

『Financial Planner BOOK』 発刊によせて

現在はインターネットやAIを使えば、多くの情報に簡単にアクセスできる時代になりました。しかし、実務の現場にいると、必ずしもそれだけで十分とは言えないと感じています。AIも含めて、正しい問いを立てなければ正確な答えにはたどり着けませんし、最終的な根拠は国税庁や厚生労働省などの公的資料に当たる必要があります。ところが、それらは決して読みやすいものではなく、必要な情報にすぐたどり着くのは簡単ではありません。

なぜ今、この一冊なのか 30年近い現場経験から生まれた答え

「現在ではインターネットと根拠がつかめる」とそんな本を作りたいたと考えました。本書は、常に持ち歩けることを前提に、コンパクトなサイズにまとめています。索引をつけることで、知りたい項目にすぐアクセスできるようにし、内容は図表やマトリックス、チャートを多用して、ぱっと見て理解できる構成にしました。左右のページ配置にも工夫を凝らし、比較や判断がしやすいよう設計しています。お客様との面談の場でそのまますぐに確認しながら説明できることも意識しました。

実際に現場で使ってみると、その効果を強く実感しています。たとえば住宅ローンでは、従来の35年だけでなく50年ローンも掲載し、返済額の違いを一目で比較できるようにしました。また、資産形成の分野では「ココポイント」として、実務でそのまま使える説明の要点を整理しています。NISAやiDeCoの違い、積立投資の考え方なども、現場でお客様に伝えやすい形でまとめました。さらに、法人分野では、苦手意識を持つ方も多

生命保険の現場では、税金、社会保険、年金といったテーマが日常的に登場します。お客様との会話の中でも、「年収の壁」や在職老齢年金、住宅ローン控除、相続や贈与といった話題は頻繁に出てきます。しかし、これらを横断的に、しかも直感的に理解できる資料は意外と少ないのが実情です。そこで私は、「まずこの一冊を開けば、おおよその方向性

務でそのまま使える説明の要点を整理しています。NISAやiDeCoの違い、積立投資の考え方なども、現場でお客様に伝えやすい形でまとめました。さらに、法人分野では、苦手意識を持つ方も多

印象的だったのは、この本をお客様との面談で使用した際、「一冊欲しい」と言っていたことが多かったです。プロ向けに作ったつもりでしたが、お客様自身にとっても価値のある内容になっていると感じていただけました。これは、大きな手応えでした。私は、この本を単なる知識集ではなく、「現場で使うためのツール」として位置づけています。スマートフォンと同じように、スマートフォンと同じように、これがなければ一日が始まらない、そんな存在になれば理想です。まずは本書で全体像をつかみ、必要に応じてネットやAIで深掘りする。その起点となる一冊として活用していただきたいと考えています。



井上 健哉氏

29年にわたる実務経験の中で培ってきた知見を、この一冊に凝縮しました。生命保険に携わるプロフェッショナルの皆様が、提案の質を高め、お客様により良い価値を提供する。その一助となることができれば、これほど嬉しいことはありません。