

FP コンサルティング実務研修

補助テキスト

by 井畑 敏

目次

Section 1	P5
FP コンサルティングとは	
FP コンサルティングの流れ	
FP コンサルティング 6つのステップ	
●参考としてのお話し 1 IDS(アメリプライズ)NY 営業部長の話し	P7
Section 2	P9
FP コンサルティングの実践 その 6 ステップ	
ステップ 1 ライフプラン (夢) の確認	
ステップ 2 資源の確認	
●ステップ 1、ステップ 2 の実際の実行方法	
●参考としてのお話し 2 「ありがとうございます」は誰が言う言葉か	
Section 3	P16
Step 3. 現状分析と評価	
キャッシュフロー分析と問題点の確認	
●参考としてのお話し 3 キャッシュフロー表	

Section 4 P20

Step 4. プランの作成

シナリオプランの作成1 ファイナンシャル・ゴール

Section 5 P22

Step 4. プランの作成

シナリオプランの作成2 ライフプランのバランスシート

●参考としてのお話し4 個人資産（家計）のバランスシート

Section 6 P25

Step 4. プランの作成

シナリオプランの作成3 夢の実現のための資産運用

資産の運用プラン

アセットアロケーション

個人ニーズからのアセットアロケーション

「積立」に関して

資産運用だけでは夢が実現できない場合

「収入の増大」設計

「支出プランの変更」設計

「節約プラン」と「支出プランの変更」との関係

シナリオプランの提案書

Step 4. プランの作成

Step 5. プランの実行

STEP 6 定期的なフォローアップ

実行プラン

金融サービス業の専門家との協業

市場環境からのアセットアロケーション

運用商品としての投資信託

千三つとの違い

リスク管理（保険の活用）

第5ステップ プランの実行

第6ステップ 定期的なフォローアップ

FP コンサルテーションの入り口 (FP メニュー)

Mr.FP and Ms.FP メンバーの FP コンサルテーション

(すべてをインターネットで)

①FP 研修（無料ビデオ研修）

②顧客募集の為のセミナー実施（オンラインセミナー）

③FP 面談（Zoom の活用）

④プラン作成（FP ソフトの活用）

⑤他業界の専門家との協業による実行プランの作成と実行プランの実行

⑥FP コンサルティングの料金について

⑦Mr.FP and Ms.FP コンサルテーションの流れ

Section 9

P44

再び、これだけは心にとめよう

- ポイント1 相談は受けるがその後顧問客にできないのは何故だろう
- ポイント2 夢を一番に持ってくるキャッシュフロー
- ポイント3 リスクテイク運用の勝ちは2桁3桁
- ポイント4 「資金運用 長期・積立・分散」しかし日本人の多くが分散をしてない
- ポイント5 リタイアメント資金設計、マイホーム資金設計---等々、基本は同じ

Section10

P48

参考としてのお話し5 FP業をどう考えるか

- ① FP業は先生業
- ② 金融専門家だが「金融専門家業」と勘違いしてはいけない
- ③ ファイナンシャルプランニングはQ&Aではない

Section11

P50

参考としてのお話し6 金融機関のファイナンシャルプランニング
独立FPとの協業について

- ①なぜ、FPは金融機関の業績に寄与しないのか？
- ②金融機関と独立FPの協業

Section1

FP コンサルティングとは

FP コンサルティングとはFPの6ステップを実行することです。FP資格を持っておられる方は「あああれか」と思われるかもしれませんし、「もう忘れてしまったな」という方もおられるでしょう。FPにはFPしかない仕事（作業）がある、それがこのFP6ステップで、ファイナンシャルプランニングそのもの、日本的に言えばFPコンサルティングそのものです。このFPコンサルテーションの6ステップ、難しいものではありません。各ステップで何をやれば良いかを分かってしまえば、FPの資格を持たれている方は誰にでもできるでしょう。

現在の教科書に書かれているFPの6ステップは

- 第1ステップ 顧客との関係確立とその明確化
 - 第2ステップ 必要データの収集と目標の明確化
 - 第3ステップ 現状分析と評価（問題点の確認）
 - 第4ステップ プランの作成
 - 第5ステップ プランの実行援助
 - 第6ステップ プランの定期的フォローアップ
- です。

実はこれは1995年ごろCFP Boardにより改定されたもので、それ以前は

- 第1ステップ ライフプランの確認
 - 第2ステップ 資源の確認
 - 第3ステップ 現状分析と評価（問題点の確認）
 - 第4ステップ プランの作成
 - 第5ステップ プランの実行援助
 - 第6ステップ プランの定期的フォローアップ
- でした。

1995年以前にFP資格を取られた方はこの以前の6ステップを習われたと思います。1990年代に入り、「コンプライアンス」がアメリカで大きな問題になり、第1ステップの「ライフプランの確認」と第2ステップ「資源の確認」を統一して第2ステップ「必要データの収集と目標の明確化」とし、第1ステップにコンプライアンスの為の「顧客との関係確立とその明確化」を加えたのです。ただ、ファイナンシャルプランニングの作業ステップとしては、

旧型の 6 ステップの方が説明しやすいので、旧型の 6 ステップで説明します。 後から付け加えられたコンプライアンスは日本の FP として、もちろん守るということで、進めます。

参考としてのお話し 1

IDS (アメックス) NY 営業部長の話し

1988年だったと思いますが、ニューヨークでアメリカFP協会の大会が開かれたときでした。現在のアメリカFP協会はFPA (Financial Planning Association) ですが、当時はIAFP (International Association for Financial Planning) でした。のちにCFPの団体ICFP (Institute of Certified Financial Planner) と2000年に合体して、今のFPAになりました。

アメリカFP協会は毎年コンベンションを開いており、開催都市は毎年変わります。私が最初に参加したのは1985年シカゴで開かれたコンベンションで、1988年はニューヨークだったわけです。

ちょっと余談になりますが、IAFPは1969年アメリカ、シカゴに13人のファイナンシャルプランナーが集まって作られましたが、良く13人で「International」なんて名前を付けたもんだと思います。実際はInternationalではなく、アメリカの国内FP協会でした。当時はインターナショナルな組織はなく、その為、フランスから毎年来ていた団体のチェアマンがインターナショナルな組織を作ろうと日本の我々にも声をかけてきたこともありました。

今では、CFP Board が作る CFP Standard を基に、世界20カ国以上でCFPが導入され、FPAはCFPを背景にしている団体でもあるので、以前よりよっぽどインターナショナル的と言っていいでしょう。

さて毎年開かれるICFPのコンベンションでしたが、私が行き始めた時から特に目立ったFP会社がありました。コンベンションには毎年全米から5000人ほどのファイナンシャルプランナーやFP業界の会社が集まります。3日間ほどの大会では様々なセミナーが開かれ、ファイナンシャルプランナーはそれらのセミナーに参加し、同時に展示会場ではファイナンシャルプランナー向けに200~300もの企業がブースを並べます。多くはファンドマネージング会社、FP向けコンピュータソフトの会社、多くの金融機関、などで、中にはファイナンシャルプランナーがセミナーを開く為に使用する看板、テキスト、質問紙などのセミナーセットを売っている会社も当時はありました。(これを基にスタートしたのが日本FP協会のFPフェアで、私は第1回、第2回のFPフェア実行委員長を務めました。)

そのなかで、毎年展示会場の中央を占めるひととき大きなブースがありました。それが、IDS でアメックスのグループだと知りました。 当時、IDS には約 6000 人のファイナンシャルプランナーが所属し、ファイナンシャルプランナーの数からして世界 No.1 の FP 会社でした。 聞くと、多くのアメリカのファイナンシャルプランナーがあそこはすごい、すごい、すごく儲けている、と褒めるのです。 そこで、IDS に連絡し、ニューヨークの大会の時、現地の営業部長の話聞くことができました。

注) IDS は 2021 年現在、アメリプライズ・ファイナンシャル Inc. となっています。

我々は 20 人ぐらいで押しかけ、彼は 1 時間ほどの講義をしてくれたのですが、その中で、彼は「我々は 14 四半期増収増益」だといったのです、「この不況の時に」とも付け加えました。 当時 1988 年、日本はバブル全盛、行け行けの時代でしたが、アメリカはスタグフレーション、すなわち不景気かつインフレの時代です。 アメリカが落ち込み、「Japan as Number 1」の時代です。

その不況のアメリカで 14 四半期増収増益だと彼は言いたかったのです。 もちろん聞きました、「なぜか?」と。 そうしたら彼はこういったのです、それは「我々が FP をやっているからだ」と。 でも待てよ、FP をやっている金融機関はいっぱいあるじゃないか、それなのになぜ IDS だけがこれほど儲けているのか。 そこで、聞いてみました、「他にも FP をやっているアメリカの金融機関はたくさんあるじゃないですか?」と。 すると彼はこう言い切ったのです、「他の金融機関は FP はやっていません。」 彼はこう言い切ったのです。 彼は続けました、「我々が言う FP (ファイナンシャルプランニング) とは、FP の 6 ステップを踏むことです。 我々はこの 6 ステップを踏んでいます、他の金融機関は踏んでいません。 この意味で、他の金融機関は FP をやっていないといったわけです。またそれが我々は儲け、他のファイナンシャルプランナーのいる金融機関は儲けられない違いです」と。

彼は続けて、FP の 6 ステップを説明しました。 でも、それは教科書に書いてあることそのもので、AFP の講義では第 1 時限目に習う FP の 6 ステップそのものでした。 私が FP の 6 ステップがいかに大事なものであるかを認識した瞬間でした。

注) 金融機関の FP6 ステップの踏み方は、独特のポイントがあるので、それについては、Section 11 で述べます。

Section2

FP コンサルティングの実践 その6 ステップ

第1ステップ ライフプラン（夢）の確認

顧客の夢、生活設計、生活目標の確認です。 ファイナンシャルプランニングの目的は顧客の夢の実現です。 顧客の夢の実現には医者健康面で、宗教家・芸術家などは精神面でその実現を助けますが、ファイナンシャルプランニングは財政面でその実現を助けます。 ということは、まず顧客のライフプランは何かを知り、確認しなければなりません。 顧客のライフプラン・夢を確認し、次にそれをファイナンシャルプランニングの言葉である「いつ・いくら」に置き換えます。

つまり、子供にはこのような教育を受けさせたい、10年後にはこのような家を持ちたい、リタイア後はこういう生活をしたい、これらライフプラン・夢を「いつ・いくら」という支出プラン・支出スケジュールにするわけです。

第2ステップ 資源の確認

次に必要なのは顧客がその夢を、その支出プランを達成するためにどんな武器を持っているかです。 顧客の持っている武器（資源）は2つで、1つは①収入。 これから入ってくる収入、これにはまず給与がありますが、将来の年金もあります。また人によってはその他の収入もあるでしょう。もう1つは②資産。 今までに蓄えた資産、あるいは親から相続した資産もあるでしょう。 あと、住宅ローンなどの負債がありますが、これは負の資産と考えます。したがって、②資産とはいわゆる、純資産と考えればいいでしょう。 これらが目標を達成するための武器となるわけですが、それを確認しなければなりません。

