住宅専門FP養成に関して（案）

【 現状と目指すところ 】

○住宅会社と提携している保険会社系FPの現状は・・・

・団信保険の契約、ライフプランシュミレーションの作成、住宅ローンセミナー開催などをしている
・ほとんどの人は断熱性能、光熱費には関心と知識はなく、できれば簡単に保険を売りたいというのが本音

○私が目指したい「住宅専門FP」「ZEH　FP」

・（ZEHビルダーさん）太陽光発電の経済的メリット説明が苦手
↳太陽光発電の経済的メリットの説明ができる、太陽光発電に関する疑問に答えられる

・（ZEHビルダーさん）ZEHのニーズが引き出せない
↳光熱費における長期的な家計支出の削減の話ができる

・（ZEHビルダーさん）建築主の予算の壁を越えられない
↳保険の見直しにより捻出した費用を太陽光発電分のローン返済費用に充てられる

ZEHビルダーさん（営業さん）が不得意しているところを
「FPという第三者の立場からフォローできる」という役割を目指す

【　概要　】

○スキーム

①岩本が所属代理店の社内にて数名（2名くらい？）のFP資格所有者を選ぶ

②研修　・岩本が定期的に継続して所属代理店社内にて勉強会を実施
・所属代理店の社内にて外部講師による勉強会を実施（税務、周辺知識）
・太陽光発電アドバイザー等の資格取得

③それぞれのFPが「ZEH　FP」としてZEHビルダーさんにてセミナー、個別相談等を実施

○それぞれのメリット

・岩本のメリット
・ZEHの知識がなく、自分の都合だけで保険だけ売りたいという人を排除できる（岩本がメンバーを選ぶので）
・知識、プレゼン技術の向上が図れる

・「ZEH　FP」を目指す人のメリット
・新たなマーケット（ZEH住宅分野）に参入できる（？）
・高額な費用負担（研修会受講費用）がない

・ZEHビルダーさんのメリット
・太陽光発電やZEHのメリット説明が的確にできるFPを活用できる

【　その他　】

・ZEH協議会さんよりいずれかの方法でZEHビルダーさんに上記の研修を受けたFPを紹介してほしい

・「ZEH　FP」を目指す人は岩本の勉強会自体に関する費用負担はなし
・ZEH協議会さん入会金年会費は参加メンバーで出資