスが、日本全国で  
「手頃な料金」で利用できる状態

の実現に挑戦しています。

*We are promoting "the excellent service of financial planners"  
become available at a reasonable price all over Japan.*

▼個人のライフプラン実現に欠かせない「3つの領域」～ その1

## 【住まい】 (House, Home)

生活の拠点。あなたが望む  
ライフプランの実現に不可欠な**基盤**

自分が望むライフスタイル、家族が望む生活を  
実現できるかどうかを大きく左右する「住まい」。

賃貸を続ける場合でも、マイホームを購入する場合でも、  
「**優先度の高い条件を妥協すると生活の質が低下する**」  
「**予算を掛け過ぎると他のライフイベントに必要なお金が不足**」  
の可能性があり、すべての人に不可欠なテーマです。



## 【保険】 (Insurance, Risk Management)

### あなたが望むライフプランの実現を 守るために不可欠なリスク管理

長い人生の中では、予期できないことも必ず発生します。  
もし、様々なアクシデントが起きると、あなたが希望する  
ライフプランが実現できない可能性があります。

たとえ大きな病気やケガで長期の入院をしても  
他のライフイベントに用意した貯蓄を取り崩さないように、  
万一の場合でも家族のライフプランが守られるように、  
——定期的に「保険」を適正化するリスク管理は欠かせません。

▼個人のライフプラン実現に欠かせない「3つの領域」～ その3

## 【資産管理】 (Asset Management)

未来のあなたが貯蓄を取り崩す  
ライフイベントの実現に不可欠な準備

安心してセカンドライフに入る、子供の進学（私立・大学・留学）、マイホーム購入（頭金）など、まとまった貯蓄を取り崩すライフイベントの実現のために「資産管理」は不可欠です。

将来に向けて計画的に資産形成していくことや、  
今ある資産を適切に管理・運用することは、  
世代・性別・家族構成を問わず重要です。

# 「手頃な料金」とは

私たちが提供する、お客様が望むライフプランの実現を支援するためのFPサービスは「無料」でもなければ「高額」でもありません。

一般のお客様が広く利用できて、  
バリューを感じられる「手頃な料金」を追求しています。

## 【具体的な情報】

FPの専門業務30分につき3,000円（または資産額×0.3%/年）税別を上限の目安として、**個別サービス毎の料金**（ライフプラン・シミュレーション：3万円税別など）を設定しています。なお、個別商品の提案及び付随する業務の時間は、FPの専門業務の料金を頂きません。

お客様が望むライフプランの実現を支援するために総合的なサポートを実施する「**年間顧問サポート**」の**初年度料金は月5,000円～**のお見積りとさせていただきますが、FP毎に担当可能な人数の上限があります。

# 私たちの収益モデルは？

- ①フィー（お客様から頂くFPサービス料金）
- ②コミッション（金融商品・保険商品・住宅・不動産などの個別商品の取扱いをした場合に専門業者から支払われる各種手数料）

私たちは、上記の①だけでなく、お客様が個別商品の提供を希望された場合には②も得ることが可能な収益モデルを採用していることを、率直にお伝えします。（これにより「手頃な料金でのFPサービスの提供」が長期的に持続可能な事業として成立しています）

この収益モデルは、一般的な各種販売業者と同様に、倫理観が欠如した場合にはお客様との利益相反が生じる（FPが②の収益を得られる方向に過度に誘導する等の）リスクがあります。

しかし、私がおお客様の希望に応じて個別商品を提案する場合には「お客様が望むライフプランの実現を支援する」という理念に沿った形でお客様を支援することを誓います。

# 私たちは、様々な関連法規を守りながら 「FP業務」「FP関連業務」を行います

- 私が、**ファイナンシャル・プランニング業務(個別商品の提案を含まない部分)**を行う場合、  
FP事務所( )のファイナンシャルプランナーとして業務を行います。
- 個々の業務においては、**必要に応じて各分野の専門家や専門業者と協働**して業務を行います。  
(例: FPは、税務に関する一般的な質疑応答やレクチャーの提供が可能ですが、個別具体的な税務相談の  
単独対応は業法上できないので、詳細や結論は税務署等にご確認いただくか、税理士と協働で対応します)
- **生命保険に関する業務(個別商品の提案を含む)**を、私自身が行う場合は、  
代理店(株式会社 住まいと保険と資産管理)に登録する募集人として業務を行います。
- **損害保険に関する業務(個別商品の提案を含む)**を、私自身が行う場合は、  
代理店( )に登録する募集人として業務を行います。
- **有価証券等に関する業務(個別商品の提案を含む)**を、私自身が行う場合は、  
金融商品仲介業者( )に登録する外務員として業務を行います。
- **不動産の取引等に関する業務**を、私自身が行う場合は、  
宅地建物取引業者( )に登録する従業者として業務を行います。

※私たちは、FPとしての職業倫理だけでなく、様々な関連業法(税理士法・弁護士法・保険業法・金融商品取引法・宅建業法ほか)を守りながら業務を行っているため、お客様の個別の希望に対して担当FPが自ら対応できない場合(当該業務の資格が未登録の場合等)があります。詳しくは「FPサービス利用に関する重要事項の説明書」をご確認のうえ、ご不明な点があれば遠慮なく担当FPにお聞きください。