●第1、第2ステップの実際の実行方法

第1、第2ステップは、顧客からの情報収集ですが、実際にはどうやって情報収集をするのか。それはまず①顧客との面談、です。通常は顧客に事務所に来てもらいます。医者や弁護士と同じように、事務所に来てもらいます。

しかし、現在はオンラインという便利な道具があります。Mr.FP and Ms.FPではメンバーにZoomを使ったオンラインFPコンサルティングを紹介しています。オンラインなら、顧客がどんなに離れていても、またわざわざ事務所を持たなくとも、自宅からFP自身の自由な時間にFPコンサルテーションができます。セカンドワークとしてFPコンサルテーションを始めることもできます。

また、これは事務所での面談でも同じなのですが、初回のオンライン面談だけでは詳しい情報を収集できません。顧客は預貯金の内容を銀行通帳を調べなければわからないかもしれませんし、保険の詳しい内容などはほとんど解らないでしょう。この為、顧客に「質問紙」を渡し、質問紙に記入してもらうことにより、詳しい情報を収集します。また、保険などは保険証書のコピーをもらった方が良いでしょう。この質問紙はMr.FP and Ms.FPのメンバーが使用するFPソフト「FP500」にExcel Fileとして付いていますので、これを顧客に送り、顧客からオンラインで返送してもらい、質問紙の情報を基にFPソフト「FP500」でプランを作成していきます。

ところで、6ステップの第一ステップ「ライフプラン（夢）の確認」、第二ステップ「資源（武器）の確認」はある人達は簡単にできますが、ある人達には簡単にはできません。

FP業は先生業です。FP業を簡単に言ってしまうえば、FPの6ステップを踏む職業です。しかしこの6ステップはそう簡単には踏めません。まず第1ステップ「顧客のライフプラン、人生計画、夢の確認」です（前述しましたが、私はFPの作業がより端的に説明されている1995年以前のFP6ステップをここでも使っています）。顧客からこれをすべて聞けますか？次に第2ステップです。顧客の夢の実現のために必要な武器である資源「収入と資産」の確認。収入はいくらか、将来の年金の概算はいくらか、貯蓄はいくらか、株は、不動産は、ローンは、その他借金は？それらをすべて聞けますか？聞けなかったら、第3ステップの「分析」、現在保有の武器（資源）で、夢は実現できるのかの分析ができないのです。

このように、FP の第 1 ステップ、第 2 ステップですべてを聞けなければ、FP コンサルティングは始まらないのです。よく金融機関の人が言います。「顧客はいつも隠している。本当のことを言ってくれない。」これは当然のことで、客は薬局で薬局の店員の前で裸にはなりません。でも病院で医者の前では裸になります。

この事実が大事なのです。FP コンサルティングをやるためには薬局の店主・店員ではなく、「医者」にならなくては、そして、顧客がこの人は「医者」なんだと認識してくれなくては、顧客は裸にならず、すべてを話してくれず、第 1 ステップ、第 2 ステップは踏めないのです。つまり FP コンサルティングはできないのです。

初めて会う顧客との最初の約 1～2 時間の面談のうちに顧客のすべてを聞きます。実はこれはファイナンシャルプランナーが優秀だからというわけではないのです。彼ら彼女らは医者だから顧客を裸にできるわけで、どんなに優秀でも薬局の店員や店長では顧客を裸にできないと同じです。

どうしたら良いのか？

その第 1 は、意識で「医者」になる、これは意識の問題なので、そんなに難しいことではないのです。ただ今まで、顧客に金融商品売っていて、顧客に「有難うございます」を言っていた方々には、結構難しいものです。その方々は「私は先生」と自分に何度も言い聞かせてください。

その第 2 は、まず夢を聞く。顧客が何を望んでいるのか、まずそれを聞く (FP の第 1 ステップ)。夢を確認して、それではそれを実現するために、顧客の収入はどうか、資産はどうか？ これは自然に聞けます。顧客も夢の実現のために自身がどうゆう状況なのか、FP に説明するのは当然と感じます。例えば、保険の見直しを頼んできた顧客にも、適切な保険を設計してあげるには、その一家が持つリスクを知らなければなりません。それは顧客が持つライフプラン (夢) と資源によって変わります。そして、まずは、第 1 ステップのライフプラン (夢) の確認から始まります。

顧客の夢をつかみ (FP の第 1 ステップ)、それを実現するための顧客の持っている武器 (収入と資産) を聞き (第 2 ステップ)、キャッシュフロー分析をし (第 3 ステップ)、夢を達成するためのファイナンシャル・ゴールを含むシナリオプランを作る (第 4 ステップ)、ここまでやれば顧客は自身の人生のため、この FP と長く付き合いたいと思うわけです。その後、顧問契約に進みます。

FP コンサルティングをする FP は「医者」、「先生」でなければならないのです。 そうでなければ顧客を裸にできず、FP の 6 ステップが踏めず、FP コンサルティングができないのです。

参考としてのお話し 2

「ありがとうございます」は誰が言う言葉か

「ありがとうございます」は日常よく使われる言葉ですが、もちろんファイナンシャルプランナーと顧客の間でも使われます。しかしこの言葉はどちらが言う言葉でしょうか。この言葉を顧客に言っているファイナンシャルプランナーがいたら、その人はファイナンシャルプランナーの資格（あるいは肩書き）は持っているが、実際にファイナンシャルプランニングの実務をやっているわけではないと言っていいでしょう。この言葉は、「顧客」が使う言葉なのです。ちょうど、患者さんがお医者さんに言うように。

以前独立 FP 会社を営んでいる私の友人が、彼の会社の社員 FP（仮に A 君としましょう）が今度やめると言ってきました。私もその A 君を良く知っていて、彼は CFP 資格者でもあり、人間的にもいいやつであったので、どうしてなんだと聞いたところ、彼には顧客がつかないということでした。

ここでいう顧客とは顧問客のこと、いわゆる顧問料を払ってくれているファイナンシャルプランニングのお客のことです。私がきちんとした方法で FP の顧客募集をやっているかと聞いたところ、やっているという。セミナーを開き、そこから顧客を事務所に招き、コンサルテーションをしながら顧問客へと導いているというのです。

それなら事務所に相談にこられた顧客の 7～8 割は顧問客になるだろうと言うと、友人は、自分の場合はそうだが、しかし A 君の場合は 9 割顧客にならないと言いました。A 君が面談する顧客はいつもそうだが別に怒って帰るわけではない、どちらかと言うとにこやかに帰っているというのです。しかし顧問客にならない。

そこで、友人も不思議に思い、ある時、隣の部屋で A 君のコンサルテーションを聞いてみたそうです。友人が隣で聞いていると A 君は最後に「ありがとうございます」「どうぞよろしくお願いします」と顧客に言っていたというのです。私は、友人に「それだね」と言い、お互いに、うなずいたわけです。

なぜならこの言葉「ありがとうございます」、「どうぞよろしくお願いします」を使っていたら顧客はできないからです。「ありがとうございます」「どうぞよろしくお願いします」は顧客がファイナンシャルプランナーに対して言う言葉です。あなたが仮に胃が痛い、熱がある、寒気がするといった状態で、お医者さんに見てもらったとします。診察の後、医

者があなたに向かって「ありがとうございます」、「良く来て下さいました」、「どうぞよろしくお願いします」と言ったら、あなたは思うか。 ちょっとおやっと思われるでしょう。「このお医者さん、ちょっとおかしいな」と。 あなたはきっとこの医者からは足が遠のくようになるでしょう。 あなたには「医者」はこういうものだというイメージがあり、それに対しておかしいと思うからです。

ファイナンシャルプランニングも「先生業」なのです。 顧客は「先生」であるファイナンシャルプランナーの「指導、意見」を求めて相談にきます。 ファイナンシャルプランナーは先生として、専門家として顧客のために、顧客の立場で考え、指導を行う。 それに対し顧客は「ありがとうございます」「どうぞよろしくお願いします」と言うわけで、またそれに、すなわち FP コンサルティングに対しお金を払ってくれるわけです。 時にはお歳暮やお中元も贈ってくれるのです。 この「先生業」だということを理解しないとファイナンシャルプランニングは出来ないのです。

A君は元、金融商品の営業の仕事をしていました。 もちろん金融商品の営業では顧客に対して「有難う御座います」と言います。 しかし、ファイナンシャルプランニング業では反対に顧客が「有難う御座いました」と言うのです。 これは「業」つまりビジネス自体の性格の違いなのですが、A君はファイナンシャルプランニング業の性格を理解できていなかったわけです。 この違いを理解するかしないかが、FP コンサルティングが出来るか出来ないかの大きなポイントとなります。

以前、AFP で保険会社の営業をやっている友人が、自分には大分顧客ができたのでそろそろFPとして独立しようかと思うのですが、と行ってきました。 私はそれは無理ですよと言いました。それは、金融商品のサービス業の先にFP業があるわけではないからです。

一方、私のもう一人の友人で保険代理店業をしていて、どうしてもFP業をしたいという方がおられました。 彼は本気(変な言い方ですみません)でFP業になろうとしたのです。 そして見事になりました。 しかし彼は後で言っていました、「元の保険の顧客は誰一人FPの顧客になってくれなかった」と。 これが「事実」です。 一方は「有難う御座いました」と顧客に言う職業、一方は顧客から「有難う御座いました」と言われる職業です。

この違いを判らなかつたらFP業はできません。 保険業の先にFP業があるのではありません、証券業の先にFP業があるわけではありません。 それは全然違う職業なのです。

Mr.FP and Ms.FP では、FP コンサルティングを行うファイナンシャルプランナーと金融サービス業の専門家とを分けて、お互いに協業して頂いています。 FPの資格を持たれてい

ても（例えそれが CFP でも FP 技能士 1 級でも）、FP のコンサルテーションをやらない証券業、保険業、不動産業、税理士業、等の方々は FP コンサルテーションをやる FP 業の FP にとっては、他の金融サービス業の専門家なのです。一方、そして、その方々は FP コンサルテーションを完結するためには必要な「専門家」の方々なのです（「実行プラン」を参照してください）。

