

中山 弘恵プロフィール



Nakayama Hiroe

金融機関職員に求められる「コンサルティング力」の「スキルアップ」と「センスアップ」を目指します。お客さまの課題を発見し、お客さまに課題を解決してもらえる支援とアドバイスができる人に導きます。



ファイナンシャル・プランナー

CFP®、1級ファイナンシャル・プランニング技能士
住宅ローンアドバイザー・相続手続きカウンセラー

大手損害保険会社の企業営業部で代理店・お客さま支援業務を担当した後、都市銀行での資産運用アドバイス・住宅ローン受付審査業務を経て、ファイナンシャルプランナーとして独立。現在は、FP相談員として体得した傾聴力・質問力・発信力をお客さまの前で実践できる支援を行うほか、シニア世代の介護・相続への対応、金融機関職員向け通信講座の執筆業務を中心に活動。私立大学（キャリアデザイン科）では、FP資格の取得対策とFP知識の実生活への活かし方を伝授している。

【得意なテーマ】

「ライフプラン」「相談スキル向上」「伝え方」「CS向上」「資産形成」
「相続対策と相続発生後の手続き」「損害保険」「生命保険」「リタイアメントプラン」

【活動実績】

研修・セミナー・勉強会：＜主なテーマ＞

「顧客本位を身につける相談スキル（銀行員）」「ライフプラン研修（新入社員・年代別）」
「相続発生後の手続き（銀行員・生活者）」「相続と贈与の知識（銀行員・生活者）」
「確定拠出年金研修（企業型・個人型）」「銀行員のためのNISAとiDeCo研修」
「世代別に考える資産形成術」「介護保険の認定申請から活用方法までを学ぶ」
「親の介護が必要になる前に知っておきたい介護の知識と資金計画」

執筆・取材：

経済法令研究会「窓口セールス実践コース TEXT 2 (2.リスク商品の知識とセールス手法)」
「JAバンク投資信託取扱コンプライアンス講座（第3章・第4章）」
「預かり資産アドバイザー基本コース（第1章・第2章・第3章）」
「預かり資産アフターフォロー強化コース（第3章）」
大和ハウス工業「リバースモーゲージの特徴と活用例」（KYOTO LIFE MAGAZINE）
価格.com 保険、保険チャンネルにて不定期掲載（生命保険・損害保険）
大阪府医師協同組合「エンディングノートの正しい知識と遺言書との使い分け」

【メッセージ】

世間の金融機関の行職員に対するイメージは「信頼できる」です。接客の姿勢は、お客さまが金融機関に抱くイメージに大きな影響を与えます。新しい便利な金融サービスが生まれても、お客さまの期待やニーズを的確に捉え、お金を通して生活やビジネスを円滑に進めるサポートができるのは「人」です。本当に信頼される人になるためには、お客さまが必要としている情報と正しい知識を伝えていくことも大切です。お客さまと笑顔になり、金融のプロとして持続的に成長し、一緒に世の中を活性化していきましょう。