

特別企画

# 海外で活躍する女性CFP®実務家に聞く FPのキャリアと米国の事情

2019年7月、米国でCFP®実務家として活躍するブリトニー・カストロ氏が

「海外FP実務家研修」の講師を務めるために来日されました。

同日に、加藤恵子常務理事との対談の場も設けられ、

FPビジネスにおける女性のキャリア形成や米国におけるFP相談の課題などについてお話を伺いました。



※ブリトニー・カストロ氏への単独インタビュー記事は、『FPジャーナル』2019年3月号に掲載しています。

## FPは女性の強みを活かせる仕事

加藤常務理事（以下、加藤）：ブリトニーさんは28歳のときにご自身の会社を設立されて、現在CFP®認定者としてご活躍されているのですね。米国のCFP®認定者数について、日本同様に女性は男性よりも少ないようですが、そん



日本FP協会常務理事

**加藤恵子** (かとう けいこ)  
CFP®認定者

慶應義塾大学文学部卒業。株式会社ケイプラネット代表取締役。ファイナンシャル・プランナーとして個別相談や執筆を行うほか、各地の商工会議所・商工会・法人会、金融機関などでマネーセミナーやライフプランセミナーを開催。2016年に日本FP協会常務理事に就任し、現在に至る。

な中でブリトニーさんが考える、女性がCFP®実務家になることのメリットや女性ならではの強みは何だと思われますか。

ブリトニー・カストロ氏（以下、カストロ）：米国でも女性のCFP®認定者の割合は全体の約20%と少ないのですが、少数であること自体も強みになり得ます。米国の富の過半数をコントロールしているのは女性であるといわれますので、そういった点から「お金のことは女性に相談したい」という需要も多いのです。うまくマーケティングを行えば、女性であることはかなりの強みになります。財務的な目標がどこにあるか、クライアントは何を悩んでいるのかを見極めることにも長けています。FPは、そういう女性ならではの特長を活かせる仕事であると思っています。

## 女性にこそ資産管理の方法を知ってほしい

加藤：女性の数が少ないということ自体が強みになるので

すか。FPとして活動する女性にとっては期待が持てるお話ですね。

かつての日本では、女性が自身の資産をほとんど持っていないという時代がありました。今は違いますけれど、米国に比べるとそのあたりは遅れていると感じています。ブリトニーさんの顧客には女性が多いと聞いていますが、女性の資産形成の必要性についてどう考えていらっしゃるか、また、顧客に対してどんなアドバイスをしているか詳しく教えてください。

**カストロ：**米国でも、女性がお金の管理を行うことがほとんど行われていない時代がありました。今では女性自身が稼ぎ手として、またビジネスオーナーや専門職として活躍しています。女性も資産管理の方法について知っておくべき世の中になったのです。一般に女性のほうが男性より長生きするので結婚していても夫に先立たれるケースも多いですし、離婚する可能性もあります。現在自分で資産管理を行っていない人でも、どこかのタイミングでやらざるを得ないことなのです。そのため、今のうちに学んでおく必要があるのですよ、と伝えています。いざというときにクライアントが困らないように、私たちがお手伝いしているのです。女性が一家の予算管理をしているケースは多く、お金の管理や計画を立てることは比較的に得意です。本来備わっている素質はあるけれど、いざ投資となると自信がなくなってしまう。ですから私たちが、どうやってミューチュアルファンド（オープンエンド型投資信託）に投資するか、株式市場に出ていくか、不動産売買をするかなどを啓発しているのです。知識が付けば、投資に対して不安や恐怖でなくワクワク感を持つようになり、やってみようという気持ちになれますから。

## 米国では有料のFP相談に対する理解が定着

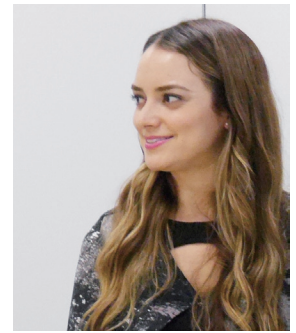
**加藤：**日本でもFPの認知度はかなり高まってきましたが、FPに有料で相談するという事はなかなか浸透していません。米国では有料のFP相談に対する生活者の考えはどのようなものなのでしょうか。