Section3

第3ステップ 現状分析と評価（問題点の確認）

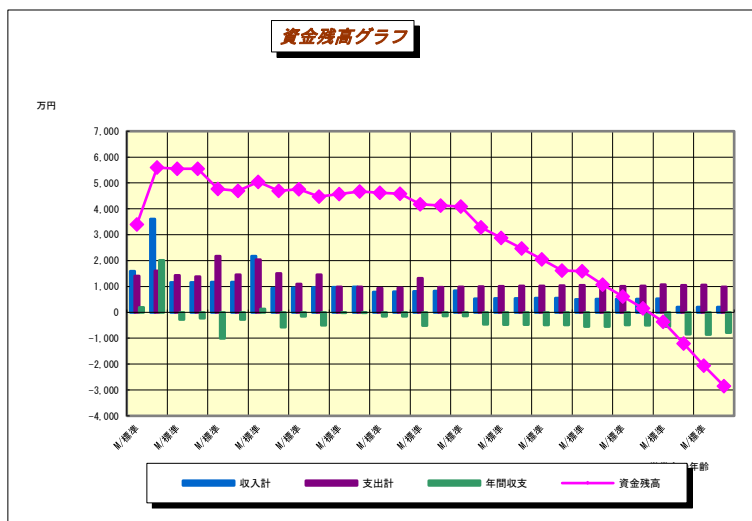
さて、第1ステップで確認したライフプランの目標・夢が第2ステップで確認した武器（収入と資産）で達成できるか？ それを分析するのがこの第3ステップです。支出スケジュール（夢）を①収入と②資産（の活用）で賄えるのか、この時使われるのがキャッシュフロー表です。FP資格を取られた方はこのキャッシュフロー表を使う課題を経験したはずで、キャッシュフロー表では、まず最初の上部に①支出のスケジュールが来ます、次に②収入スケジュールが来てそれを補えるかの③収支が出ます、そしてその収支のプラス部分は資産に加えられ、マイナス部分は資産から削られます。通常、現役時はこれ（③収支）がプラスであり、リタイア後はマイナスになります。マイナスになり、死ぬ前に（すみません、ちょっと直接すぎる表現かもしれませんが）資産がなくなってしまうのは困ります。この場合は夢がかなわないという分析結果になるわけです。

もちろん、人生がいつ終わるかなど誰も分かりませんが、自分は多分このぐらいは生きるだろうという予想（希望かもしれませんが）は誰もが持っていると思います。そして、そのころまでに一文無しになっては困るのです。このようにキャッシュフロー表で問題点が発見されるわけですが、実は問題点は出ます。必ず出ます。

キャッシュフロー表（一部表示）

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
年齢	正雄様	43	44	45	46	47	48	49	50	51
支出	年間必要生活資金	300	303	306	309	318	321	324	328	331
	ライフプラン資金	0	10	10	10	100	10	11	11	211
	マイホーム資金	167	167	167	167	167	167	167	167	167
	その他特別支出	31	31	31	31	31	31	31	31	31
	ローン	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	保険	32	32	32	32	32	32	32	32	32
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出計	530	543	546	549	648	561	565	568	771
収入	個人収入	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	確定拠出年金収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	積立	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	収入計	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	年間収支	170	157	154	151	52	139	135	132	-71
	金融資産	1,570	1,743	1,915	2,085	2,158	2,318	2,476	2,633	2,588

資産残高表 将来資産残高がマイナスになっています。



なぜ必ず出るか？ それは、初めに夢（ライフプラン）を聞いており、それをいつ・いくらという支出プランに直して、キャッシュフロー表の最初に持ってきているからです。ファイナンシャルプランニング（FP コンサルテーション）の目的は、顧客の夢の実現です。ファイナンシャルプランニングはあくまで顧客の夢から入らなければなりません。そうすると、キャッシュフロー上、必ず問題点が出てきます。問題点が出てくるからこそ、ファイナンシャルプランナーが必要なのです。

これは大事な注意点なのですが、もし、キャッシュフロー表で収入を最初に持ってくるとどうなるか？ これは、実際のFP コンサルテーションの経験から分かった話ですが、顧客の収入を最初にもってくると、思考的に「その収入で、いかに生きていこうという発想になってしまい、顧客の夢は主役から降ろされてしまいます」。30歳の顧客がいたとして、30歳時に収入プランを先に出す（キャッシュフローの最初の項目とする）と、顧客は30歳時での収入をベースに、例えば50歳時、70歳時の収入を予想し、その予測の基に、いかに生きていこうという発想でプランを作ることになり、言ってみれば、彼は30歳時に人生を決めてしまうことになってしまいます。この場合は、問題点が出てきません。問題点が出てこない、お金が足りる、一見いいように見えますが、顧客の夢はどこかに行ってしまいます。

実際のFP コンサルテーションの経験からの注意点ですが、後ほどもう少し説明したいと思います。

キャッシュフロー分析では、第一に顧客の夢である支出プランを持ってくる、そうすると必ず問題点が出てくると覚えてください。もし問題点が出てこなければ、顧客がよほどの金持ちか、夢の無い人でしょう。そういう方々にはファイナンシャルプランナーはいりませ

ん。 もっともお金持ちの顧客は相続という問題が出てくる場合がありますが。

さて顧客は次に、問題点を解決するにはどうしたら良いのだろうと？と、考えます。 そこで、第4ステップに移ります。

参考としてのお話し3 キャッシュフロー表

キャッシュフロー表のまず第一項目はライフプラン・夢を数値化した「支出プラン」だと述べました。これをよくやる「収入プラン」を第一項目に挙げると、その時点で想定される収入でこれからの人生を生きていこうという発想となり、顧客の夢はどこかに飛んで行ってしまうとも述べました。

然し視聴者の皆さんは、「ちょっと待ってよ、FPの研修（AFP、あるいはFP技能士）で習ったキャッシュフローはその第一項目が「収入プラン」になっていたのに」と思われている方も多いと思います。

申し訳ないです、これは私の失敗で、1986年1月日本で初めての「ファイナンシャルプランナー養成講座（その後AFP講座となる）」を週刊ダイヤモンドのダイヤモンド社と共に開催した時です。私が講座のカルキラムを作りましたが、その中で作ったキャッシュフロー表の第一項目を「収入プラン」にしてしまったのです。当時の私は、まだFPコンサルテーションの実務経験が十分でなく、それで良いと思ってしまったのです。その為日本FP協会のキャッシュフロー表も（社）金融財政事情研究さんのキャッシュフロー表も第一項目に「収入プラン」が来ることになってしまいました。

しかし、FPコンサルテーションの実務を進めるうちに、これはまずい、これだと思わしくその収入で、いかに生きていこうという発想になってしまい、顧客の夢は主役から降ろされてしまう事に気が付いたのです。

FPの資格を既にお持ちの方には申し訳ありませんが、習われた方法はちょっと変えて、キャッシュフローの最初には「支出プラン（顧客の夢）」を持ってきてください。

Section4

第4ステップ プランの作成とファイナンシャル・ゴール

ファイナンシャル・ゴール

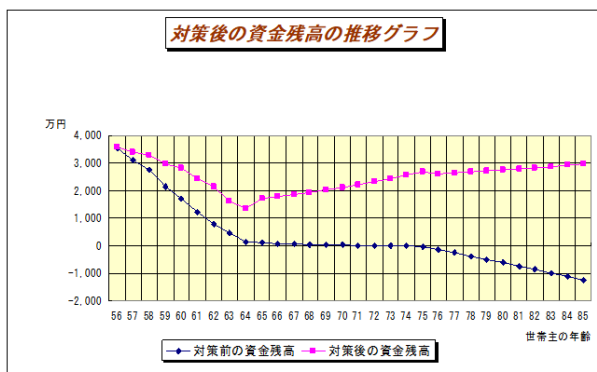
顧客にも目標としてよく分かり、常にFPが顧客と共有できる形の目標を作ることは大事です。

それが、例えば

- セカンドライフの為に50歳までに2000万円を貯める
- 独立するために35歳までに独立資金500万円を作る
- 十分な資金を妻と子供に残したいので80歳時に資産2000万円を保持する

と、言ったものです。

キャッシュフロー分析で問題点が出てき（黒の下部のグラフ）、それを克服するための解決策をキャッシュフローのシミュレーションを色々やり、以下のピンク（上部）のグラフが得られたとします。それを、これから説明する「シナリオプラン」として顧客へ提示するのですが、その時ファイナンシャル・ゴールを設定します。



このグラフからは

- 目標の老後を過ごすため65歳時までに資金残高を1800万円とする。

といった、目標値が出てきます。

これが、「ファイナンシャル・ゴール」として、顧客と共有するものです。「ファイナンシャル・ゴール」を顧客に提案すると、顧客は自分自身の生活目標として「ファイナンシャル・ゴール」を理解してくれます。

この「ファイナンシャル・ゴール」はとても重要で、ファイナンシャルプランニングの「肝」と言っているでしょう。顧客はここで理解します、自分のライフプランを達成するためにはこんな問題点があり、これを解決するのがこのファイナンシャル・ゴール(目標)であり、この「ファイナンシャル・ゴール(目標)」を達成できれば、夢がかなうんだと。

そして、このファイナンシャル・ゴールを達成するために、この先生、ファイナンシャルプランナーと一緒にいようと考えてくれます。そしてこれが、顧問契約につながるわけです。

Section5

第4ステップ プランの作成 ライフプランのバランスシート

第3ステップで自分の夢を実現する為には「問題点」があると理解された顧客は、「ではどうしたらいいのだろうか?」と考えます。

そこで、ファイナンシャルプランナーはプランの作成に移ります。

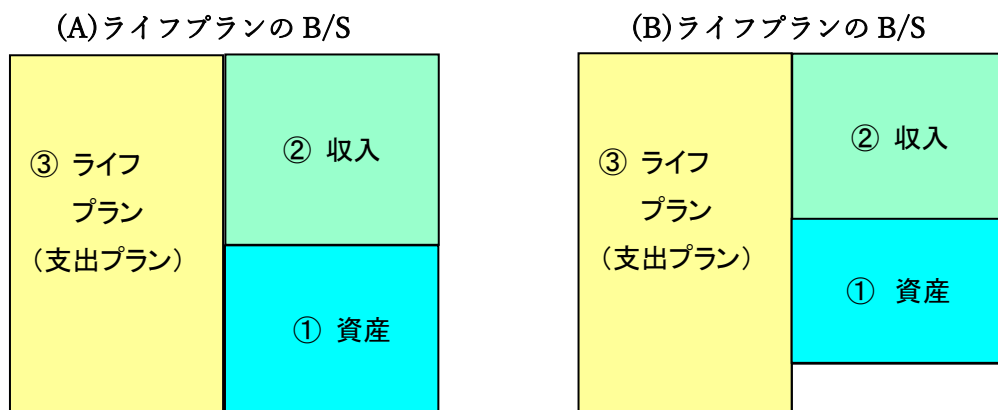
ファイナンシャルプランナーは2つのプランを作ります。

- ① シナリオプラン (およびファイナンシャル・ゴールの設定)
- ② 実行プラン

シナリオプランは問題点を克服する為にこうしようと言うシナリオです。そして、次にそのシナリオに沿って、実際に資産の運用などをどう行うかの具体的プラン (商品名も入れて) が、実行プランです。

