

2級FP技能士 (AFP)試験対策

FP基礎

基本テキスト

本書は「著作権法」によって、著作物等の権利が保護されている著作物です。本書の一部または全部につき、無断で転載、複写されると、著作権等の権利侵害となります。上記のような使い方をされる場合には、あらかじめ小社宛承諾を求めてください。

ファイナンシャル・プランナー講座



知の世紀を拓く

TAC

F P 基礎

CONTENTS

第1章 家計のホームドクターとしてのF P

テーマ1	ファイナンシャル・プランナーとは？	2
テーマ2	ライフプランニングとは？	4

第2章 豊かな暮らしのためのF P知識

テーマ1	ライフプランニングと資金計画	10
テーマ2	リスク管理	16
テーマ3	金融資産運用	18
テーマ4	タックスプランニング	20
テーマ5	不動産	22
テーマ6	相続・事業承継	24

第3章 ファイナンシャル・プランニングの実施手順

テーマ1	ライフプランニングの基礎	28
テーマ2	プランニングのプロセス	32
テーマ3	提案書とは	38

第4章 F Pとコンプライアンス

テーマ1	F Pの業際	50
テーマ2	F Pと金融商品取引法	55
テーマ3	F Pと金融商品販売法・消費者契約法	56
テーマ4	F Pと著作権	57
テーマ5	F Pと個人情報保護法	58

＜ケーススタディ＞	60
＜参考資料＞	72
索 引	74

◆◇本教材中のマークについて◇◆

(★なし) (★) (★★) (★★★★)

テーマごとに重要度を★の数でランク付け（４段階）しています。

★★と★★★★を中心に、メリハリをつけて学習してください。



頻出！

過去の本試験での頻出項目です。最優先で学習しましょう。

第1章

家計のホームドクターとしてのFP

CONTENTS

- 1 ファイナンシャル・プランナーとは？
- ★★ 2 ライフプランニングとは？

■この章のポイント

この章では、ファイナンシャル・プランナーという職業がどのような役割を担っているのか、またプランニングを行う時の基本となる「ライフステージ」がどのような内容かを学習する。

1 ファイナンシャル・プランナーとは？

FPとは個人マネーに関する総合コンサルタント

Theme

1 FPとは

FPとは、ファイナンシャル・プランナーを表す略称で、ファイナンシャル・プランニングの意味もあります。またFC（ファイナンシャル・コンサルタント）、FA（ファイナンシャル・アドバイザー）も同意です。

FPの業務は、(1)個人を対象とする、(2)資産全般に関わる、(3)コンサルタントです。

(1) 対象としての個人

個人は一般層と富裕層に分かれますが、一般層は、給与所得者が大半を占めます。また、富裕層は一般に金融資産の保有残高が1億円以上の層をいいます。

$$\text{総資産} = \text{金融資産} + \text{実物資産}$$

- ① 金融資産は、現預金・債券・株式などをいいます。
- ② 実物資産は、不動産・金・骨董品などで主に不動産をいいます。

(2) 資産の範囲

資産全般とは、個人が保有する金銭的価値のあるものの全般です。

- ① 総資産＝負債＋純資産
 - a) 総資産＝金融資産＋実物資産
＝現預金・債券・株式・保険（貯蓄性のあるもの）＋不動産
 - b) 負債＝住宅ローン＋自動車ローンなど＋（不動産投資用ローン）
 - c) 純資産＝総資産－負債
- ② 収入＝支出＋貯蓄
 - a) 収入＝税込年収
 - b) 支出＝税金（所得税・住民税）＋社会保険料（年金、健康保険、雇用保険など）＋生活費＋住居費＋保険料＋教育費など
 - c) 貯蓄＝収入－支出

(3) コンサルタント

FPは、職業としてはコンサルタントに相当し、クライアント（顧客）の利益を最大限に実現することを通じて、クライアントから報酬を得ます。コンサルタント業の中でも、FP業務の特徴は、その思考方法が、客観的・総合的・長期的であることです。

- ① FPの直接的な業務は、口頭や書面によるアドバイスです。
- ② FPの間接的な業務は、専門分野を活かしてビジネスを展開することです。執筆、講演（一般層向けセミナー、大学・専門学校での講師

など)、企業の顧問(従業員のマネーに関するアドバイザーとして(福利厚生制度の一環))など数多くあります。

2 FPは家計のホームドクター

「生命保険を見直したい」、「子どもの教育費ってどれくらいかかるの?」、「住宅ローンの上手な組み方は?」、「年金だけで老後の生活資金は十分なの?」。このような個人の日常生活にまつわるお金の相談にのってくれる総合的なコンサルタントがファイナンシャル・プランナー(FP)です。家計のあらゆる相談にのり、その改善策も出すことから、FPは家計のホームドクターとも呼ばれています。

3 資産設計などファイナンシャル・プランを作成する専門家

「生涯にわたって充実した人生を送るために、将来の生活状況・環境の変化を予測して作成する現在および将来の生活設計」をライフプランといい、生きがい・健康・経済(お金)の3つの領域があります。そのうち、経済的側面からライフプランを実現する手段として考え出されたのが、ファイナンシャル・プランニングです。

ファイナンシャル・プランニングは、個々のライフスタイルや価値観、経済環境の変化を踏まえながら、家族状況をはじめ収入と支出の内容、資産、負債、保険などに関するあらゆるデータを集めて、ライフプラン上の目標を達成するためトータルな資産設計を行います。

4 専門家のネットワークを活かすなど包括的なアプローチが特徴

FPの業務範囲は極めて広範な領域に及ぶため、必要に応じて弁護士や司法書士、税理士、公認会計士、社会保険労務士、保険・不動産の専門家、銀行・証券会社などの各分野の専門家ネットワークを活かして、さまざまな領域にわたる包括的アプローチを行います。

5 FPが必要とされる背景

今後の年金不安がささやかれる中、個々のライフプランに合わせたリスク許容度をもとに、金融資産を活用(運用)していく必要性が高まっています。その際、どの金融機関と付き合うか、どの金融商品を選ぶかなどのアドバイスがFPに求められます。

また、高齢化、少子化、離婚や1人親家族など個人のライフスタイルは大きく変化しています。さらに、経済のグローバル化に伴って、公正な競争をするため世界共通のルール作りが進んでいます。これらにより、従来の社会的な価値観の変化に合わせたファイナンシャル・プランニングが求められています。

2 ライフプランニングとは？

★★

すべての基本はライフプランニングから

Theme

1 ライフデザインとは

社会や経済の情勢がめまぐるしく変化している現在、計画通りに人生を送ることは、なかなか大変なことかもしれません。自分を見失わずに、焦らず、慌てず、幾つになっても自分らしく充実した生活を送るためには、自分の夢、目標、生き方、暮らし方をしっかりと考える必要があります。この個々の基本的な自分らしい生き方のことをライフデザインといいます。

ライフプランを考える上での3要素

(1) 生きがい

「自分らしい生き方ってどんな生き方だろう？」これはライフデザインを考えるのにもっとも大切な要素です。ライフデザインは未来を創造していくことです。自分らしさとは、自分で創りあげた「いまの自分」を受け入れ、「いまの自分」に対して責任をもつことでもあります。現在や将来において自分が何をしたいのか、何が欲しいのか、何を大切にしたいのかをまず一番に考えます。

(2) 健康

やる気があっても、いくらお金が有り余るほどあったとしても、健康なしのライフデザインは考えられません。将来にわたって健康であるために、心と体の健康を維持するためにどんな対策があるのかを考えます。

(3) 経済（お金）

夢や目標、生き方や健康管理これらすべてをみとすためには、やはり経済的な裏付けが必要になります。将来、資金不足が生じる可能性がある場合には、しっかりとした資金計画（ファイナンシャル・プラン）を立てておくことが大切です。

2 ライフプランとは

人生設計をしていく上で、ライフデザインが自分の将来ありたい姿を表しただけの下書きのようなものであるとすれば、ライフプランはライフデザインをもとにどうすれば一番効率的に目標を達成できるかを具体的に表した計画書といえます。ライフプランは、生きがい・健康・経済（お金）の3つの分野について考えるので、広い意味でのライフプランにはキャリアプランや家族に関するファミリープラン、健康管理に関するプラン、生きがいに関する活動プラン、そしてこれらのプランを経済的な側面から捉えたものにファイナンシャル・プランがあります。

3 ファイナンシャル・プランの作成

ファイナンシャル・プランは、**人生の3大資金**といわれる教育資金・住宅資金・老後資金など将来の夢や目標をかなえるためには非常に大切な欠くことのできないプランです。

将来を予測することは大変難しいですが、お金の支出の面だけを考えると、「5年後に家の改築費用として300万円を用意したい」や「7年後に子どもの大学の入学資金として150万円が必要」といった将来遭遇する家族のイベント（ライフイベント）の時期やその目的、必要資金を明確にすることで、ファイナンシャル・プランの作成が可能になります。

ファイナンシャル・プランでは、今後10年から15年くらいのライフイベントに必要な資金や収入、支出の見通しを立て、収支状況や貯蓄残高などの傾向を見ます。収支が継続的な赤字や貯蓄残高がマイナスになる危険性がある場合は、支出項目やライフイベント費用を見直して改善を図ることになります。

4 年代別ライフステージ

(1) 20代のライフステージ

① 貯蓄計画

学校を卒業後、親から独立（就職）する最初のライフステージです。独身時代は、スポーツやレジャー、旅行、車などの消費が多く、知らないうちに消費がかさみ、あまり貯蓄ができていないケースがよくあります。

親と同居するのか、一人暮らしをするのかによっても変わってきますが、ファイナンシャル・プランから見ると、貯蓄のスタート時期ともいえます。将来結婚を予定している場合は、結婚資金の準備が必要になる時期なので、消費の状況をしっかりチェックします。そして、貯蓄にまわせる無駄な消費がないかどうかを検討し、あればその金額を給与天引きで積立貯蓄を行い、余ったお金を使うというスタイルにかえると自然と貯蓄額が増えていきます。