**カストロ：**米国でも、10年前は無料が当たり前だと考える人が多くいました。しかし今は、ファイナンシャル・アドバイスに対して対価を支払うというスタンスが定着しています。私の会社は無料のコンテンツも提供していますが、より具体的なサービスが必要であればお金を払うという意識が生活者にも根付き始めています。現在、私たちは固定の金額をフィーとしてお客様からいただいておりますが、起業当初から、クライアントにはどのサービスに対する対価としていくらの報酬を支払ってもらうかを明確に伝えています。報酬はクリアなものでなくてはいけないからです。きちんと伝えているので、今では支払いに関するトラブルはほとんどありません。もしそれに対してお金を払いたく

## ブリトニー・カストロ

(Brittney Castro)  
CFP®認定者

カリフォルニア大学サンタバーバラ校卒業。2013年ロサンゼルスにFP会社、Financially Wise Women (現 Financially Wise, Inc.) 創設、現CEO。フィーオンリーのFPサービスや、オンラインのマネークラス等のビジネスを展開。CNN、『ニューヨーク・タイムズ』等多数のメディアに出演。



ないという人がいれば、いろいろな情報が無料で閲覧できるWEBサイトもありますよ、と案内します。現在はCFP®資格の認知度も上がってきたため、お金を払ってでもプロにアドバイスをしてほしいという人が増えています。

## 高収入でも教育費の負担が重い米国の現状

**加藤：**ブリトニーさんの顧客は30～40代前半の女性やカップルが多いと聞いていますが、資産形成のほかに、子どもの教育費、住宅ローン、親の介護や相続といった問題にも直面すると思います。米国では教育費も高騰しているようですが、どんな点に配慮してアドバイスを行っているのですか。

**カストロ：**その年代の人々には非常に多くの苦勞があります。年収が6桁（10万ドル以上）でも生活費、貯蓄、奨学金返済などのプレッシャーが大きいのです。クライアントの多くは専門職やビジネスオーナーですが、大学を出て仕事を始める際に、すでに10万ドル以上の負債を抱えているケースもよくあります。そんな中、親となり子どものために私学の授業料を払わなくてはいけなかったり、ローンの返済や定年退職後の貯蓄までする必要を考慮すると、高収入であっても対策が不十分な場合があります。早期の奨学金返済や借り換えという手段もありますし、ローンをまとめて金利を下げて、早く返済するという手段も考えられますが、私は、まずどの問題から解決すべきか、それらに優先順位を付けることのお手伝いをしています。クライアントには、退職してからも困らないためにまず自身のことを第一に考えてほしいと伝えています。子どものことも大切ですが、まずは自分の生活を立て直すことが一番です。そのあとに子どもへの援助。状況によっては、祖父母の助けを得られる場合もありますね。

## 「人生100年時代」、楽しめる仕事を見つけて

**加藤：**今、日本は長寿化で、「人生100年」という言葉がキーワードになっています。少子高齢化がかなり進んでおり、それに向けた生活設計が必要な状況です。米国でも、日本ほどでなくても高齢化が進んでいると思いますが、FPビジネスにおいて、高齢者や次期高齢者をターゲットとした

マーケティングまたは取り組みがあれば教えてください。  
**カストロ**：米国も長寿化により高齢者が増えている点は日本と状況が似ています。米国が抱える問題の1つが、高齢者の長期介護に関する制度があまりよくないということです。家族が面倒を見きれなかったら老人ホームに預けるといいうケースが多いですが、施設を利用するにも平均で年間約7万ドルという多額の費用がかかり、長期介護保険の保険料も非常に高いのです。私たちは若者層を対象としてコンサルティングを行っていますが、彼らには60歳で退職してはだめよ、とよく言っています。親世代は違ったかもしれませんが、今の若い世代には70歳を過ぎても仕事することを勧めています。それに、いくらお金があっても仕事をしていないと社会に貢献するという感覚を忘れてしまうし、退屈すると思うのです。何もしないことは精神衛生上もよくありません。若い世代には長期的に働くことになるという心の準備を促すほか、ぜひ、将来楽しめる仕事を見つけて、と言っています。また、米国ではヘルスケアのコストも非常に高くなっているのです、今のうちから自分の健康には気を遣って、とも伝えています。