まず、シナリオプランですが、それを作る考え方とステップを示すのが、以下のライフプランのバランスシートです。

ライフプランのバランスシート



バランスシートはご存知のように、左側と右側がどのような形で (内容で) バランスがとられているかを示すものです。このライフプランのバランスシートが表しているのは、③ライフプラン (支出プラン・いついくら) は②収入と①資産で賄われているという事です。A図のように左側と右側の大きさが合っていれば、③ライフプランはOKという事に

なりますが、B図のように、②収入と①資産を足しても③ライフプラン（支出プラン）を賄えない場合は問題です。このB図の右下の白い空白部分は言わばキャッシュフローの問題点を図式化したものと言えます。

ライフプランのバランスシートはこの白い部分（問題点）を無くすにはどうしたら良いかを示していますが、バランスシートを見てわかるのは、右下の白い部分（問題点）をカバーするには3つの方法しかないことです。

- ① 資産を運用して白い部分をカバーする（資産を大きくする）
- ② 収入プランを改善して白い部分をカバーする（収入を大きくする）
- ③ ライフプラン（支出プラン）の一部をカットして収入+資産とのバランスを取り、白い部分をなくす

③のライフプラン（支出プラン）の一部カットは、目的である夢の実現の一部カットとなりますので、できるだけやりたくない、その前に、①資産の活用による解決か、②の収入の拡大による解決を考えたい。これが、顧客の望みでもあり、ファイナンシャルプランナーの望みでもあると思います。

また、②の収入の拡大は、定年の延長とか、副業とか、共働きとか、顧客の生活プランの変更になる事が多く、これもまず最初にやるべきことではないでしょう。

ファイナンシャルプランナーがその知識を生かして、唯一自分自身だけで提案できるのは、①の資産の活用による問題点の解決です。これでなぜ、解決の順番がこの様に①～③の順番になっているかご理解いただけたと思います。

- ①資産を運用して白い部分をカバーする（資産を大きくする）
- ②収入プランを改善して白い部分をカバーするシ（収入を大きくする）
- ③ライフプラン（支出プラン）の一部をカットして収入+資産とのバランスを取り、白い部分をなくす

実際のところ、8割、9割のケースは①の資産の運用だけでシナリオプランができます。②の収入の拡大や③の夢のカットを行わなくてはならないのはごく一部のケースです。

●参考としてのお話し4 個人資産（家計）のバランスシート

(A)ライフプランの B/S

何年何月～何年何月

③ ライフ プラン (支出プラン)	② 収入
	① 資産

(B)個人資産の B/S

家計の B/S
何年何月何日時点

① 個人資産	② 負債
	② 純資産

良く個人資産の（あるいは家計の）バランスシートを目にされるかと思います。これは以前からあった考え方で、ある時点での個人（あるいは家計）の純資産の大きさを見るために作られます。

資産の大きさからマイナスの資産である負債を引き、純資産の額を見るものです。これは何月何日時点での純資産の大きさを示すものです。

一方、ライフプランのバランスシートはある時点からある時点までのライフプランの3要素である支出プラン（ライフプラン・夢）と収入プラン、資産額を見るものです。どちらかという、考え方とってください。シナリオプラン、ファイナンシャル・ゴールを作っていく上で、方法は3方向しかなく、且つまずは①資産の運用、その次に②資産の運用と収入の増加、最後に③資産の運用と収入の増加とライフプランのカットを考えることを示しています。

Section6

第4ステップ プランの作成 夢の実現の為の資産運用

資産の運用プラン

資産運用のシナリオプランを作るために、ファイナンシャルプランナーはキャッシュフロー表を使い、所有資産を何パーセントで運用すれば、問題点が解決するのか、様々なシミュレーションを行います。3%では？ 4%では？ 5%では？ 5.5%では？ 6%では？――。

様々なシミュレーションを行い、ファイナンシャルプランナーが考える、そして顧客が受け入れてくれるであろう資産運用プランを作ります。通常、運用できる資産は100%預貯金などの「資金」であることがほとんどです。居住用とは別に運用できる「不動産」を持たれている方は、少ないですが、運用できる不動産を持たれている顧客の場合は、現状の運用利益をそのままプランに組入れるか、より改善が期待できる場合は、不動産運用の専門家と組んでシナリオプランを作るなどの道があります。

ここでは、「資金運用」のシナリオプラン作成について述べます。通常はこのシナリオプランで80%~90%の顧客はカバーできます。

アセットアロケーション

資金運用に当たっては、「アセットアロケーション」という考え方が重要です。証券や金融商品に係ってられる方々は、いやっていうほど聞いている言葉だと思いますが、ファイナンシャルプランナーが資金運用のシナリオプラン、実行プランを作る時、まずはアセットアロケーションを行うという事です。アロケーションですから配分です。

FPコンサルティングでのアセットアロケーションには以下の2つがあります。

①個人ニーズからのアセットアロケーション

流動性資金

安定性資金

成長性資金

②市場環境からのアセットアロケーション

国内株式

海外債券

海外株式 などなど

個人ニーズからのアセットアロケーション

まずやるのは①個人ニーズからのアセットアロケーションです。個人には日々の生活があり、ライフプラン（夢）があります。現在所有の資金をそれらのニーズに合わせて配分して運用しなければなりません。

まず、1) 流動性資金ですが、これは明日の為、今月の支出の為など、要するにすぐ使えるようにしておかなければならない資金です。多いほど支出に対して安全ですが、この種類の資金の運用は、ほとんど収益は出ません。特に今のような低金利時代には、「ゼロ」と考えていいでしょう。という事は多すぎると損という事です。ここは顧客とも相談して大きさを決めればよいでしょう。

次に、2) 安定性資金です。呼び方はどうでも良いので、安全性資金でも、預貯金性資金でも良いでしょう。要するに、今後の近未来の支出の為、安全に運用したい資金です。子供の入学資金、あるいは結婚資金など、何年後かには支出が行われるための資金です。現在の低金利時代には、ほとんどの場合、預貯金が使われていますし、その預貯金の中でどれを選んでも、ほとんど変わりはありません。例えば、100万円を5年間複利運用して金利差が0.1%でしたら5年間の利息は5,030円、1年平均としたら年1,006円の差でしかありません。

安定性資金として運用する場合、低金利の時はどれが良いだろうと、あまり頑張って運用商品を探す必要はありません。しかし今後（当分ないでしょうが）、高金利の時代には、運用する商品により元本100万円でも年間で2万円、3万円、違ってしまふことがあります。高金利時の時は、頑張って探してください。

また、日本円建てつまり国内の国債、地方債、社債などの債券がありますが、これはここ、安定性資金の分野で使われるべき金融商品です。もっとも、個人が普通に買えるのは国債だけです、地方債や社債は買える時は限られています。

ところで、預貯金に外貨建て預金があります。以前は米ドル建てしかありませんでしたが、現在はオーストラリアドルや南アフリカランド建てなど、いろいろな外貨預金が存在

します。しかしこれらは安定性資金の分野ではありません。外貨預金は為替リスクがあるので、分野としては次の3) 成長性資金において使うものです。

また、債券でも外貨建て、あるいは外貨と連動した仕組債などがありますが、これらも成長性資金において使うものです。

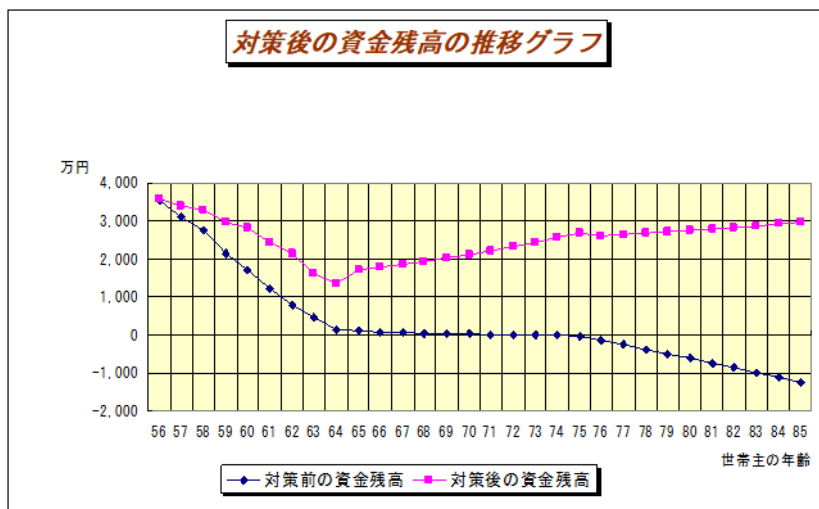
3つ目は、成長性資金、リスク資金と呼んでもいいでしょう。長期の運用で、リスクは取るが、高い成長を目指す資金です。資金運用という意味では、この資金が最もふさわしい資金分野と言っていいでしょう。

運用する商品としては国内株式、海外株式、海外債券、仕組債、デリバティブなど多種多様です。この商品群の運用ではマイナスもあります、しかし運用が成功した時は通常年率10%以上、2桁の運用率を示します。その為、「分散運用」と「長期運用」により、具体的には長期の平均運用利率5%~10%程を目指す資金運用です。

さて、①個人ニーズからのアセットアロケーション、これは、キャッシュフロー表によるシミュレーションを何度もやり、この運用利回りなら将来の資金残高が大丈夫だという「目標とする最終利回り」と3つの資金の配分・組み合わせ「運用資金のアロケーション」をする事です。

シミュレーションの結果で出来た下のグラフでは、もともと黒のグラフであった資金残高が、シミュレーションで運用利回りとアロケーションをいろいろ試した結果、ピンク色のグラフになったというわけです。キャッシュフローにいろいろな数字を入れ、シミュレーションを行い、これならという、最終目標利回りとアロケーションを見つけてください。

対策後の資産残高表



例えば資金額が 500 万円の場合、以下のアロケーションをしたとします

流動性資金	金額	50 万円	予想利回り	0%
安定性資金	金額	200 万円	予想利回り	0.2%
成長性資金	金額	250 万円	目標利回り	8.0%
合計資金		500 万円	最終目標利回り	4.08%

ここで一番大事なのが「成長性資金 金額 250 万円 目標利回り 8.0%」です。現在の様な低金利時代には安定性資金はほとんど運用に寄与しません、もちろん流動性資金もなおさらです。従って顧客のライフプラン（夢）の実現は成長性資金の運用にかかってきます。もう一度述べますが、この商品群の運用ではマイナスもあります、しかし運用が成功した時は通常年率 10%以上、2 桁の運用率を示します。その為、「分散運用」と「長期運用」により、具体的には長期の平均運用利率 5%~10%程を目指す資金運用です。仮に、7%で 10 年運用できたとすると、1 千万円は約 2 千万円となり、20 年運用出来たら約 4000 万円になります。欧米のお年寄りが、老後良い暮らしをしているのは、この様な運用をしているからと言っても間違いではないでしょう。