② 独身期の保険

独身期の保障設計では、親を扶養する必要がなければ、大きな死亡保障は不要です。将来に向けて、たくさんの資金が必要なことを考えると無駄な保険を省き、貯蓄にまわしておくほうが賢明です。貯蓄が少ない独身期は、病気やケガに備えた保障の準備のほうが大切です。

病気入院に備えた医療保険、不慮の事故に備えた自動車保険や傷害保険、偶発の事故によって他人の身体を傷つけたときなどの補償として、個人賠償責任保険へ加入するなどのリスクマネジメント対策も重要です。

③ 結婚後の貯蓄計画

結婚後、DINKS（ダブルインカム・ノーキッズ：「共稼ぎで子どもがいない」）時代は、将来に備えて、家庭の経済的な基盤を作る時期でもあります。この時期に、しっかりとした生活設計と貯蓄計画を立てることが大切です。

④ 結婚後の保険

結婚後の保障設計は、配偶者が共働きなのか専業主婦なのかによっても、死亡保障などの考え方が異なります。確かに守るべき家族ができたという点では死亡保障が必要と考えられますが、夫に万一のことがあっても残された配偶者が経済的に困らないのであれば、大きな死亡保障は必要ありません。

夫が会社員の場合は、会社の団体保険やグループ保険に加入しているかどうかをチェックします。新規に保険に加入する場合は、これらの保険のほうが割安なケースがほとんどです。会社によっては死亡退職金が出る場合もありますので、それらを考慮に入れて保険の加入を考えます。

一般的には、それほど高額でない死亡保障と夫・妻それぞれの医療保険をできるだけ安いコストで加入し、余ったお金を貯蓄にまわし、将来の支出に備えます。

(2) 30代のライフステージ

① 子ども誕生後の貯蓄計画

結婚後、子どもが生まれた場合、子どもの誕生と同時に教育資金の準備を開始します。教育資金を準備する方法としては、保険商品のほかに積立商品を利用する方法があります。

保障を優先するのであれば、「学資保険」や「こども保険」が一般的です。しかし、世帯主に十分な死亡保障があつて、むしろ貯蓄性を重視する場合は、保険を利用せず、教育資金を準備するのに適した純粋な積立貯蓄・積立投資を行うべきです。代表的な商品として、自動積立定期預金や一般財形貯蓄、投資信託の積立などがあります。

② 住宅の資金計画

住宅についての資金計画は、賃貸住宅で暮らすのか、マイホームを取得するのかの選択によって大きく異なります。住宅購入を選択した場合は、自己資金の積立から始めますが、教育資金と積立期間が重複するのが普通ですから、両資金のバランスを考えながら綿密な資金計画が必要になってきます。

また、長期の住宅ローンを組む場合は、今後の金利水準や収支の見通しを十分検討した上で、無理のない返済ができる範囲のローン借入金額にすることが大切です。

③ 子ども誕生後の保険

子どもが誕生すると、働き手である世帯主は最も大きなリスクを抱える時期を迎えます。生命保険の死亡保障額を考える際は、残された遺族の将来の生活保障費や子どもの教育資金、住宅費などを考慮して決めます。ただし、会社員であれば、子どもが18歳になるまでは、2つの遺族年金（遺族基礎年金と遺族厚生年金）が、自営業者の場合は遺族基礎年金等が支給されます。残された遺族の生活を守るために必要な将来の生活保障費や教育・住宅費などから、これらの公的保障や死亡退職金、預貯金を差し引き、不足する分を生命保険でカバーすることになります。

(3) 40代～50代前半のライフステージ

① 家族成長・充実期の住宅・貯蓄計画

住宅を購入し、子どもの成長に伴い教育費が増えるライフステージとしては最も責任の重い時期です。収入は増加しますが、その分支出も教育費の増加と住宅取得資金や住宅ローンなどの2大支出が家計を一挙に圧迫する時期です。特に子どもが大学在学中は、世帯収入の半分近くを子どもの教育関連費用が占める場合も多く、貯蓄を取り崩していくことも珍しくありません。家計の無駄を省く、生命保険を見直す、奨学金・教育ローンを活用する、妻がパートに出るなどして収入を増やすなど、多岐にわたって収支を検討することにより、できるだけ貯蓄を取り崩さないように心掛けることが大切です。

② 家族成長・充実期の保険

この時期に見直し効果が高いのが、子どもの誕生の頃に加入した高額な死亡保障です。万一の保障額は、残された遺族の今後の必要保障額を目安にすることが多いのですが、子どもが大きくなるにつれて、その額は減少します。公的にカバーされている遺族年金や死亡退職金、預貯金などを考慮すると、大きな保障は必要ないケースが多く見られます。

医療保障も（国民）健康保険の高額療養費などで、どの程度保障されているのかを確認して、医療保険に加入するか、預貯金などで準備するかを検討します。

③ 老後資金の準備

子どもの教育関連費用の支出がなくなってから定年までが、老後資金作りの最後のチャンスです。個人年金や財形年金貯蓄、投資信託等の商品での積立など自助努力での老後資金作りを開始します。

老後資金作りに10年以上ある場合、リスクはあるものの、グローバルな株式や債券といった資産に分散運用される投資信託での運用方法や、基本年金額の保証はないものの、インフレリスクに強く、年金支給まで課税の繰延べ効果などのメリットがある変額年金保険や確定拠出年金での運用方法などを検討します。また、負債がある場合は、住宅ローンの繰上げ返済も有効な方法です。借入金を減らすことで、将来発生するはずの利息分をカットし、老後資金の目減りを防ぐ効果が期待できます。

(4) 50代後半～60代のライフステージ

① 家族充実・円熟期の資金計画

子どもが独立して、家計の負担が軽くなる時期です。定年退職後の生活設計を立てることが大切で、定年後の資金設計では、公的年金が何歳からどのくらい支給されるのか、退職金はいくらかなどを確認した後、退職後にどのような生活をしたいか（毎月の支出がどのくらいか）を考えて、定年後の夫婦2人のゆとりある生活資金を計算しておきます。その金額と受給できる年金額との差額を退職までに準備しなければなりません。なお、定年後は、一般に勤労所得などの収入を増やすことは容易ではないため、安全確実に運用することが重要になります。

住宅ローンなどの負債がある場合は、早目に一括返済するなどして負担を軽くします。公的年金をベースに、不足する生活費分を預貯金や個人年金などで補い、ゆとりある老後の生活を目指します。

② 家族充実・円熟期の保険

老後の心配は、病気や夫が万一のときの妻の老後資金の不足です。会社員の場合は、定年後、健康保険の任意継続が利用できます。また、75歳以上になれば、誰でも後期高齢者医療制度に基づいた医療給付が受けられます。これらの公的医療制度を考慮して、不足すると思われる分を医療保険などでカバーすることになります。保険に加入しなくても、預貯金を医療費にあてるという選択肢もあります。夫が万一のときの遺族年金がどのくらい支給されるか、寝たきりになったときの備えや相続問題も検討しておきましょう。

第2章

豊かな暮らしのためのFP知識

CONTENTS

- 1 ライフプランニングと資金計画
- 2 リスク管理
- 3 金融資産運用
- 4 タックスプランニング
- 5 不動産
- 6 相続・事業承継

■この章のポイント

この章では、ファイナンシャル・プランニングにおいて必要となるFPの諸領域を概説する。今後学習していく内容がどのようなものなのかを確認するとともに、生活に役立つ知識の一部を見ていく章である。

1 ライフプランニングと資金計画

ライフプランニングと資金計画で学ぶこと

Theme

1 人生の3大資金とプランニング

人生の3大資金（教育資金、住宅資金、老後資金）は無計画で対応できるものではありません。以下の3点を踏まえた上で、適切なプランニングを行います。

- ① 目標額を決める
- ② 貯蓄方法・投資方法を決める
- ③ 不足した場合はローン商品を利用する

2 教育資金

(1) 子どもの誕生にまつわるお金

教育費ではありませんが、入院や分娩に際してはまとまったお金がかかります。ただ、社会保険から受給できるお金もありますので、すべてを準備しておく必要はありません。

出産費用 約51万円 (公益社団法人 国民健康保険中央会 平成28年度 統計資料より)	出産育児一時金 42万円 (産科医療保障制度に加入している病院等 で出産した場合)
健康保険から支給 出産手当金 雇用保険から支給 育児休業給付金	健康保険・厚生年金保険 保険料免除 (原則、子どもの1歳の誕生日まで)

(2) 必要な教育資金

子どもの教育費は1人につき1,000万円以上といわれています。進路によっても費用は大きく異なります。

<年間教育費（大学）>

(単位：万円)

		入学金など	授業料	合計
国立	文理共通	28.2	53.6	81.8
私立	理系	43.9	110.2	154.1
	文系	38.4	78.1	116.5

「平成22年度国立大学の授業料、入学料及び検定料の調査結果について」

「平成29年度私立大学入学者に係る初年度学生納付金平均額（定員1人当たり）の調査結果について」文部科学省より一部抜粋

(3) 準備手段～こども（学資）保険～

生命保険会社、損害保険会社、JA共済などで発売されてる「こども保険」は、①貯蓄性を重視したもの、②保障性を重視したもの、③貯蓄性と保障性をミックスしたものの3つのタイプがあります。積立契約期間中に契約者（親）が死亡した場合、その後の保険料の支払が免除され、満期に保険金が受取れる仕組みになっています。

(4) 不足額の対応

教育ローンや奨学金の利用を検討します。

① 国の教育ローン

日本政策金融公庫（旧：国民生活金融公庫）の国民生活事業による教育融資を「国の教育ローン」といいます。

＜国の教育ローン「教育一般貸付」の概要＞

融資限度額	学生・生徒1人につき 350万円以内 （6ヵ月以上の海外留学資金は、450万円以内）
資金使途	学校納付金、受験費用、住居費、教科書代、教材費、パソコン購入費、通学費用、学生の国民年金保険料など
返済期間	最長15年（固定金利） ※交通遺児家庭、母子家庭、父子家庭、世帯年収200万円（所得122万円）以内または、子ども3人以上の世帯かつ世帯年収500万円（所得346万円）以内の場合、最長18年