**加藤**：60歳退職ではなく、65歳を超えて70歳、75歳まで働いたほうがよいと世間でもいわれています。日本FP協会でもリタイア世代の会員に向けたセミナーなども行っており、まさに米国と日本は似た状況だと感じました。

### 常に問題意識をもって、自分のビジネスを改善

**加藤**：FPとして、自分の業務を改善するために行っていることはありますか。

**カストロ**：チームをリードすることと同時に、権限委譲を行うことにも努めています。たとえば、私が今こうやって日本に来ていても、私のビジネスは米国において継続して行われています。私のアシスタントやマーケティング担当などに、何をどう対処すべきか教えているからです。私が不在の間の業務の進め方に関して、彼らもだいぶ上手くなってきましたが、改善の余地はあるのでさらに向上するよう意識はしています。

クライアントと話すときは、財務的または投資的戦略について教えるだけではなく、彼らがどういった懸念を抱い

ているかということに耳を傾けています。お金に対する不安が常に付きまわっていると運用を楽しめないし、資産を増やすことはできません。クライアントが本当に心配していることは何かを聞き、それを把握することができれば、より適切なアドバイスができます。お金に関する心配が付きまわっているのは日本も米国も同じだと思いますが、それを軽減して安心感を与えるようにしています。

### 後進の育成のためにメンターの役割も担っている

**加藤**：後進のFPを育成するために取り組んでいらっしゃることはありますか。また、その中で課題があれば教えてください。

**カストロ**：よく、どうマーケティングを行ったらよいか、ソーシャルメディアをどう活用すればよいか、あなたみたいにブランドを構築するにはどうしたらよいか、といった質問を多くのFPから受けます。私はこの業界でリーダー的立場にいますので、経験の浅いFPの方々に対しては、メンターサービスもできるだけ提供しています。ファイナンシャル・プランニングの世界では、厳しいコンプライアンスや様々な規制があり、多くの人はビジネスをスタートさせたいけれどもどうしたらいいかわからない、と苦労しています。FPとして活動する方法はいろいろありますが、自分自身のビジネスを持つということも選択肢の1つです。私もここに来るまでにたくさんの人たちに支えられてきたので、同じように若手をサポートしているところです。

### 大切なのは行動すること

**加藤**：最後に、日本でFPビジネスを始めたいと考える女性会員の方々、また、日本FP協会の全会員の方々へメッセージをお願いします。

**カストロ**：ぜひ歩みを止めることなく前進し続けてください。FPはとて必要とされている仕事です。また、この業界では互いに助け合うことが可能だと思います。決して独りではありません。手を差し伸べてくれる人は必ずいるので、前に進んで、ビジネスをスタートさせて、クライアントを見つけましょう！と伝えたいです。

### 研修開催報告 「海外FP実務家研修」(7月 東京開催)にご登壇いただきました

2019年7月26日(金)、「海外FP実務家研修」を東京で開催。「若手CFP®実務家のキャリア形成とマーケティング～米国の事例に学ぶ～」をテーマに、カストロ氏にご講演いただきました。参加した会員からは「米国のFP事情や活動を知ることができた」「日米のFPビジネスの違いや共通点、具体的なマーケティング方法について理解できた」などの感想が寄せられ、大変満足度の高い研修となりました。



カストロ氏による講演のほか、パネリストとして日本の女性CFP®実務家を交え、日米のFP実務環境の違い等についての意見交換も行われました。