注意して頂きたいのは、株式運用、為替運用、不動産運用などに不慣れたファイナンシャルプランナーの方々です。実は日本にはこれら資金のリスク運用に慣れてないファイナンシャルプランナーの方々は欧米に比べて格段に多いのです。ファイナンシャルプランナーとして FP コンサルティングをする場合、リスク運用になれていないのは構いません。ただ、リスクを取る成長性資金運用で、どうしても預貯金の金利に引っ張られて、

預貯金が（例えば）0.1%だから、成長性資金運用で（例えば）8%なんて取れないよと思ってしまう事です。

先ほども述べましたが、このリスクテイク商品群の運用ではマイナスもあります、しかし運用が成功した時は通常年率10%以上、2桁の運用率を示します。その為、「分散運用」と「長期運用」により、具体的には長期の平均運用利率5%~10%程を目指すわけです。

今までの日本のファイナンシャルプランナーのFPコンサルティングを見てきて、これはまずいと思うのは、どうしても預貯金の金利に引っ張られて、成長性資金の運用設計ができないファイナンシャルプランナーが結構いることです。ご自身がリスク資金運用になれるのが一番ですが、慣れないときは以上のことを意識しつつ、金融サービスの専門家の助けを得て、成長性の資金設計を行ってください。

さて成長性資金の金額の大きさと、目標運用利回りの関係ですが、金額が大きすぎると、リスクが大きすぎることになり、目標運用利回りが大きすぎると実現性の確率が低くなります。この2つは相反する関係で、これで良いなというキャッシュフローを得るために片方を大きくすれば、片方は少なく済み、片方を少なくすれば、片方を大きくしなければなりません。従っていろいろなパターンでの、シミュレーションをし、これで顧客に提案しようという、アセットアロケーションを作り出してください。

これは個人ニーズからのアセットアロケーションですが、市場環境からのアセットアロケーションは後ほど、実行プランのところで述べます。

「積立」に関して

実は、「個人ニーズからのアセットアロケーション」をする前に、作らなくてはならないのが「積立プラン」です。リタイアし今後の収入がない方は必要ありませんが、収入のある方、特にまだ資産がない若い顧客には重要です。

ここでも、

1. 安定性積立
2. 成長性積立

に分けてアロケーションしてください。

例えば毎月3万円を積み立てることができるのなら、

安定性積立	金額	月1万円	利回り	0.1%
成長性積立	金額	月2万円	目標利回り	7.0%
合計金額		月3万円	目標利回り	4.7%

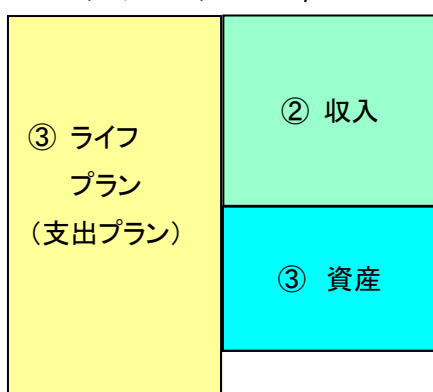
積立プランでは期間が長期になる事から、リスクも抑えられるので成長性資金へのアロケーションも手持ち資金のアロケーションより容易です。実際の積立商品は株式、金、不動産といった投資商品の小口化商品の購入という事になります。

個人ニーズからのアセットアロケーションの前に、積立プランを作成し、それをキャッシュフローに反映させます。そのうえで、アセットアロケーションを様々なシミュレーションを行い、作成します。

資産運用だけでは夢が実現できない場合

様々なシミュレーションをして、①個人ニーズからのアセットアロケーションを作ってみたが、あまりにも成長性資金の目標運用利回りが高すぎる。例えば、目標運用利回りが年15%を超えているような場合、それは可能かもしれませんが、そうはならないリスクもかなり高いと言って良いでしょう。ファイナンシャルプランナーがこの目標は高すぎると考えたとき、そのほかの方法としてライフプランのバランスシートの所で前述しましたが、成長性資金の目標利回りを低減する方法は、2つしかありません。

ライフプランのB/S



ライフプランのバランスシートの白い部分（問題点）をカバーするには、

- ① 資産を運用して白い部分をカバーする（資産を大きくする）

- ② 収入プランを改善して白い部分をカバーする（収入を大きくする）
- ③ ライフプラン（支出プラン）の一部をカットして収入+資産とのバランスを取り、白い部分をなくす

の3つの方法しかありませんので、①の「資産運用」だけでは、夢の達成は難しいとファイナンシャルプランナーが判断したら、②の「収入の増大」か③のライフプラン（夢）の一部カットを考えなくてはなりません。

「収入の増大」設計

ここでは顧客と相談し、顧客が可能な収入増大方法を見つけなければなりません。例えば会社勤めの顧客でしたら「定年の延長」、副業ができるのであれば「副業の追加」あるいは「奥様の収入増を図る」などが考えられますが、これはあくまで顧客の意志によりますので、よく顧客と相談することになります。もし見つければ、それをキャッシュフローのシミュレーションに反映させ、資金運用で成長性資金の目標利回りが、考えられるリスクの範囲内まで低減できているかをチェックします。

チェックして、OKならば、それで提案となります。

「支出プランの変更」設計

しかし、それでもだめであれば、仕方がありません、顧客と相談して「ライフプラン・夢（支出プラン）」の一部を削らなければなりません。もともと、FPコンサルティング（ファイナンシャルプランニング）の目的が「顧客の夢の実現」ですので、この場合目的自体を変えなくてはならず、やはり最後の最後の手段という事になります。

前述したように①の「資産運用」だけで8割、9割のシナリオプランは作れます。

「節約プラン」と「支出プランの変更」との関係

ところでよくファイナンシャルプランナーによる「節約プラン」を聞きます。支出の低減という意味では「支出プランの変更」と同じです。保険料の低減、食費・交際費などの生活費の節約といったもので、これら自体は有効ですので行う事は良いでしょう。ただし、「節約プラン」自体がFPコンサルティング（ファイナンシャルプランニング）ではあり

ませんので、FP コンサルティングの過程の中で行ってください。 保険料の低減は後で行う「リスク管理」の保険設計の時に提案しても良いでしょう。

シナリオプランの提案書

通常は、ここまでを「シナリオプラン」として顧客に提案します。 何やら、ややっこしい作業に見えますが、Mr.FP and Ms.FP メンバーが使用するコンピュータソフト「FP500」では、この作業が容易に出来、「提案書」を作ることができます。 ただ、ここまでご説明した、内容は理解してください。

さて、ファイナンシャル・ゴールが決まりましたら、顧客はFPに「それでは、どうしたらこのファイナンシャル・ゴールを達成できるのか？」具体的な方法を聞いてきます。そこで、「実行プラン」の作成提案となります。

Section7

- 第4ステップ プランの作成 実行プラン
- 第5ステップ プランの実行
- 第6ステップ 定期的なフォローアップ

実行プラン

どうしたらこのファイナンシャル・ゴールを達成できるのか？ 顧客は次に実行プランを求めてきます。必ず顧客は実行プランを求めますし、これが第5ステップのプランの実行につながるものです。ここでは実際の金融商品の組み合わせ（ポートフォリオ）を提案することになります。ここでは、金融・サービス業の専門家との協業が大事です。

金融・サービス業専門家との協業

実行プランの作成のポイントは、金融・サービス業界専門家の活用です。つまり、自分では作らない、FP自身では作らないことがポイントです。例えば、資金運用のポートフォリオの提案でも、FP自身がファンドマネージャーであったり、証券会社に関係する証券外務員であったりする場合は別ですが、実行プランの基本は他の専門家に任す。これが基本です。

この専門家に任す、という事は不動産でも、保険でも、あるいは各プランに係る税務や、法律の分野でも同じです。ご自身がその業界の専門家なら別ですが、専門家ではない場合は、金融・サービス業界専門家を活用する。

FPのコンサルティング、特にFPステップの第1ステップから第4ステップまではFPしかしない仕事ですが、運用の実行に関しては他の専門家が必要です。その為、Mr.FP and Ms.FPメンバーには証券・保険・不動産・ローン・税務・法務・等の金融・サービス業界専門家のご紹介をしています。

市場環境からのアセットアロケーション

資金運用に話を戻しますと、シナリオプランで①個人ニーズからのアセットアロケーションを行い、提案しました。そこでアロケーション（配分）された成長性資金を、どの金融商品で運用するか、それを作っていきます。そこでまず「市場環境からのアセットアロケーション」です。

実行プランでは次の

②市場環境からのアセットアロケーション

（例）国内株式 100万円

海外債券 50万円

海外株式 100万円

ような、配分をまず作り提案します。いわゆる金融情勢、市況から投資分野を選びアロケーションしていくわけです。アロケーション分野は株式では大型株、小型株、ベンチャー株、IT関連株、など海外株式でもアジア株、新興国株など細部に分けることもできます。実は、資金運用の是非はこの②市場環境からのアセットアロケーションの良し悪しに係っています。個別の運用商品の提案であるポートフォリオとこのアセットアロケーションとどちらがより運用の成果に係っているかという研究がアメリカでなされ、「アセットアロケーションが圧倒的に重要」との結論が出ています。つまり、②市場環境からのアセットアロケーションが間違わなければ、個々の商品はどれでもそれほど運用成果に関係ない、と言っても良いでしょう。

出来たらファイナンシャルプランナーはここまではやってください。また法律上ファイナンシャルプランナーはここまでの提案はできます。この後の個々の商品の提案（ポートフォリオの提案）は、証券外務員資格、投資顧問業資格などを持っていないけません。法律違反となります。

もし、この市場環境からのアセットアロケーションに自信がないというファイナンシャルプランナーの方でしたら、これも証券の専門家に任せてください。

証券の専門家は市場環境からのアセットアロケーションをして、その上で、それぞれのアロケーション分野の商品あるいは商品群を選んでくれます。これがポートフォリオです。これにより、「分散投資」が完成するわけです。

運用商品としての投資信託

ところで、ファイナンシャルプランナーが利用する資金運用商品のほとんどは投資信託（ファンド）です。これですと、株式の様々なアロケーション分野への投資ができますし、不動産分野あるいは貴金属などの商品分野への投資もできます。なにより、ファイナンシャルプランナーはファンドマネージャーの様に毎日投資したアイテムを管理運用することはできないので、必然的に投資信託になるわけです。アメリカではミューチュアルファンドと呼ばれますが、アメリカのファイナンシャルプランナーの使用する運用商品のほとんどがミューチュアルファンドです（注）。これはオーストラリアやカナダでも同じです。

（注）アメリカではファイナンシャルプランナーが運用資金を預かり、ファンドマネジメント会社に運用を委託したり、後述（参考としてのお話し5 金融機関との協業について、で説明してます）する「カストディアン」と呼ばれる金融機関との協業で、カストディアンに運用してもらうなどの方法もあり、これが増えています。日本でも、ファンドトラストとかファンドラップと呼ばれる、資金を預かって運用する口座が増えてきていますが、ファイナンシャルプランナーとしてはまだまだ使いにくいところがあります。