② 奨学金

「独立行政法人日本学生支援機構」の奨学金（貸与型）には、第一種奨学金と第二種奨学金があり、いずれも貸与終了後は返還する必要があります。国の教育ローン「教育一般貸付」と重複利用することができます。

＜貸与型（第一種奨学金・第二種奨学金）の比較＞

	第一種奨学金	第二種奨学金
貸与基準	特に優れた学生および生徒で経済的理由により著しく修学困難な人に貸与	第一種奨学金よりゆるやかな基準によって選考された人に貸与
利息の有無	無利息	年利3%を上限とする 有利息 (在学中は無利息)

※給付型の奨学金もあります。

3 住宅資金

住宅を購入するか、賃貸で暮らしていくかは、ライフイベントを考える上で大きな選択です。住宅購入を選択した場合、物件価格の2割の頭金と諸費用の目安として物件価格の約1割の合計3割程度を自己資金として準備しておく、その後の資金計画に比較的ゆとりがもてます。

(1) 住宅購入時の諸費用

住宅購入時の諸費用には、以下のものがあります。

印紙税

契約書の金額により異なる税金
＜売買契約書の場合＞
金額1,000万円超5,000万円以下
→10,000円

不動産取得税

購入した土地・建物のそれぞれにかかる税金。一定の要件を満たせば軽減措置あり

登録免許税

不動産を登記したときにかかる税金。住宅購入形態により種類が異なる
＜完成済みの場合＞
所有権移転登記の税率0.3%

ローン保証料

保証機関による連帯保証を受けるための費用。保証料は、毎月の支払いに上乗せして支払う方式（内枠方式）と、別途支払う方式（外枠方式）とがある

団体信用生命保険料

住宅ローンを借りた人が、死亡または高度障害状態になり、ローンの返済が出来なくなった場合に、ローンの残債を全額払ってくれる生命保険

金融機関の事務手数料

金融機関によって金額が異なる。30,000円～50,000円程度

火災保険料

火災保険はローン返済完了までの期間、加入するのが一般的

その他の費用

- ・登記手続をした司法書士への報酬
- ・宅地建物取引業者を通じて購入した場合に係る仲介手数料

(2) 住宅ローンを組むときのポイント

住宅ローンは、自分の住宅を購入、建設する資金を借りるものです。住宅ローンを利用する前に、どのような仕組みになっているか理解し、取扱金融機関ごとの特徴をつかんで、上手に利用することが大切です。

何年間で返済するのか

ローンを組む人の年齢や、その後の資金収支によって異なる。無理なく、無駄なく返済できるかを検討

いくら借りられるか

収入による制限と物件価格による上限がある
 <税込年収400万円以上の例>
 返済負担率：年収の35%以内

どこで借りるのか

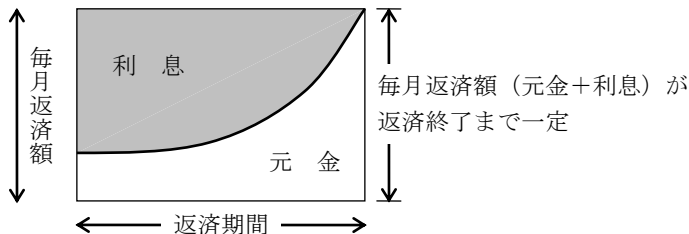
公的機関と民間金融機関の融資がある。公的機関の融資には、財形住宅融資と自治体融資がある

金利のタイプ

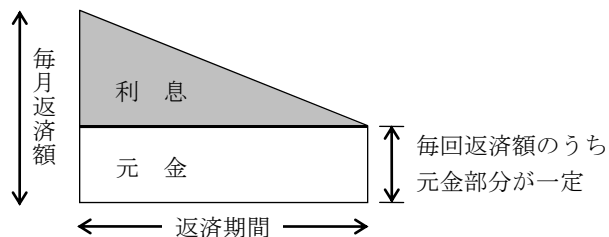
借入期間中は変更されない固定金利型と、借入期間中の定められた時期に金利を見直す変動金利型がある

返済方法（元利均等返済）

毎月の返済額（元金＋利息）が一定金額となる方法

**返済方法（元金均等返済）**

毎月返済する元金が一定で、残元金に対しての月毎の利息を上乗せして支払う返済方法

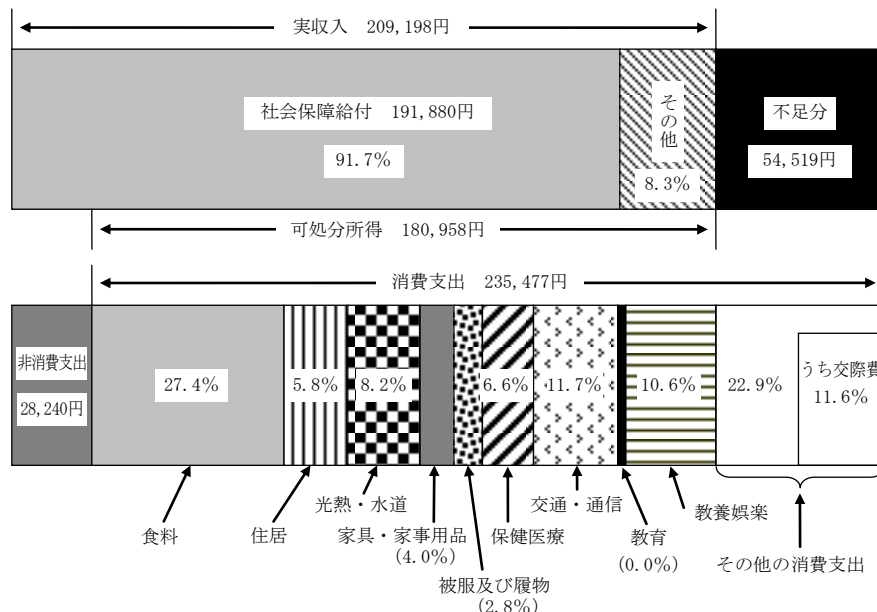


4 老後資金

(1) 高齢世帯の資金収支

最近の総務省の「家計調査年報」によると、高齢夫婦無職世帯（夫65歳以上、妻60歳以上の夫婦のみの無職世帯）の実収入は、1世帯当り1ヵ月平均約21万円で、このうちの約9割が公的年金などの社会保障給付となっています。可処分所得は約18万円程度となります。

高齢夫婦無職世帯の家計収支（総世帯）



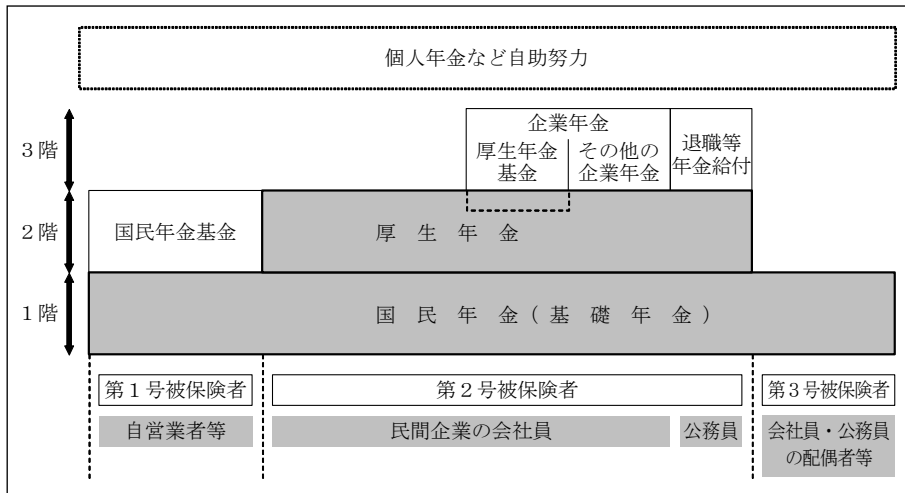
「家計調査年報（家計収支編）平成29年—世帯属性別の家計収支（二人以上の世帯）—」
総務省統計局より一部抜粋

(2) 老後資金シミュレーション

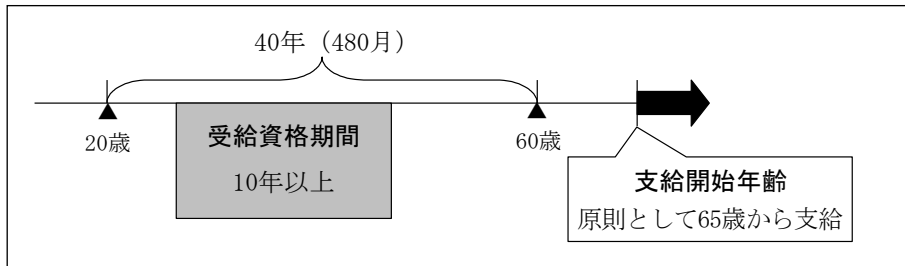
まず自分の老後資金を計算します。そのうち、公的年金や企業年金などでどの程度カバーできるのかを算出し、最終的に自分自身の“不足額”、つまり“自助努力”の部分がどの程度なのかを把握します。

自分自身の老後資金を割り出すために、現在の生活の消費支出をベースに、老後資金の目安を決めることができます。夫婦2人での間の生活費および1人になった場合の生活費も考える必要がありますが、一般的に夫婦2人の生活費を1とした場合、1人になった場合の生活費は、その7割として試算します。

