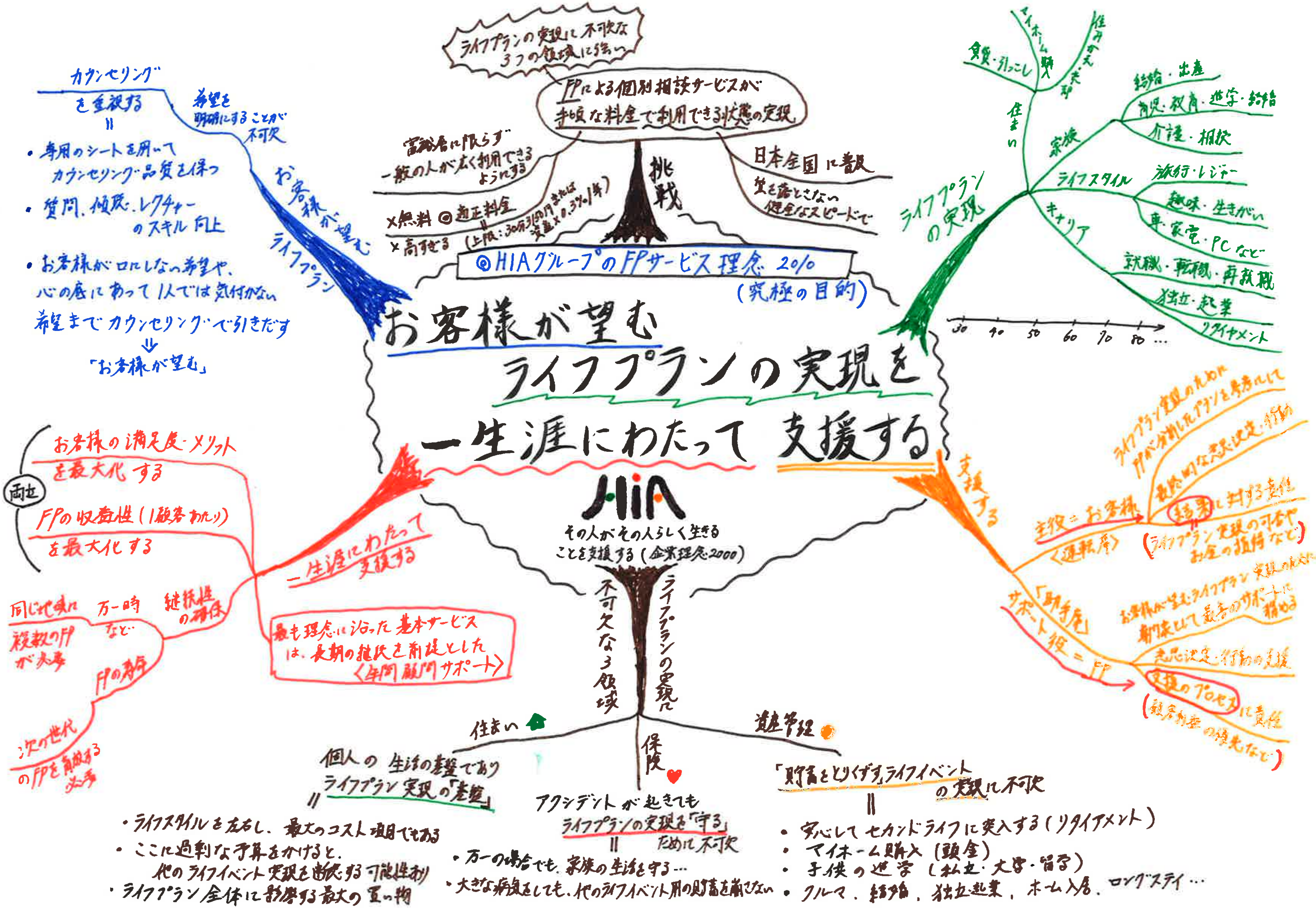

お客様が望む ライフプランの実現を 一生涯にわたって 支援する

HiA

その人がその人らしく生きることを支援する（企業理念2000）

◎HIAグループのFPサービス理念 2010

（究極の目的）

挑戦

ライフプランの実現に不可欠な3つの領域に強い

FPによる個別相談サービスが手頃な料金で利用できる状態の実現

富裕層に限らず一般の人が広く利用できるようにする

×無料 ◎適正料金 ＝（上限：30万3150円または資産×0.3%／年）

×高すぎる

日本全国に普及

質を落とさない健全なスピードで

お客様が望むライフプラン

希望を明確にすることが不可欠

カウンセリングを重視する

＝

- 専用のシートを用いてカウンセリング品質を保つ
- 質問、傾聴、レクチャーのスキル向上
- お客様が口にしない希望や、心の底にあって1人では気付かない希望までカウンセリングで引きだす

⇓

「お客様が望む」

ライフプランの実現

住まい

賃貸・引っこし

マイホーム購入

住みかえ・売却

家族

結婚・出産

育児・教育・進学・結婚

介護・相続

ライフスタイル

旅行・レジャー

趣味・生きがい

車・家電・PCなど

キャリア

就職・転職・再就職

独立・起業

リタイヤメント

30 40 50 60 70 80…

一生涯にわたって支援する

両立

お客様の満足度・メリットを最大化する

FPの収益性（1顧客あたり）を最大化する

継続性の確保

万一時など

同じ社内に複数のFPが必要

FPの育成

次の世代のFPを育成する必要

最も理念に沿った基本サービスは、長期の継続を前提とした〈年間顧問サポート〉

支援する

主役＝お客様〈運転席〉

ライフプラン実現のためにFPが分析したプランを考慮して

最終的な意思決定・行動

結果に対する責任

＝（ライフプラン実現の可否やお金の損得など）

サポート役＝FP「助手席」

お客様が望むライフプラン実現のために専門家として最善のサポートに努める

意思決定・行動の支援

支援のプロセスに責任

（顧客利益の優先など）

ライフプランの実現に不可欠な3領域

住まい

個人の生活の基盤でありライフプラン実現の「基盤」

＝

- ライフスタイルを左右し、最大のコスト項目でもある
- ここに過剰な予算をかけると、他のライフイベント実現を断念する可能性あり
- ライフプラン全体に影響する最大の買い物

保険

アクシデントが起きてもライフプランの実現を「守る」ために不可欠

＝

- 万一の場合でも、家族の生活を守る…
- 大きな病気をしても、他のライフイベント用の財蓄を崩さない

資産管理

「財蓄をとりくずす」ライフイベントの実現に不可欠

＝

- 安心してセカンドライフに突入する（リタイアメント）
- マイホーム購入（頭金）
- 子供の進学（私立・大学・留学）
- クルマ、結婚、独立起業、ホーム入居、ロングステイ…