千三つとの違い

よく、金融機関の営業の方は「お客さんに提案しても、千三つだから」と言われます。つまり金融商品を提案しても、採用（購入）してくれるのは千に三つという意味です。でもそれは仕方がないことで、お客さんの「夢」も「資産事情」も「収入事情」も分からないまま、提案するのですから。

これが、FPコンサルティングではまるで違います。FPコンサルティングでは、ファイナンシャルプランナーは顧客へ「夢はこうですね」、「それに対して夢を実現するための武器である収入と資産はこうですね」、「そうすると、このファイナンシャル・ゴールを達成すれば、夢がかないます」と、説明します。そうすると顧客は必ず、必ずファイナンシャルプランナーに「では、どうしたらそのファイナンシャル・ゴールを達成できるのですか？」と聞きます。

そこで、ファイナンシャルプランナーは顧客の頼みで、ファイナンシャル・ゴールを達成する為の実行プランを作るのです。提案された顧客は、「この実行プランはファイナンシャル・ゴールを達成する為だ、これは私の夢を実現するためのプランだ」と知っていま

すので、千三つが千・千になります。 まあ 100%とは言いすぎですので、千・九百としておきます。

リスク管理（保険の活用）

ここで、ある方々は「あれ、FP と言えば保険ではなかったの？」と疑問を持たれる方もおられるでしょう。 これは日本独特なのですが、保険の専門家の方々が FP の資格を非常に多く取られたことから生じています。 FP の資格者の多くが、保険の専門家であることから、日本ではそのように見られている事実があります。

ただし「保険プラン」がファイナンシャルプランニング、FP コンサルテーションではありません。 しかし、FP コンサルティングでは「リスク管理」という考え方で「保険設計」が出てきます。 FP の第1ステップから第4ステップまで行い、顧客の夢を実現するための「シナリオプラン」を作り、その後「実行プラン」を作ったとします。

これで、顧客の夢、ライフプランを達成する体制はできたのですが、もし、仮に、大黒柱であるご主人あるいは奥さんに、何かがあったとき、ライフプラン自体も変わり、収入計画自体も変わります。 そのリスクをどうヘッジするか？

ここで、ファイナンシャルプランナーは生命保険あるいは損害保険を使います。 実際に何かあった時、いくらリスクがあるのかの金額は、年と共に変化していきます。 若い時に大黒柱に何かがあった時のリスク（リスク金額）は高く、年を経るにしたがって、そのリスク（リスク金額）は減っていきます。

Mr.FP and Ms.FP では、将来の各年ごとに仮に大黒柱が死亡したとして、その後のライフプランを達成する為にはいくら保障が必要かを計算する ソフト があります。 Mr.FP and Ms.FP のメンバーはそれを活用するのも良いでしょう。

FP はご自身が保険の専門家ではない場合は、保険の専門家の協力を得て、顧客に提案することになります。 このリスクヘッジの為の「保険設計」は「資金運用設計」の実行（第5ステップ）が終わってから、行うのが普通です。

次に説明する「資金運用設計」の実行（第5ステップ）が終わり、ライフプランを達成する体制はできた後、顧客はやはり、将来のリスクをどうヘッジしようか、との思いが生まれてきますので、将来の不安を払しょくするためにも、提案してあげてください。

第5ステップ プランの実行援助

第5ステップは「プランの実行援助」。プランを実行する、つまり第4ステップで提案した「実行プラン」の金融商品を買う、売る、借りる、といった顧客の行為を援助するということです。各業界の専門家の力を借ります。実行プランで提案した金融商品等の契約（購入）を各業界の専門家の力を借り、実行していきます。

ただし、ご自身が金融商品等のある分野の専門家である場合は、その商品に関してはファイナンシャルプランナー自身が実行することにもなります。

なお、この「実行援助」のステップで商品によってはファイナンシャルプランナーにコミッションが払われる場合があります。但し、各業界で法律もあり、また行政サイドの指導もありますので、それに従った方法でないとコミッションを受け取ることはできません。

証券では証券外務員資格が必要ですし、生命保険では生命保険募集人資格が必要です。また証券会社、保険会社との契約も必要です。なお、不動産はコミッションを受け取るのに別段の資格は必要ありません。

第6ステップ 定期的なフォローアップ

第6ステップは定期的なフォローアップです。ファイナンシャルプランニングの過程での第6ステップでは資金運用商品、リスクヘッジ商品のフォローアップとともに、顧客のファイナンシャル・ゴールが達成されつつあるか、つまり顧客の夢が達成されているかのフォローアップを行います。

また、顧客の夢も年と共に変わります。収入プランが変わることももちろんあります。その場合はシナリオプランの変更、ファイナンシャル・ゴールの変更、実行プランの変更を行わなくてはならないケースがあります。ファイナンシャルプランニングでの第6ステップのフォローアップの中心は、顧客の夢の実現のフォローアップなのです。

Section 8

コンサルテーションの入り口 (FP のメニュー)

FP 相談の入り口、つまり顧客に対する FP のメニューは通常

1. リタイアメントプランニング
2. 教育資金設計
3. 住宅資金設計
4. 保険設計
5. 相続設計

といったところです。 アメリカと日本との違いは、「教育資金設計」と「住宅資金設計」の所で、アメリカでは「教育資金設計」が多く、「住宅資金設計」は多くありませんが、日本では「住宅資金設計」すなわち「マイホーム取得設計」が重要といったところでしょう。 その他はほとんど変わりません。

これを顧客にうまくアピールしなければなりません。 例えば以下が考えられます。

■老後2千万円問題解決の為の資金設計

- 老後2千万円問題解決の為の資金設計はどうしたら良いのだろうか？
金融庁は老後20年～30年間の生活のためには年金収入のほかに約2000万円が必要というが

■マイホーム取得の為の資金設計

- マイホーム取得の為の資金設計はどうしたら良いのだろうか？
マイホーム取得のためにどうお金を貯めたらよいか？ ローンはいくらまで借りられるのか？ どこでローンは借りられるのか？

■子供十分な教育を受けさせるための資金設計

- 子供の教育資金はどうしたら良いのか？
国内の大学では？ 海外留学では？

■家族の保険

- 家族の保険は何にどれほどかければよいのか？

■老後世界一周するためのリタイアメント・プランニング

- 老後世界一周するための資金設計は？

■ FIRE のためのリタイアメント・プランニング

○ FIRE（経済的な独立と早期退職）を実現するには？

■ ファイナル・プランニング（終活）

○ 終の棲家（ついのすみか） 遺言など

Mr.FP and Ms.FP メンバーの FP コンサルテーション

———全てをインターネットで———

Mr.FP and Ms.FP は、メンバーに実際の FP コンサルテーションを通して、国民それぞれの夢をかなえるお手伝いをしていただきたいとの思いから、スタートしています。

実際の FP コンサルティングはオンラインで顧客と面談します。現在は IT 技術の進化のおかげで、Mr.FP and Ms.FP メンバーはインターネット、オンラインで FP コンサルティングの全てが出来るようになり、Mr.FP and Ms.FP はその為の必要ツールを揃えています。

- Mr.FP and Ms.FP は FP コンサルティングを副業でも可能にします。
もちろん主業としても結構です。
- ご自分の好きな時間に好きな場所から（自宅でも）FP コンサルティングができます。
- すべてをインターネットで行えます。研修受講、顧客との面談、FP ソフトの使用、プランの実行に必要な他業界の専門家（証券・保険・不動産・税務・法務・等）との連携、顧客へのアピールと顧客獲得、全てをインターネットで行えます。

① FP 研修（無料ビデオ研修+補助テキスト）

オンデマンドのビデオ研修が用意されています。誰でも、いつでも、見たい時に見られ、FP コンサルティングのスキルを高めてください。また、この補助テキストも提供されていますので、実際に FP コンサルティングを実行していく中で、どうしたらよいか迷ったときに、何回も見直し、また読み直してください。

②FP 面談（Zoom の活用）

顧客との FP 面談はオンラインで行ってください。その為のツールとして Zoom を推薦しています。Zoom 活用のビデオ研修もあります。またプロフェッショナルメンバーには Zoom 活用の指導もしています。もちろん他のツール（例えば Teams）を既にお使いで、そのツールを使って面談を進めたい方は、そのツールで進めてください。

③顧客募集の為のセミナー実施（オンラインセミナー）及び記事投稿

Mr.FP and Ms.FP では顧客へのアピールの為、プロフェッショナルメンバーに顧客向けセミナーを推奨しています。セミナーを行い、それをビデオ化し、顧客に提供する。その為のツールと指導を提供しています。

セミナーは「テーマの表現」が命。

①マイホーム取得の為のセミナー

②40 歳までにマイホームを持つ 3 つの秘訣 ABC セミナー

同じ内容でも、①と②ではどちらのセミナーを聞いてみたいか、やはり②の方ですね。「テーマの表現」はよくよく検討してください。

また、記事を署名入り・写真入りで投稿できます。これも顧客への大きなアピールとなります。

④シナリオプラン作成（FP ソフト（FP500）の活用）

顧客はまず FP 相談を望みます。FP 相談で来られた顧客を一回の FP 相談で終らせず顧客と顧問契約を結ぶ、そのツールがシナリオプランの作成です。

顧客の夢を聞き、その夢を達成する為の顧客の武器（収入と資産）を聞き、夢の実現の為の資金繰りを考え（キャッシュフロー表）、キャッシュフロー上の目標を「ファイナンシャルゴール」として顧客と確認・共有するのです。この一連の提案が「シナリオプラン」です。

このシナリオプランを顧客に提示できれば、9 割の顧客は顧問契約を結んでくれるでしょう。そしてこのシナリオプランを作るのが「第 4 ステップ プランの作成とファイナンシャル・ゴールの設定」ですが、この作業を助けてくれるのが FP ソフト（FP500）です。FP ソフト（FP500）の使い方については、ソフトのマニュアルをダウンロードしてください。また FP ソフトのビデオ説明もありますので、参考にしてください。

最初の FP 相談で顧客の夢を聞き、その夢を達成する為の顧客の武器（収入と資産）を

聞きますが、その後、顧客に「それではこちらでプランを作ってみましょう」と話し、「その為にこの質問紙をお渡ししますので、ここに出来るところまでで良いですので、記入して送ってください」と質問紙ファイルをオンライン面談で顧客に渡してください。

そして、記入されたこの質問紙が送られてきたら、ほぼ顧客化は達成できると思って頂いていいです。あとは、シナリオプランを作り、次の面談でファイナンシャル・ゴールを共有する。そして、「ファイナンシャル・ゴールを達成する為の」実行プラン」を作る約束をしてください。