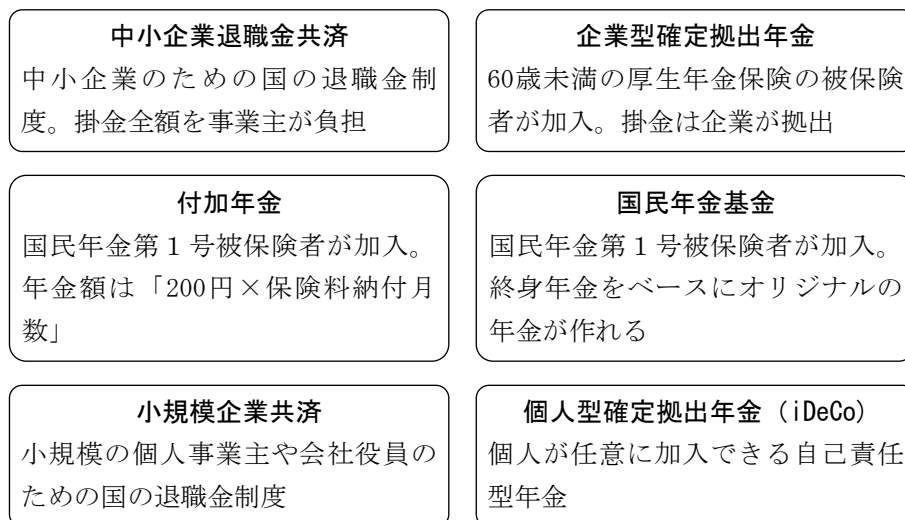
＜公的年金制度などの体系＞



＜公的年金（老齢給付）の受給要件＞



＜私的年金の種類＞



2 リスク管理

リスク管理で学ぶこと

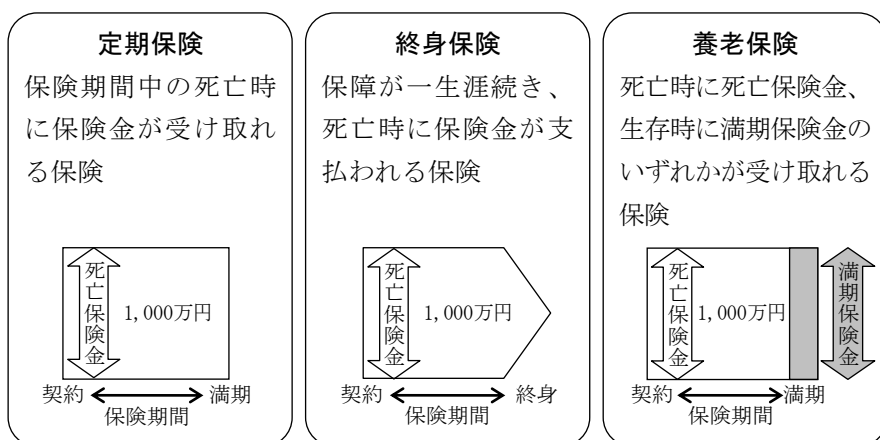
Theme

1 リスクマネジメントと保険

生命保険や損害保険の特徴を踏まえながら、必要となる保障（補償）内容の管理や設計をしていくことを「リスクマネジメント」といいます。

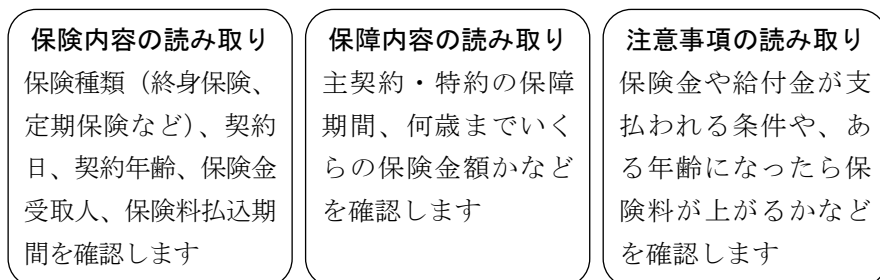
2 保険商品の基本タイプ

生命保険会社が様々な名称で販売している保険商品は、その多くが以下の商品を中心に分類されます。



3 生命保険証券の見方

保険証券の書式は保険会社や保険商品によって異なりますが、保障内容に関する事項が必ず記載されています。現在加入している保険の分析や見直しの際には、保険証券の読み取りは欠かせません。



<資料・保険証券の見本>

保険種類 5年ごと利差配当付・ 定期保険特約付普通終身保険	
契約者 山 田 清 志 様 1979年5月6日生 男性26歳	
被保険者 山 田 清 志 様 1979年5月6日生 男性26歳	
死亡保険金受取人 山 田 智 子 様	受取割合 100%
高度障害保険金 リビング・ニーズ特約保険金受取人	被保険者様 被保険者様
保険契約者印	
契約成立日 2005年6月 1日 主契約の 60歳払込満了 保険料払込期間 社員配当金支払方法 積立方式	

支払事由	期間 2005年6月 1日 2020年5月31日	2020年6月1日から 終 身
災害死亡のとき (第1級障害を含む)	33,000,000円	3,000,000円
上記以外のとき	30,000,000円	3,000,000円

◆主契約と特約の内容 [] 内は保険期間を表します。

5年ごと利差配当付普通終身保険
 [終身] 保険金額 3,000,000円
 うち転換部分 644,000円

定期保険特約
 [15年満了] 特約保険金額 27,000,000円

傷害特約[15年満了] 災害保険金額 300万円
 災害入院特約[15年満了] 入院給付金日額 5,000円
 疾病入院特約[15年満了] 入院給付金日額 5,000円
 通院特約[15年満了] 通院給付金日額 3,000円
 成人病特約[15年満了] 入院給付金日額 5,000円

◆保険料の内容

払込方法(回数) 払込期間 払込期月
 年12回 60歳払込満了 毎月
 払込保険料合計 22,584円
 (4,844円)

※() 内は、うち主契約の保険料です。
 ※上記保険料は、定期保険特約満了時に変更となります。
 ※転換部分の一時払保険料合計298,300円

◆その他の特約・特則

保険料団体払込特約、リビング・ニーズ特約
 保険契約転換特約

◆補足事項

※入院給付金は、入院開始4日間はお支払の対象外です。
 ※特約については、その特約の保険期間満了日の2ヵ月前までに更新しない旨のお申出がない限り、会社の定める範囲内で、自動的に更新されます。

<保険証券から読み取れること>

- ア 一生涯の保障金額は300万円
- イ 2020年5月31日までに病気で死亡したときの保障金額は3,000万円
- ウ 2020年5月31日までに災害や事故で死亡したときの保障金額は3,300万円
- エ 肺炎で10日間入院したときの入院給付金は3万円
- オ 主契約の保険料は60歳まで支払う など

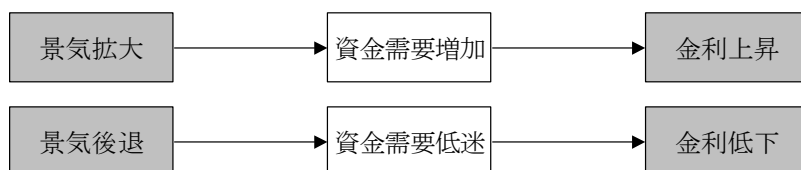
3 金融資産運用

金融資産運用で学ぶこと

Theme

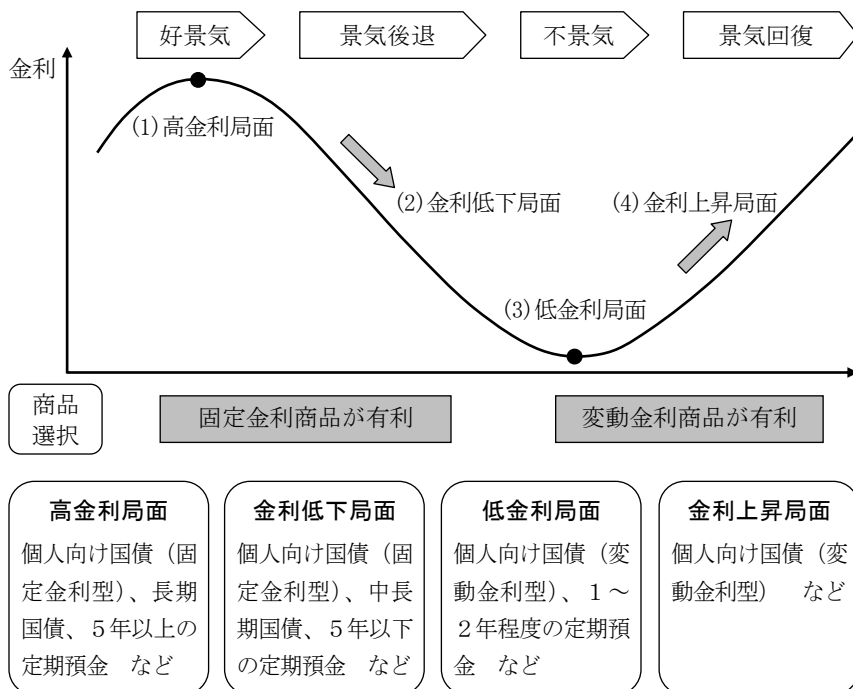
1 金利局面と金融商品の選択

金融商品を購入するタイミングを判断する材料に金利があります。金利とは、お金の貸し借りが行われた場合に、借りた人が貸した人に支払う使用料あるいは賃貸料のことです。現実の経済の動きはさまざまな要素が相互に複雑に絡み合っており単純に判断できませんが、一般的に景気が国内金利に与える影響は、以下のようになります。



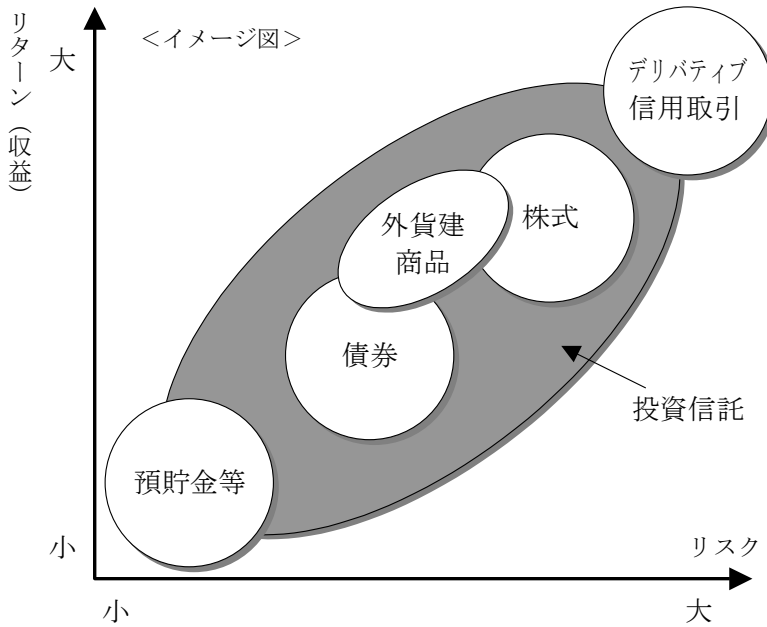
また、金利の変動と景気の変動は密接な関係を持っています。そのため、先行きの金利動向を考慮して、固定金利商品と変動金利商品のどちらを選択するか決めることが重要です。

