



ライフプラン、証券仲介業etc...

FP業務を強力サポート 顧客拡大の営業拠点に

◀FPサービスを名目に顧客からの相談業務を拡大する事務所が増えている

資産の自己管理が求められるなか、会計事務所でもお金に関する相談業務に力を入れようと、業務の二枚看板として「税務」と「FP」を掲げるところが増えてきた。しかし、FP業務と謳っているものの、実際にファイナンシャルプランニングを行っているところは少ない。また、小規模事務所ではFP業務に着手したくても、そこまで手が回らないという現状がある。こうしたなか、会計事務所
のFP業務を強力にバックアップするサービスが注目されている。

会

計事務所におけるFP業務を支援しているのは、(株)ノースアイランド(東京・千代田区、代表取締役社長＝嶋敬介税理士・CFP)。サービスの名前は、「i-landliver」(アイランドリバー)だ。同サービスを受け
るためには、まず「i-landliver」の会員登録が必要となる。だからとい
って、高額な料金が請求されるこ

とはない。会計事務所スタッフが10人以下は月額5千円、20人以下が1万円、30人以下は1万5千円で、いずれも入会金はない。サービスの内容は、会計事務所が顧問先に配布できるツールとして、「News Letter」や各種資料、セミナーで使用できるレジュメを提供する。また、顧問先向けのサービスとして、会計事務所主催による

セミナーや勉強会の開催、ポートフォリオ理論に基づいたアセットアロケーションの提案、証券仲介業のサポートを行う。証券仲介業のサポートにはオプショナル料金が掛かるが、これは証券会社に支払うもので、単独で取組んだ場合の4分の1程度となっている。さらに、会員には預金や有価証券、投資信託、各種保険など、顧問先の資産をトータル的に管理するソフト、「管理する蔵」を3万1500円で提供する。

「i-landliver」の一番の特徴は、会計事務所の一にズに合わせてサービスを受けられる点だ。たとえば、顧問先に対する証券仲介業やライフプランニングなど、FP業務をすべて丸投げすることもできる。一方、FP部門を持ちながら、今ひとつビジネスにながって

ない場合は、FP部門の担当者向けに研修会や資料提供を行い、戦略的なFP業務を伝授していく。なかには、同社が展開しているお金の相談窓口「MoneyC@fe+」(マネーカフェ)のフランチャイズ契約を結び、地域住民のお金の相談に応じている会計事務所もある。

資産の自己管理が求められる時代だけに、「会計事務所にとってFP会社とのコラボレーションは大きな武器となる。FP業務を切り口にして税務の顧問契約につながるケースも多々あるだけに、FP会社をひとつの営業拠点として考えれば、顧問先の減少や顧問料の減額に頭を悩ませているが、時代のニーズをキャッチして、顧客満足や顧客拡大につながる新たな戦略を打ち出すことも重要だろう。