その後、顧問契約の話を顧客にしてください。顧問料の話をし、顧問契約書を送る約束をしてください。

顧問契約書のテンプレートは Mr.FP and Ms.FP プロフェッショナルメンバーの My ページからダウンロードできます。

⑤他業界の専門家との協業による実行プランの作成と実行プランの実行

さて、顧客に「シナリオプラン」を提示し、「ファイナンシャル・ゴール」を共有すると、顧客は次にファイナンシャル・ゴール達成の為の「実行プラン」を望みます。そこで、「実行プラン」の作成に入りますが、ここは金融・サービス業の専門家の力を借ります。

⑤

Mr.FP and Ms.FP の FP メンバーの My ページから「金融・サービス業の専門家の一覧」ページに入り、そこから専門家を何人か選び、「実行プラン」の作成を依頼します。一方、依頼事項を My ページから登録して、本部へ金融・サービス業の専門家の募集を依頼し、その中から絞られ推薦された何人かへ連絡することもできます。

CFP の科目が 6 科目に分かれているように、FP のフィールドは広いです。絶対に自分だけですべてをカバーするとは思わないでください。実行プランは専門家に任すこと。これがとても重要です。実行プランの作成と実行は、専門家に任す。これであなたはどんなフィールドでも、お客の要求にこたえられる FP になります。

⑥FP コンサルティングの料金について

1. 初回相談料 初回の FP 相談 (約 1～2 時間×2 回) の料金です。
無料・1000 円～1 万円

いくらと決まっているものではありません。FP 自身でお決めください。但し、ファイナンシャルプランニングの真の目的は顧客に長いお付き合い、

時には一生のお付き合いをする顧問客になってもらうことですので、初回のFP相談は気楽に受けられるよう、あまり高い壁を設けない方が良いでしょう。

また、FPの方々の意見としてよく聞くのが、初回面談はできるのだが、そのあと顧客が顧問契約をしてくれない、というものです。前項でも解説しましたが、実は初回面談後、顧問契約に入っていく秘訣は「提案書(シナリオプラン)」の提示です。

初回面談で、顧客の希望(夢)、そして現状を聞き、「それでは私のほうでプランを作ってみましょう」とシナリオプラン提示のステップへ持ち込みます。そして、顧客へシナリオプラン作成(FPソフトを活用して)の為の質問紙を「できる範囲で良いですので、この質問紙に記入してください」と渡します。その後、記入された質問紙を受け取り、FPソフトを使って「提案書(シナリオプラン)」を作り、顧客に提示します。これができれば、ほとんどの顧客が顧問契約に進んでくれます。

そして、この作業があるため、初回面談は最低2回の面談を基本としています。

2. 顧問料

月額 2000 円～5 万円 年額 3 万円～50 万円

いくらと決まっているものではありません。顧客が払える範囲もあります。顧客によっては毎月定期的に会う必要がある場合もあります。

年1回で良い場合もあります。

FP自身でお決めください。

3. 相談料顧問料の徴収

相談料、顧問料は顧客から直接FPへ支払われます。Mr.FP and Ms.FPのプロフェッショナルメンバーへは初回面談料と顧問料の自動徴収システムをご紹介します。

ご利用の際はMyページの相談料顧問料の徴収システムよりお申し込みください。

FPコンサルティング活動では顧客との顧問契約(コンサルティング契約)を結びますが、顧問料は各FP自身で決めて頂きます。

顧客により、FPが要するコンサルティングの時間・内容も違います。また顧客が顧問料を負担できるか出来ないこともあり、FPはそこら辺を考えて顧問料を決めることとなります。

なお、顧問料の自動徴収システムもありますので、Mr.FP and Ms.FP プロフェッショナルメンバーへ御紹介いたします。Mr.FP and Ms.FP プロフェッショナルメンバーのMy ページから「FP相談料・顧問料の徴収システム」をクリックしてください。

⑦FP コンサルテーションの流れ

FP コンサルテーションの流れを振り返り、確認しましょう。

1. FP相談

↓

2. 質問紙を顧客へ渡す（質問紙はFPソフトのページからダウンロードできます。）

↓

3. シナリオプラン

●キャッシュフロー表

+

●問題点

+

●ファイナンシャルゴール

以上を含むシナリオプランをFPソフトで作成し、顧客に提示する

↓

4. 顧客と顧問契約を結ぶ

↓

5. 実行プランを金融・サービス業の専門家と共に作成し顧客へ提示する

↓

6. 実行プランの実行を金融・サービス業の専門家と共に援助する

↓

7. 継続的なフォローアップ

Section 9

再び、これだけは心にとめよう

ポイント1 相談は受けるがその後顧客にできないのは何故だろう

よくFPの方から、「相談は受けるがその後、顧客にできない」との相談を受けます。これはプラン「シナリオプラン」を作らないからです。FP相談（面談）と顧客とを結びつけるのがシナリオプランの提案書なのです。

最初のFP相談で顧客の「ライフプラン・夢」を聞き、それを実現するための顧客が持つ武器である「収入と資産」を聞きます。そして分析とプラン作りの為に「プランを作ります。その為にこの質問紙に出来るところまでで良いですから記入して下さい」と質問紙を顧客に渡し、記入して返してもらいます。

そして、FPソフトを使い質問紙から入力したデータを分析し、問題点を確認し、解決の為にシナリオプランを作ります。そして、顧客と目標を共有する為に、「ファイナンシャル・ゴール」を設定します。

顧客に「シナリオプラン」を提示し、「ファイナンシャル・ゴール」を確認、共有できたら、初めて顧客は顧問契約を結ぼうと考えます。

ポイント2 夢を一番に持ってくるキャッシュフロー

FPコンサルティングの基本はキャッシュフローです。このキャッシュフローで、絶対にやってはいけないのが、「収入」を最初に、キャッシュフローの位置として一番上に持ってくることです。最初にはFPの目的である「顧客の夢」、すなわち「支出プラン」を持ってこなければいけません。「●参考としてのお話し2 キャッシュフロー表」のところでご説明したように、昔のことですが、私自身で「収入」を最初の位置として一番上に持ってくるキャッシュフロー表を作り、AFPの教育にそれを入れてしまったのが間違いでした。

キャッシュフローの最初に「収入」を持ってくると、思考は（FPも顧客も）どうやってこの収入内で生きていこうか、生活していこうか、になってしまいます。し

かもキャッシュフローは20年～30年あるいはそれ以上の長期ですから、それはあたかも30年後の収入を予測して、それを基に人生を設計するという、FP本来の目的である、「顧客の人生の夢を実現する」という目的とは、かけ離れた道に行ってしまう。最初に作っておいて、それで教育（AFP）を始めてしまって、私としてはそれで勉強した方々（ほぼFP資格者の100%でしょう）には、本当に本当に申し訳ないのですが、ここはとても大事なことなので、FPコンサルティングをする場合には気を付けてください。

ポイント3 リスクテイク運用の勝ち手は2桁3桁

株式、各種投資信託・ファンド、不動産投資、などリスクのある資産運用は勝ちもあれば、負けもあります。負けもあるのになぜ投資するのか。それは、勝つときは2桁、3桁（この場合元本が倍以上となる）の利回りが出るからです。ですので、長期に運用すると勝ち負けを含めても、預貯金などの確定利回りへの投資より、高い利回りが得られることが多いからです。

しかし今までの私の経験では日本人は、日本のFPも含めて、リスクテイクの資産運用商品は勝つ時は2桁、3桁の利回りになることを忘れていないのか、知らないのか、信じてないのか、あまりにも「運用」に慣れてない気がします。これが、日本人と欧米人の「老後の差」になっているとよく言われます。欧米人はリスクテイクの商品も含めて運用しているので、長期になると差がついてしまうというわけです。

個人へのFPコンサルティングをするFPは、「リスクテイクの商品も入れて長期の資産運用する」、これが正しい行為だと信じてコンサルティングをしてください。欧米では当たり前なのが、日本ではまだ当たり前になっていないので、ポイントに入れました。

ポイント4 「資金運用 長期・積立・分散」しかし日本人の多くが分散をしていない

よく資金運用のコツは「長期・積立・分散」と言われます。私の経験では日本人は「長期・積立」はOK、よくできています。しかし「分散」は、ほぼできていない。顧客の運用内容を見ると8割、9割の方の運用内容は、ほぼ預貯金のみ。

分散はできていない。これは、前述のポイント3でも述べたリスクテイクの運用商品に慣れていないことがその最大の原因だと思います。

しかしこれはFPにとってはチャンスかもしれません。「長期・積立」しかできていない顧客に「分散」も指導してあげる。正しい「長期・積立・分散」運用に導いてあげてください。

ポイント5 リタイアメント資金設計、マイホーム資金設計---等々、基本は同じ

FPの顧客は色々な家族環境、社会環境を持ち、自分自身や結婚するまたは結婚した相手、または子供たちの希望・夢もあります。これによりFPに相談したい事項が変化します。

ライフステージの進展を基準に考えると

- ① 家庭の保全と貯蓄
- ② マイホームの取得
- ③ 子供の教育
- ④ リタイアメント・プランニング（リタイア後の生活）
- ⑤ ファイナル・プランニング（終活・相続など）

などなど。

これらに合わせて、FPの相談メニューも以下のものが一般的です。

- ① 資金運用設計
- ② 保険設計
- ③ マイホーム資金設計
- ④ 教育資金設計
- ⑤ リタイアメント資金設計
- ⑥ 相続設計

しかし、これらのFPコンサルティングでFPのやることは同じ、基本的に変わりません。やることはFPの6ステップ。6ステップをいつも通りに踏むこと、それだけです。

顧客の夢を聞き、顧客の持っている武器（収入と資産）を聞き、それをキャッシュフロー分析し、問題点を確認し、キャッシュフローのシミュレーションを活用して

ファイナンシャル・ゴールを含むシナリオプランを作成する。違うのはその間、相談する金融サービス専門家とその後、提案する実行プランです。

ですので、FPの皆さんは心配することはありません。どんな夢や問題を持つ顧客と出会っても、やることは同じ、FPの6ステップだけと心得てください。ただし、実行プランは違います。これには多種多様な制度知識、商品知識、税務知識などが必要となります。このうち1分野は任せとけというFPの方も多いでしょう。しかし全部の領域は無理です。

そこで、Mr.FP and Ms.FPではそれらの専門家メンバー、金融サービス専門家（証券・保険・不動産・ローン・税務・法務・等）メンバーが控えています。金融サービス専門家メンバーは様々なフィールドに分かれ、それぞれの分野での専門的ノウハウを持っています。FPは金融サービス専門家と相談し、実行プランを作り、実行プランの実行を援助します。これにより、金融サービス専門家メンバーも自身の金融商品やサービスを提供でき、ビジネスを成立することができます。

なお、FPが金融サービス専門家メンバーと出会うには、Mr.FP and Ms.FPのMyページから金融サービス専門家一覧に入り、そこからプロフィールなどの内容を参考に選ぶか、希望時事項、希望地域などを登録し、本部から推薦を受け（複数）、その中から選択するかです。