《景気変動・金利変動と金融商品の選択》



2 金融商品のリスク・リターン特性と特徴

リターンとは、金融商品から得られる収益のことです。リスクとは、値動きの変動の幅もしくは将来の収益に対する不確実性のことをいいます。主な金融商品のリスクとリターンの特性のイメージ図は以下のとおりです。



債券

国や企業が発行する一種の借用証書。利息は毎年、満期時には額面金額を受け取れる

株式

株式会社が発行する証券。配当金や値上がりによる売却益を得られる

外貨建商品

米ドルなど外貨建ての金融商品。外貨預金・外国債券・外国株式・外国投資信託など

信用取引

証券会社から借りた資金や株式を使って売買する取引。少額の保証金で多額の取引が可能

デリバティブ

金融商品から派生した複雑な金融取引。少額の証拠金で多額の取引が可能

投資信託

投資家の資金を1つの大きな資金にして、様々な投資対象に分散投資する

3 リスク許容度

リスク許容度とは、「運用が思わしくない場合にどの程度までの損失なら耐えられるか」という度合いのことです。一般にリスク許容度は、投資期間が長いほど大きくなるため、若年層ほどリスク許容度が大きいといえます。リスク許容度の主な決定要因には、年齢のほかに、収入・保有資産・運用目的・達成時期・投資経験・居住形態・家族構成などがあります。投資をする際には、リスク許容度に合った金融商品を選択することが大切です。

4 タックスプランニング

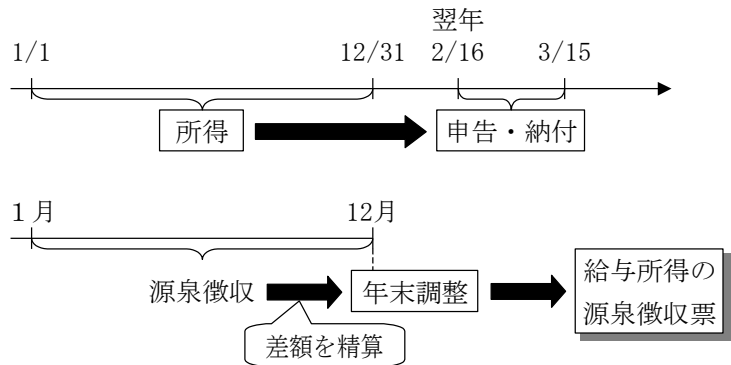
タックスプランニングで学ぶこと

Theme

1 年末調整

会社員は年末調整という納税システムであるため、収入がいくらで、それに対する納税額がいくらかをきちんと把握することが大切です。

<所得税の納付>



2 給与所得の源泉徴収票のみかた

支 払 受 け 者	住 所 又 は 居 所	東京都△△区1-2-3		(受給者番号)			
				(役職名)			
				(フリガナ) コウ タロウ			
氏 名		甲 太郎					
種 別	支 払 金 額	給与所得控除後の金額		所得控除の額の合計額		源 泉 徴 収 税 額	
給 料 ・ 賞 与	① 千 円 5,552,000	千 円 3,901,600	② 千 円 2,541,112	③ 千 円 69,400			
(源泉)控除対象配偶者の有無等	配偶者(特別控除の額)	控除対象扶養親族の数(配偶者を除く)		16歳未満扶養親族の数		障害者の数(本人を除く)	
老人		特定 老人 その他		特別 その他		非居住者である親族の数	
有 従有	千 円 380,000	人 従 人 内 人 従 人 人 従 人	3	人 内 人	人 内 人	人 内 人	人 内 人
○							
社会保険料等の金額		生命保険料の控除額		地震保険料の控除額		住宅借入金等特別控除の額	
内 ④ 千 円 565,812	千 円 67,300	千 円 8,000	千 円	千 円	千 円	千 円	千 円
(摘要)							
生命保険料の金額の内訳	新生命保険料の金額 円 74,800	旧生命保険料の金額 円	介護医療保険料の金額 円	新個人年金保険料の金額 円	旧個人年金保険料の金額 円 37,200	旧個人年金保険料の金額 円	円

① 支払金額

いわゆる年収です。

② 所得控除の額の合計額

所得控除のうち、年末調整で考慮されるものは、雑損控除、医療費控除、寄附金控除以外のものです。

③ 源泉徴収税額

源泉徴収票の源泉徴収税額が、実際に源泉徴収された税額（年末調整後の税額）になります。

④ 社会保険料等の金額

社会保険料控除額と小規模企業共済等掛金控除額との合計額が記入されます。なお、小規模企業共済等掛金控除額は、内書きされています。

3 所得控除

所得控除とは、個人的な生活の事情により税金を支払う能力が異なることを考慮して設けられた制度です。全部で14種類あります。

<所得控除の例>

医療費控除 本人または同一生計親族に対する医療費を支払った場合に適用	小規模企業共済等掛金控除 小規模企業共済やiDeCoの掛金を支払った場合などに適用	生命保険料控除 ガン保険や個人年金保険の保険料を支払った場合などに適用	寄附金控除 地方公共団体に対する寄附金（ふるさと納税）などを行った場合に適用
寡婦(寡夫)控除 配偶者と離婚・死別し所定の要件を満たした場合に適用	配偶者(特別)控除 本人が所得要件を満たし、かつ一定の配偶者を有する場合に適用	扶養控除 配偶者以外の同一生計親族で一定の要件を満たす場合に適用	基礎控除 誰でも適用できる。2019年分の所得税までは一律38万円

(参考)

源泉徴収票の所得控除額の合計額2,541,112円の内訳

・ 社会保険料控除額	565,812円
・ 生命保険料控除額	67,300円
・ 地震保険料控除額	8,000円
・ 配偶者控除額	380,000円
・ 扶養控除額	1,140,000円 = 380,000円 × 3人
・ 基礎控除額	380,000円
	<u>2,541,112円</u>

5 不動産

不動産で学ぶこと

Theme

1 不動産広告の読み方

不動産広告は「不動産の表示に関する公正競争規約」というルールに基づいて決められています。不動産広告を見るときのおもな注意点は、以下のとおりです。

仲介手数料

不動産の広告を出している人が売主の場合は不要、仲介業者の場合は必要。400万円超の物件価格の売買では「物件価格×3%＋6万円」

徒歩時間

道路距離80mを1分として計算し、1分未満の端数は切り上げて表示（例えば810m÷80m＝10.125分→11分）。信号待ちや坂道などは考慮しません

用途地域

建築基準法では、土地ごとに建築できる建物の種類、建築できる面積、建築物の高さ制限などを13種類の用途地域を定めて規制をしています。例えば、工業専用地域の場合、住宅は建てられません

けんべいりつ 建蔽率と容積率

建蔽率とは建築面積（建坪）の敷地面積に対する割合。容積率とは延べ床面積の敷地面積に対する割合。用途地域と建築する建物の種類などによってその最高限度が定められています

へきしん 壁芯面積と うちのり 内法面積

壁芯面積は建物の壁などの区画の中心線で囲まれた部分の面積。不動産広告の場合に用いられます。内法面積は実際の壁の内側の面積。マンションなどの登記の場合、内法面積が用いられます

建物の面積

建物の面積は延べ床面積で表示されます。延べ床面積とは各階の床面積の合計面積です。バルコニー、ベランダ、屋根裏収納、地下室などは一定の要件を満たせば延べ床面積には含まれません

過去問題の出題例

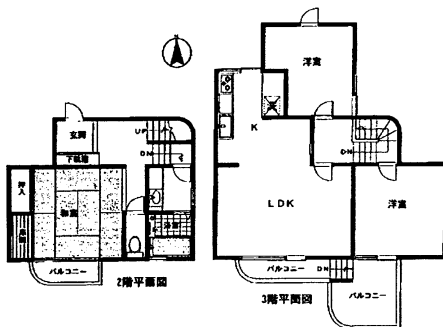
次の＜資料＞は、中古マンション販売についての新聞の折込み広告の原稿である。この広告の内容に関する次の記述のうち、最も不適切なものはどれか。

＜資料＞

中古マンション情報

完全なロケーションをあなたに！～△△公園まで200m、ペット可～

・価格	4,680万円（消費税込み）	・バルコニー面積	10.62㎡
・物件名	△△△マンション 201号室	・向き	南
・所在地	東京都××区△△1丁目1番1号	・築年月	1987年4月
・交通	〇〇線△△駅 徒歩15分	・階／階建	2－3階／3階建
・専有面積	79.15㎡	・管理	自主
・間取り	3LDK	・修繕積立金	12,000円／月
・敷地権利	所有権	・取引態様	売主
・駐車場	無		
・構造／総戸数	RC／15戸		
・管理費等	6,800円／月		
・取引条件有効期限	2020年5月31日		



PQ不動産株式会社
東京都知事免許（3）第XXX号
東京都××区△△3丁目2番1号
03-XXXX-XXXX

1. 不動産広告では、「完全」という用語を断定的に使用することは禁止されている。
2. この広告は、PQ不動産株式会社が所有している中古マンションを販売するものである。
3. 徒歩による所要時間は、道路距離80mを徒歩1分として計算され、1分未満の端数は切上げて表示する。
4. 専有面積にはバルコニー面積が含まれている。

＜解答＞ 4

6 相続・事業承継

相続・事業承継設計で学ぶこと

Theme

1 遺言書の必要性

「わが家はあまり財産がないから、遺言書なんか必要ないのでは？」という人が多くいますが、いわゆる「争族」になるのは財産額の大小ではありません。「相続財産が分割しにくい不動産や非上場会社の株式である場合」、「相続人がたくさんいる場合」、「内縁の妻や長男の嫁など、特定の人に財産をあげたい場合」、「再婚相手に連れ子がいる場合」などは遺言書を書いたほうがよいでしょう。

遺言書には方式が定められており、その概要は以下のとおりです。

種 類	自筆証書遺言	公正証書遺言	秘密証書遺言
作成方法	本人が遺言の全文・日付・氏名などを書き押印（認印可）する。 ※P Cでの作成、音声・映像不可 ※加除、訂正を行う場合には厳格な定めあり	本人が口述し、公証人が筆記し、公正証書で遺言を作成する。	本人が遺言書に署名押印の後、遺言書を封じる。 公証人の前で本人が住所氏名を記す。 公証人が日付などを記入する。 ※P C作成、代筆可
証 人	不 要	証人 2 人以上	公証人 1 人、証人 2 人以上
家庭裁判所の検認	必 要	不 要	必 要

2 相続税・贈与税の概要

(1) 相続税

相続税は相続開始時における被相続人の財産を基礎として課税されますが、財産額が減額されたり基礎控除額を差し引いたりしますので、事前に節税対策を立てることが可能です。

保険金・退職金

500万円×法定相続人の数

被相続人の死亡に伴って支払われた一定の保険金・退職金は上記の金額を差し引いた残りに課税されます

小規模宅地等の特例

減額割合80%

被相続人が自宅として利用していたなど一定の宅地については、330㎡を限度として減額されます

基礎控除額

3,000万円

+600万円×法定相続人の数

相続財産の合計額から差し引きます。相続財産の合計額が基礎控除額以下である場合、相続税は課税されません

配偶者の税額軽減

1億6,000万円以下

または

法定相続分相当額以下

遺産額が上記のうちいずれか多い方である場合、配偶者には相続税は課税されません

(2) 贈与税

贈与税は贈与（死因贈与除く）により取得した財産を基礎として課税されますが、非課税の特例が設けられています。

暦年課税

基礎控除額110万円

贈与税は1年ごとに計算しますが、毎年110万円までは贈与税は課税されません。超えた場合は、累進税率が適用されます

相続時精算課税制度

特別控除額2,500万円

暦年課税に代えて相続時精算課税制度を選択すると、累計2,500万円までは贈与税は課税されません。超えた場合は、税率20%が適用されます

贈与税の配偶者控除

2,000万円

配偶者へ居住用不動産などを贈与した場合、一定の要件を満たすと基礎控除額とは別に上記金額を控除できます

直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税制度

良質な住宅1,200万円

(2020年まで、消費税率8%の場合)
親から子へ自宅の建築費用などを贈与した場合に利用できます

直系尊属から教育資金の一括贈与を受けた場合の非課税制度

1,500万円

祖父母から孫へ教育資金を贈与した場合などで、一定の要件を満たすと上記金額まで贈与税は課税されません

直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の非課税制度

1,000万円

親から子へ結婚資金を贈与した場合などで、一定の要件を満たすと上記金額まで贈与税は課税されません

第3章

ファイナンシャル・プランニングの実施手順

CONTENTS

- ★★★ 1 ライフプランニングの基礎
- ★★ 2 プランニングのプロセス
- 3 提案書とは

■この章のポイント

この章では、ライフプランニングの基礎を学ぶとともに、ファイナンシャル・プランニングを行うには、どのようなプロセスが必要となるのか、またプランニングの結果を顧客に提示する時に必要となる「提案書」がどのようなものなのかを確認する。

1 ライフプランニングの基礎

★★★

ファイナンシャル・プランニングのための重要なツール

Theme

1 ライフイベント表

(1) ライフイベント表とは

どのようなライフスタイルを選択するかによって「結婚」や「マイホーム購入」など、いろいろなイベントが訪れ、そのライフイベントごとにお金が必要となってきます。しかし、もっと大切なのはそれが「いつ」必要かということです。

今後起こりうる出来事、それを時系列で表したものを「ライフイベント表」といいます。ライフイベント表には、年次はもとより自分と家族の年齢、将来の予定や希望するイベントを記入します。これらを具体的に把握することによって、漠然としていた将来がより現実的になってきます。

(2) ライフイベント表の作成

ライフイベント表には、年次（西暦、年号）、年齢、イベント（家族と個々人）、予算などを盛り込みます。この予算は**現在価値**で把握します。また、支出だけでなく、保険契約の満期保険金、退職金、親からの贈与などの一時的な収入についても把握することが大切です。

<ライフイベント表の例>

年号	年齢				イベント
	夫	妻	長男	長女	
	一郎	花子	太郎	良子	
2019年	43	41	13	11	太郎中学入学
2020年	44	42	14	12	マイホーム購入
2021年	45	43	15	13	良子中学入学
2022年	46	44	16	14	太郎高校入学
2023年	47	45	17	15	車の買換え
2024年	48	46	18	16	良子高校入学
2025年	49	47	19	17	太郎大学入学
2026年	50	48	20	18	
2027年	51	49	21	19	良子大学入学
2028年	52	50	22	20	
2029年	53	51	23	21	太郎就職 車の買換え

※年齢は各年末時点の満年齢を記載

※予算の記載は省略

2 キャッシュフロー表

(1) キャッシュフロー表とは

キャッシュフローとは、一定期間（通常は1年間）における家計の全収入と全支出から把握される資金の収支とその結果増減する資金（貯蓄）の残高です。キャッシュフロー表は、現在の収支状況や今後のライフプランをもとに、将来の収支状況や資金残高を予想し表形式でまとめたものです。

＜キャッシュフロー表の例＞

（単位：万円）※ 万円未満は切捨てで計算

	年号	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
田中 一郎		43歳	44歳	45歳	46歳	47歳	48歳	49歳	50歳	51歳	52歳
田中 花子		41歳	42歳	43歳	44歳	45歳	46歳	47歳	48歳	49歳	50歳
田中 太郎		13歳	14歳	15歳	16歳	17歳	18歳	19歳	20歳	21歳	22歳
田中 良子	変動率	11歳	12歳	13歳	14歳	15歳	16歳	17歳	18歳	19歳	20歳
収入	夫収入	1%	590	595	601	607	613	620	626	632	632*
	妻収入	0%			80	80	80	80	80	80	80
	その他										
収入合計			590	595	681	687	693	700	706	712	712
支出	基本生活費	1%	240	242	244	247	249	252	254	257	262
	住居費	0%	144	870	170	170	170	170	170	170	170
	教育費	1%	75	71	94	98	101	113	199	138	236
	保険料	0%	45	45	45	45	45	45	45	45	45
	その他の生活費	1%	25	25	25	25	26	26	26	26	27
	一時的な支出	1%					208				
支出合計額			529	1,253	578	585	799	606	694	636	737
年間収支			61	▲658	103	102	▲106	94	12	76	▲25
貯蓄残高		1%	1,000	352	458	564	463	561	578	659	640

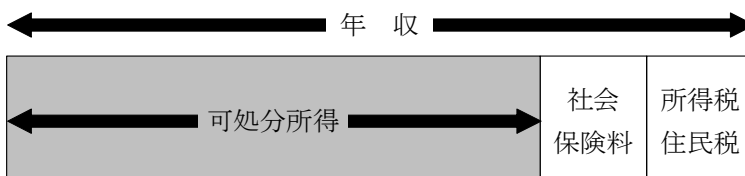
* 田中さんは、50歳以降、昇給はないものとして、夫の収入を見積っています。

(2) 収入欄

収入欄には、年収ではなく可処分所得を記入します。

年収とは、直接税（所得税、住民税）や社会保険料を含めた受取総額のことをいいます。これに対して、可処分所得とは、自由に使える（処分可能な）お金のことをいいます。可処分所得は、**年収から税金（所得税・住民税）と社会保険料を差引いた後の金額**です。

$$\text{可処分所得} = \text{年収} - (\text{社会保険料} + \text{税金（所得税・住民税）})$$



(3) 支出欄・年間収支・貯蓄残高

① 収入・支出の合計と年間収支

各収入項目、支出項目の数値を年次ごとに合算し、その差額となる年間収支を把握します。

$$\text{各年次の年間収支} = \text{各年次の収入合計} - \text{各年次の支出合計}$$

(計算例) 前ページのキャッシュフロー表の年間収支は、以下のよう
に計算します。

$$2019\text{年} \quad 590\text{万円} - 529\text{万円} = 61\text{万円}$$

$$2020\text{年} \quad 595\text{万円} - 1,253\text{万円} = \blacktriangle 658\text{万円}$$

② キャッシュフローの数値の見積り（将来価値）

$$\text{〇年後の予想額} = \text{現在の金額} \times (1 + \text{物価変動率})^{\text{経過年数}}$$

(計算例) 前ページのキャッシュフロー表の基本生活費は、以下の
ように計算します（万円未満は切捨て）。

$$2020\text{年} \quad 240\text{万円} \times (1 + 0.01) = 242\text{万円}$$

$$2021\text{年} \quad 242\text{万円} \times (1 + 0.01) = 244\text{万円}$$

または

$$240\text{万円} \times (1 + 0.01)^2 = 244\text{万円}$$

③ 「貯蓄残高」の計算方法

$$\text{各年次の貯蓄残高} = \text{前年末の貯蓄残高} \times (1 + \text{運用率}) \pm \text{当年の年間収支}$$

(計算例) 前ページのキャッシュフロー表の貯蓄残高は、以下のよ
うに計算します（万円未満は切捨て）。

$$2020\text{年} \quad 1,000\text{万円} \times (1 + 0.01) - 658\text{万円} = 352\text{万円}$$

$$2021\text{年} \quad 352\text{万円} \times (1 + 0.01) + 103\text{万円} = 458\text{万円}$$

3 個人バランスシート

個人バランスシートとは、家庭を一つの会社と捉えてその資産や負債の状況を時価で評価し一覧表にしたものです。一覧表にすることで、財産全体を見渡せるだけでなく、家計の財政状態や今後の貯蓄計画、資産運用方針を立てることが容易になります。