顧客からどんな要望が出ても、全て“どーんと”受け入れてください。FPのあなたの後ろには、すべての専門家が控えていると思ってください。

Section10

参考としてのお話し 4 FP 業をどう考えるか

① FP 業は先生業

セクション 2 でお話ししましたが、FP の 6 ステップの第 1 ステップ「ライフプランの確認」、第 2 ステップ「資源の確認」を踏まないと、FP コンサルティングは始まらないのですが、この 2 つのステップを踏めないファイナンシャルプランナーの方々がいます。いわゆる、「先生」に成れない方々です。先生にならなければ、顧客を裸にできず、必要情報は聞き出せません。

正業が、あるいは過去の職業が顧客を「お客様」とよび、顧客に「ありがとうございました」という職種であるかもしれませんが。この場合、自分が顧客に対し「先生」になるのが結構大変です。しかし、FP コンサルティングを行うのなら、全てを振り切って「先生」になってください。

そうすれば、自然と顧客は裸になって、全ての情報、FP コンサルティングに必要な情報を話してくれます。顧客はファイナンシャルプランナーの指導を受けたいのです。

決して、顧客に「ありがとうございました」は言わないでください。この言葉は顧客が先生に向かって言う言葉です。

② 金融専門家だが「金融専門家業」と勘違いしてはいけない

お客のできない FP には 2 つのタイプがあります。一つは先生になれない方。FP は何度も言いますが「先生業」です。ところが、日本人で（統計は取っていないので推定です）私の経験で、1 割ぐらいの方が先生業に向いていないのです。その方の能力と言うより、性格と言っていいでしょう。顧客から見て、先生と呼べる感じではないのです。でも、9 割の方は大丈夫です。自分が先生になれるかどうか心配の方も多いでしょうが、なれます。つまりほとんどの方は先生になれ、FP コンサルテーション

はできるのです。それよりは、自分は先生ではなく薬局の店長になっていないか、じっくり考えてください。

ただ、先生になった、その方々の中でも、顧客のできない方々があります。それが第2のタイプですが、能力はあるのに、そしてまじめに努力してるのに、一方で顧客をどんどん作っているFPがいるのに、なぜ？このようなFPの方々を見て、なぜ？と思いました。

そこで、いろいろ観察して分かったのですが、その方々は自分を「金融の専門家」であり、自分がやっているのは「金融の専門家業」だと思っているのです。その方々の関心は「財テク」(古い言葉ですみません---)。どう金融知識を深め、金融ノウハウを取得し、それで顧客を指導するか。それがFP業だと思っているのです。そこにはFPの6ステップはありません。顧客の人生と向き合い、顧客の人生を成就するというFPの思想もありません。

それでも、顧客は何人かはできるのですが、続きません。ファンドマネージングの顧客が1年単位、1年契約のように、「財テク」のお客は短期でしかありません。FPの顧客のように一生付き合うというわけではないのです。

③ ファイナンシャルプランニングはQ&Aではない

FPのコンサルティングをやっていると分かるのですが、FPはQ&Aではありません。そこに1つの答えがあるわけではありません。ということは、FPのAさんが作ったプランとFPのBさんが作ったプランは当然違うし、違ってよい、そして両方とも良いということです。

もちろんどっちのプランのほうがより良い、というのはあるでしょう。でもこれは、誰も判断できないことです。山に登るのにいろいろなルートがあるように、顧客の夢を実現するためのファイナンシャル・プランにも色々あってよいということです。

Section11

参考としてのお話し 5

金融機関のファイナンシャルプランニング 独立 FP との協業について

① なぜ、FP は金融機関の業績に寄与しないのか？

日本では証券会社、保険会社、銀行と様々な金融機関が早くから FP と取り組み、事業に生かそうとしてきました。社員の金融知識教育の点では大きな成果を上げていると思います。保険会社や銀行では何万人、何千人の FP 資格者を抱えているところもあります。しかし、アメリカやオーストラリアのようにファイナンシャルプランニングによって、金融機関本業の業績を上げているところはありません。

日本の金融機関ではファイナンシャルプランナー資格者はいるが、ファイナンシャルプランニングはやれていないからです。このテキストの初頭の「●参考としてのお話し 1 IDS (アメックス) NY 営業部長の話し」でも書きましたが、現在の日本の金融機関では FP の 6 ステップは踏めていない、したがってファイナンシャルプランニングはできていない、これが実態です。過去に生命保険会社を中心にいくつかの日本の金融機関がファイナンシャルプランニングに挑戦されました。しかしそれらは業績にはつながらず、すべて失敗しています。

なぜか？ 答えは簡単で、前述した IDS (アメックス) NY 営業部長の話のように、FP の 6 ステップを踏んでいないからです。答えは簡単なのですが-----、これができておらず、トライされた金融機関はみな失敗しています。

1995 年以前のより分かりやすい 6 ステップ、すなわちコンプライアンスのステップが第 1 ステップに加わる前の 6 ステップは以下です。

- 第 1 ステップ ライフプランの確認
- 第 2 ステップ 資源の確認
- 第 3 ステップ 分析・問題点の確認
- 第 4 ステップ プランの作成
- 第 5 ステップ プランの実行援助
- 第 6 ステップ プランの定期的フォローアップ

さてこれが、日本の金融機関のFPには踏めないのです。

それでは、当時でも、なぜIDSのFPは踏めたのか？ これも簡単で、料金を取って売ったからです。リタイアメントプラン300ドル、教育資金プラン250ドルと、料金を付けてプランを売ったからです。

料金も取らずに、サービスしますから、「あなたのライフプランの目的、夢は何ですか、教えてください？」、料金も取らずに、サービスしますから「あなたの収入、年金、金融資産、不動産、負債などを教えてください」と言っても、お客はこれらを金融機関の人に話しません。

1万円でも2万円でも良いです。「老後の2千万円問題を解決して、貴方の希望のリタイアを迎えるためのファイナンシャル・プランを作ります。弊社のFPが作りませんが、作成に1万円かかります、いかがでしょうか？」。そして、もし顧客が「分かりました、1万円払いますので、是非作ってください」と答えたら、そこでFPの6ステップが始まります。

「分かりました。それではリタイアメントの資金設計に入りますが、まずあなたのあるいはご夫婦のリタイア後のご希望されることを教えてください。」、顧客は老後資金設計をやってもらうと決めていますので、その為にリタイア後の希望を述べます。どこに住んで、どんな暮らしをしたいか、子供にはどうしてやりたいか――。

「分かりました。ご希望は分かりました。それではこれらご希望を達成するために、貴方はどんな収入と資産をお持ちですか？現在の収入は？退職金は？年金は？お持ちの預貯金は？株式は？不動産は？などなど-----」これは自然に聞けます。顧客はプランを作ってもらうためにはこれらの情報が必要だと分かるからです。

この第1ステップ（ライフプランの確認）、第2ステップ（資源の確認）が踏めたら、それ以降の第3ステップ（分析・問題点の確認）、第4ステップ（プランの作成）が踏め、そして第5ステップ（プランの実行援助）、第6ステップ（プランの定期的フォローアップ）で金融機関の業績に寄与するわけです。

金融機関は金融商品が売るべき商品だと考えています。しかし、そこにFPという技術を入れていくには、売る商品を「金融商品」から「FPプラン」に変えなければなりません。また売るわけですから「価格」もつけなければなりません。「価格」をつ

け、「FP プラン」を売るのですから、営業の体制を変えなければなりません。「FP プラン」の価格は高価格ではないので、ここでは儲けられません。しかし、「FP プラン」を売ることによって、FP の 6 ステップが踏め、実行プランの作成、プランの実行で金融商品が売れていくわけです。それは、千三つではありません。

② 金融機関と独立 F P の協業

さて、「プランを売る」この発想の転換がとても大事です。今までの日本の金融機関の F P は金融機関の商品（証券・保険・不動産・ローン・等）を売るためのもの、F P と F P サービスは金融商品を守るための付加でしかありませんでした。それを、売る商品を金融商品ではなく、「FP プラン」に変えるのです。

この金融機関の変化が、この動きが最もスムーズに行くのが、FP コンサルテーションを有料で提供している独立 FP と協業することです。

アメリカやオーストラリアの金融機関の FP 活動はこの形をとっています。金融機関が独立 FP と提携する。F P は顧客に有料で F P コンサルティングを提供し、金融機関は FP の顧客へ金融商品や金融サービスを提供する。お互いに助けあう形です。日本での最も近い形は、保険会社と独立の保険代理店の関係でしょう。アメリカの F P 金融機関ではこのほかにも、社内の F P を独立 F P のように活動させています。これはちょうど日本の生命保険会社と歩合が主となる保険レディーのような関係です。

この金融機関と独立 FP の関係を基にした活動で、金融機関にも独立 FP にも最も大事なのが、「アセット・マネージメント」サービスです。FP は顧客への FP コンサルティングを進め、第 4 ステップでシナリオプランを作り、顧客とこれから達成を目指すファイナンシャル・ゴールを共有します。そしてそのファイナンシャル・ゴールを達成するために通常、第 5 ステップとして資金の運用が必要となります。

そして資金を預かり運用する「アセット・マネージメント」サービスを顧客に提供するのは、資金を預かるのは金融機関です。通常大手の金融機関ですので、顧客も FP も安心です。そして運用は金融機関と FP が協力して行います。FP は毎日必要な資金運用ウォッチングなどはできません。これは金融機関のファンドマネージメント部門にやってもらう、しかし顧客のニーズを知っているのは FP ですので、資金運用の方針は、また方針変更は FP がやらなければなりません。

FP と金融機関は預かった資金量によりアセット・マネージメント・フィーを顧客から受け取ります。顧客からですが直接受け取るのではなく、預かり、運用している資金からフィーとして徴収します。通常 FP の顧客の資金運用は 20 年～30 年と長くなりますので、その間アセット・マネージメント・フィーを受け取ることができます。

これが、アメリカやオーストラリアの FP をそして金融機関を豊かにしています。金融機関はカストディアンと呼ばれ、アメリカのチャールズ・シュワップ、最近チャールズ・シュワップに買収された TD アメリトレード、それにアメリプライズ・ファイナンシャルなどがカストディアンとして有名です。アメリカの FP は RIA (Registered Investment Advisor 注：簡単に資格はとれます) の資格も取り、これらカストディアンと提携し、顧客に FP コンサルティングおよびアセットマネージメントサービスを提供し、豊かになっています。

この話は残念ですが、アメリカやオーストラリアなどでの話で、日本の話ではないのです。日本でアメリカやオーストラリアのように金融機関と独立 FP が協業する、それもアセット・マネージメントを基本とした結びつきをする、これには金融機関の営業体制の変革が必要でしょうし、またこれらを保護する法令変革も必要でしょう。

これができれば日本にも FP で儲けられる金融機関も出てくるでしょうし、お金持ちの独立 FP も出てくるでしょう。

Copy right by Satoshi Ihata