＜個人バランスシートの例＞

【資産】		【負債】	
預貯金	500万円	住宅ローン	2,900万円
株式	100万円		
投資信託	150万円	負債合計	2,900万円
外国債券	50万円		
不動産	3,500万円	【純資産】	1,400万円
資産合計	4,300万円	負債・純資産合計	4,300万円

個人バランスシートでは、財産の換金性や安全性などをチェックできます。例えば金融資産と負債（ローン）を見比べ、金融資産の利率に対してローンの利率が高くないかどうか、不動産など換金しにくい固定資産に財産が偏りすぎていないかなど、資産内容や負債等のバランスを見ながら資産の安全性をチェックします。

また、不動産の購入は換金しにくい資産が増えることになるので、購入前に購入後のバランスシートがどうなるのかをシミュレーションしておくことも大切です。

なお、個人バランスシートの作成にあたっては、年次ごとの現状を把握する必要があるため、記載する数値は**時価**が望ましいといえます。

2 プランニングのプロセス

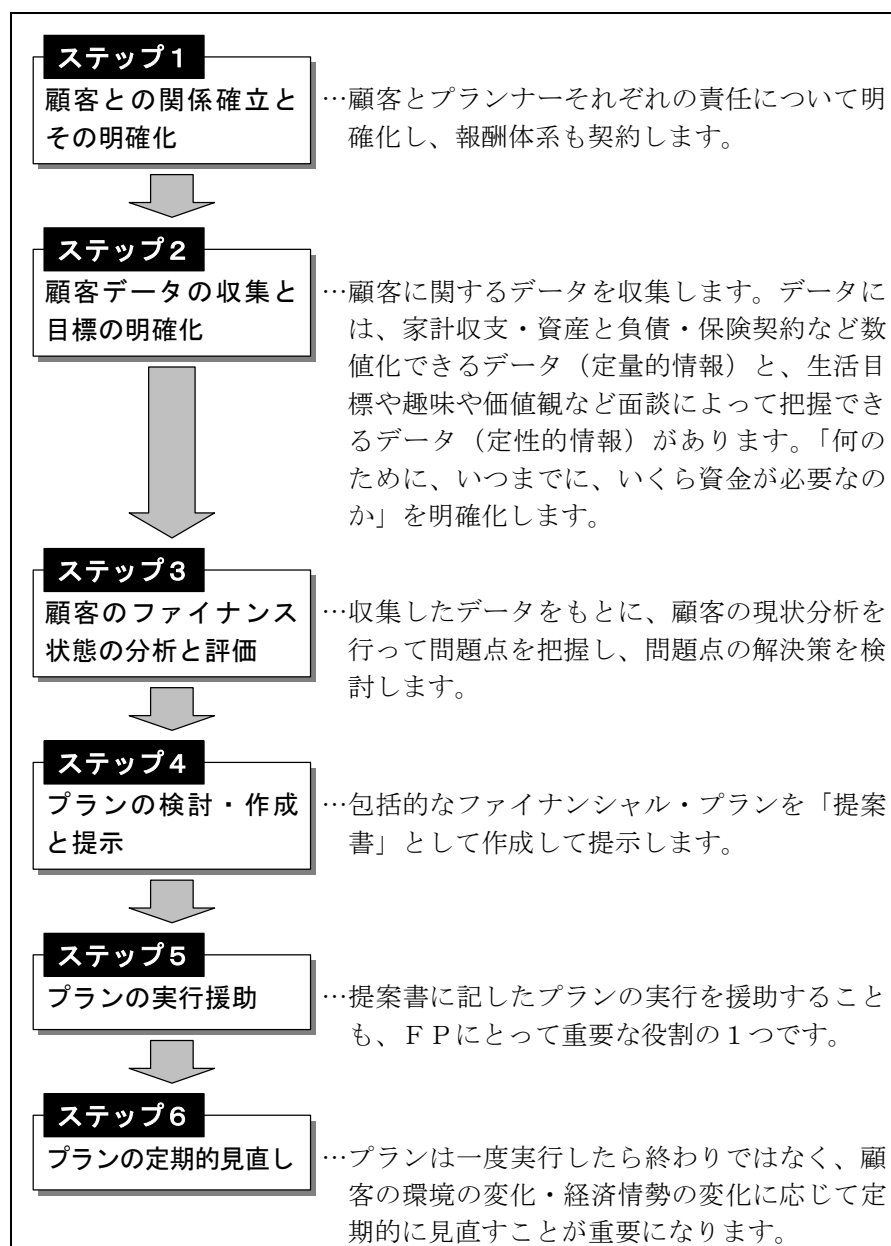
★★

ファイナンシャル・プランニングの6ステップとは

Theme

1 ファイナンシャル・プランニングの6ステップ

実際にプランニングを行うにあたっては、幅広い知識はもとよりFP独特のテクニックが必要になります。CFP Boardでは、ファイナンシャル・プランニングの6つのプロセスについて、以下のように定義しています。



この6ステップからわかるとおり、提案書を作成することだけがファイナンシャル・プランニングではなく、その前後、顧客との関係作りに始まり、プランの実行援助や定期的な見直しまでを含めてファイナンシャル・プランニングとよんでいます。

2 各ステップの概要

(1) 顧客との関係確立とその明確化

ファイナンシャル・プランニングの主役はあくまでも顧客であり、FPは単に専門家としてお手伝いができるにすぎません。ファイナンシャル・プランニングを行うことの目的は顧客の自己責任に基づく自己決定です。したがって、FPは顧客の自己決定を目指して顧客との適切な関係を作りだすことが大切になります。

そのためには、以下のことを説明しておくことが重要となります。

- ① 顧客に適切な方法でファイナンシャル・プランニングのプロセス全体に関わるポイントや概念を説明します。
- ② 顧客に提供されるサービスの内容、プランニングのプロセス、必要な関係資料について説明します。
- ③ 顧客とプランナーそれぞれの責任について明確にします。つまり、どこまでが顧客の自己責任で、どこからがプランナーの職業上の責任か、という点を理解してもらうことが大切です。

また、報酬体系の提示や、どのくらいの期間にわたってこの関係を続けるかについても、明確に合意しておくことも必要です。

(2) 顧客データの収集と目標の明確化

顧客との基本的関係が確立されたら、次は顧客情報の収集とともに顧客の具体的な生活目標や希望を明確化することになります。これには以下の点が含まれています。

- ① 財政的資源や債務について、面談やヒアリングシートによって顧客の情報を収集します。ヒアリングシートでは読み取れない情報、例えば顧客自身が保険内容を把握していない場合などには、保険証券などのコピーを添付してもらったりもします。
- ② 顧客の最終目標（ファイナンシャル・ゴール）と経済面での希望や優先順位を明確にします。
- ③ 顧客の価値観、姿勢、希望などを理解、評価します。
- ④ 目標達成期間を明確にします。
- ⑤ 顧客のリスク許容度を明確化します。
- ⑥ 顧客の記録や資料を適切に選択します。

これらの中でまず重要なのは、顧客の生活上の目標明確化とそこから導き出される個人的経済面の目標（パーソナル・ファイナンシャル・ゴール）の明確化です。生活上の目標を明確化することは、顧客のライフデザインに基づくライフプランを作り上げることを意味しています。

次に大切なのは顧客の情報収集ですが、収集すべき顧客情報には定量的情報と定性的情報とがあります。

定量的情報とは数値化できる情報で、家族とその年齢・収入・支出・資産・負債・生命保険・損害保険・企業福祉や企業年金・納税額といったファイナンシャル・プランニングのためには不可欠なデータです。

これに対して**定性的情報**とは、顧客の性格や価値観などに関するデータで、これはしばしば軽視されますが、実際に定量的情報と並んで、きわめて重要でコンサルティングに必要不可欠な情報です。具体的には、顧客の生活目標、健康状態、興味や趣味、リスク許容度、希望するライフスタイル、お金に対する価値観、家族関係、経済的なものに対する意思決定のスタイル、例えば慎重か大胆かといった点などです。

情報収集の方法は面接とヒアリングシートによるものに分かれます。顧客の人柄や希望・不安などの定性的情報は、ヒアリングシートでは収集できないので面談を行います。また、定量的情報はヒアリングシートによって収集します。

(3) 顧客のファイナンス状態の分析と評価

収集した情報に基づき顧客の現状分析を行います。基本的には以下の4つの分析となります。

① キャッシュフロー分析

顧客の単年度のキャッシュフローから始まり、数値化したライフプランをキャッシュフロー表に折り込み、資金収支や貯蓄残高について長期的な分析も行います。

② 個人バランスシート分析

顧客個人のバランスシートを作成し、資産と負債のバランスや資産ポートフォリオから換金性や安全性、収益性などを分析します。

③ 保障分析

個人の家族のリスクをライフプランに基づき整理し、必要な保障が適切に確保されているかを分析します。

④ 税金分析

顧客の負担している税金に節税の要素は無いか、相続税対策は万全かなどを分析します。

この4つの分析により、顧客自身が意識していなかった問題点についても分析し、顧客に明らかにすることも可能になります。

現状分析により問題点の把握ができれば、次に問題点の解決方法を検討します。あらゆる角度から多くの対策を検討し、必要に応じて専門家に協力してもらうことも大切です。対策を検討するにあたっては、顧客の価値観・生き方・リスク許容度や性格あるいは健康状態などの定性的情報をもう一度確認しながら、顧客にとって適切な対策を練り上げることが大切です。その上で、複数の対策の中から最良と思われる対策を選択し、さらに検討を重ね代替案ももっておくようにします。

そしてこの解決案を実行に移した場合の、将来のキャッシュフロー、個人バランスシート、保障内容、節税効果と税額などについてシミュレーションしていきます。対策案にデメリットやリスクがあれば、それも明確にしておくことが大切です。また、対策案が複数の場合は、顧客の生活目標にそって優先順位をつけることも忘れてはいけません。

(4) プランの検討・作成と提示

包括的なファイナンシャル・プラン、つまり提案書を作成して提示します。提案書は顧客にとって最良のものでないといけないので、代替案などを含めて複数の提案書を準備し、顧客に選択してもらうことが必要です。

① 提案書作成の意義

提案書という形にすることにより、顧客の問題点や解決策が明示され、顧客は理解しやすくなるとともに実行の可能性も高くなります。提案書は、将来に渡る顧客の経済活動の基礎となり、常に立ち返るべき原点となります。一方FPにとっては、目に見える提案書という形でプランを提案することにより信頼関係をさらに高めることができます。また、提案書は一種の「商品」であるので、顧客から報酬（フィー）を得ることを可能にします。またプランナーの責任も明確になります。

(5) プランの実行援助

提案書に記したプランは実行されなければ、顧客にとってはただの紙になってしまいます。プランの実行を援助することも、プランナーにとっての重要な役割の1つです。

① プラン実行の方法は以下の2通り考えられます。

- ア 提案内容に基づき、プランナーが直接契約実行を行うというもの。
- イ 手続きの仕方などを具体的にアドバイスするというもの。

② プラン実行に際しての注意点

- ア コミッション収入が得られるからといって、プランナーの独善的なものであってはいけません。あくまでも、顧客の利益を優先します。
- イ 直接契約実務が行えず、他の業者などに依頼する場合は、プランナーの知らないところで、顧客との信頼関係を破壊されないよう、必要以上の営業活動がなされないように歯止めをかけておくことも大切です。

(6) プランの定期的見直し

プランは一度作成してしまったら終わり・・・あとは何もせずそのままにしておいてよいのではなく、顧客の環境変化・価値観の変化および社会情勢の変化により見直しが必要となります。顧客の考え方の変化や、法律・税制の改正、金利動向の変化などによって、プランの見直しが必要となります。一度作ったプランが長期間にわたってそのまま有効であることはほとんどなく、定期的な見直しによって新しい個人的・社会経済的状况に対応できるように、継続的なフォローアップをしなければなりません。一般的に、少なくとも1年に1回の定期的見直しをしていくのが望ましいと考えられています。このフォローアップが、顧客の希望を実現させるのに必要不可欠なものであり、顧客との信頼関係、ひいては長期的な付き合いを可能にします。

〔Memo〕

3 提案書とは

提案書は今後のライフプランの指針となるもの

Theme

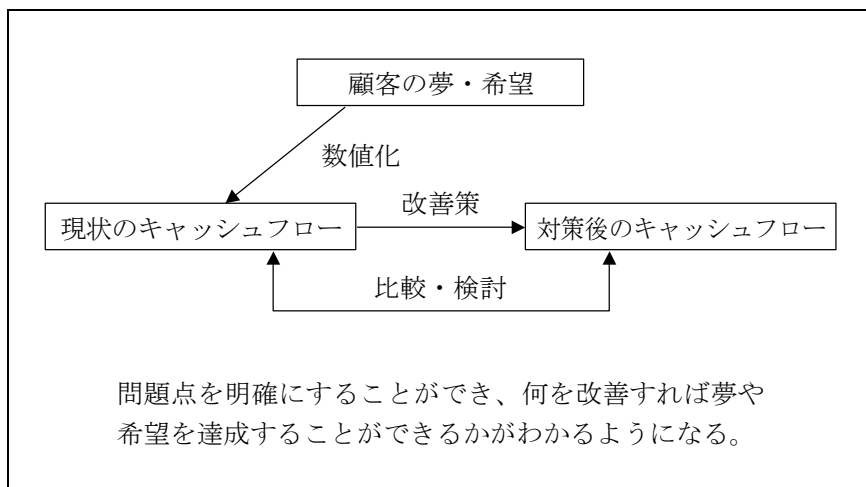
1 提案書とは

顧客のライフデザインに基づく目標を達成できるようにするため、顧客の生活上の目標を明確にし、そこから導き出される個人の必要資金を明確にして、その実行援助を行うために顧客に提示するものです。

提案書という形にすることで、顧客の問題点や解決策が明示され、顧客は理解しやすくなると同時に実行の可能性も高くなります。

F Pとしては、目に見える提案書という形でプランを提示することにより信頼関係を高めることができますし、提案書は一種の商品ですからフィーを得ることも可能になりますが、このことは一方でプランナー自身の責任を明確化することになります。

提案書作成の意義



2 提案書作成の流れと提案書の構成

提案書の作成は第3章テーマ2．プランニングのプロセスで学んだ6ステップにしたがって行います。まず、顧客との関係を確立し、次に顧客の夢や希望を話してもらい、顧客のデータを集め、現状分析をするところから提案書の作成は始まります。

(1) 提案書作成の流れ

顧客の現状 ⇒ 目標 ⇒ 問題点 ⇒ 解決策

(2) 提案書を構成する項目

① 表紙 ・適切なタイトル・キャッチフレーズ ・提出先（宛名） ・プランナー氏名	② 目次 ・ページング	③ まえがき ・目的 ・作成日 ・プランナーの署名
④ 顧客の状況 ・家族構成 ・金融資産 ・その他の資産 ・不動産 ・生命保険／損害保険 ・住宅ローン ・その他のローン 等	⑤ 相談内容の確認 ・顧客の希望 ・目標の確認	⑥ ライフイベント表
⑦ 問題点の分析 ・キャッシュフローの分析 ・金融資産の分析 ・住宅ローンの分析 ・生命保険の分析 等	⑧ 対策 ・キャッシュフローの対策 ・金融資産の対策 ・住宅ローンの対策 ・生命保険の対策 等	⑨ 対策後の効果 ・数値等による実行効果の説明
⑩ まとめ ・プランナーの意見 ・注意事項 ・今後の対応	⑪ 添付資料 ・対策前CF表 ・対策後CF表 ・計算根拠（可処分所得、必要死亡保障額等） ・生命保険商品等のパンフレット 等	

(3) 提案書作成にあたっての注意点

- ① 顧客が理解しやすいものにする。
 - ・ 文章は読み易く簡潔にする。また、あいまいな表現などは避ける。
 - ・ 表やデータについては、分かりやすい解説をつける。
- ② 見た目の体裁にも心を配る。

(4) 提案書の説明（プレゼンテーション）の注意点

- ① 顧客が理解できるように分かりやすく説明する。
- ② 疑問や質問には丁寧に答える。
- ③ 顧客が確信と安心感・信頼感をもって実行できる方向に導く。
- ④ 顧客がプロに提案してもらったという満足感を得られるようにする。

(5) 代替案の検討および最終決定

顧客の意思、状況などにより、満足する結果を得れるように複数の代替案を準備しておきます。その中から最終的には顧客が納得いく案を採用し、顧客の自己決定で最終方針を決定します。

提案書見本（抜粋）

山 田 様 の

ファイナンシャル・プラン

理想の人生を送るために

株式会社 ○○○○

プランナー氏名 ○○ ○○

提案書見本（抜粋）

目 次	頁
I. プラン作成にあたって	〇〇
II. 山田様のプロフィール	〇〇
1. 家族構成	〇〇
2. 資産状況	〇〇
3. 今後の収入と支出の予定	〇〇
(1) 今後の収入予定	〇〇
(2) 今後の必要資金	〇〇
III. プラン作成にあたってのご要望	〇〇
ライフイベント表	〇〇
IV. 診断結果	〇〇
V. プラン実現のための対策	〇〇
VI. 対策後の期待される効果の分析	〇〇
VII. おわりに	〇〇
添付資料	
キャッシュフロー表（対策前）	〇〇
キャッシュフロー表（対策後）	〇〇

提案書見本（抜粋）**I. プラン作成にあたって**

金融商品の多様化や景気拡張期間のバブル景気超えなど、金融情勢を把握することは、困難な状況となっています。

金融商品の多様化は顧客層から様々な商品を選択できるという側面においてはメリットといえますが、逆に自己責任においてという前提条件がつくことは、消費者にとって頭が痛くなる場所といえそうです。

個々人のライフスタイル、ライフステージに最も適した金融商品を選択するに際して、資産管理の専門知識が必要な時代へと移行したのです。

そこで当社、株式会社〇〇〇〇では、資産設計、資産管理のプロとして山田様の御要望に基づき、山田様と共に今後のライフプランを考え、山田様御自身の心配や不安を少しでも取り除き、定年退職後、より豊かで安心した快適な第二の人生を送っていただくことを基本として、ファイナンシャル・プランを作成させていただきたいと思っております。

資産の見直し、保険設計など様々な角度から問題点を分析し、山田様にとって最適と思われるプランの作成を行ってまいります。このプランが山田様にとって価値あるプランであるとともに、今後の実りある人生の参考の一つとして考えていただければ幸いです。

20X1年4月10日

（注）この提案書のすべての分析および御提案は、お客様ご記入のヒアリングシートとその後のインタビューにおける情報に基づいております。

プランナー氏名 〇〇 〇〇

提案書見本（抜粋）

＜ライフイベント表＞

西 暦	年 齢			イ ベ ン ト
	夫 達也様	妻 良子様	長男 正行様	
20X1年	54歳	52歳	27歳	
20X2年	55歳	53歳	28歳	正行様御結婚 車の買換え
20X3年	56歳	54歳	29歳	
20X4年	57歳	55歳	30歳	
20X5年	58歳	56歳	31歳	
20X6年	59歳	57歳	32歳	
20X7年	60歳	58歳	33歳	達也様ご退職 (住宅ローン完済予定) 個人年金受給開始
20X8年	61歳	59歳	34歳	車の買換え
20X9年	62歳	60歳	35歳	
20X0年	63歳	61歳	36歳	
20X1年	64歳	62歳	37歳	
20X2年	65歳	63歳	38歳	(住宅修繕) 達也様老齢基礎年金・老齢 厚生年金受給開始
20X3年	66歳	64歳	39歳	良子様報酬比例部分相当の 老齢厚生年金受給開始

提案書見本（抜粋）

＜個人バランスシート分析＞

（単位：万円）

資 産		負 債	
普通預金	100万円	住宅ローン	1,060万円
定期預金	400万円		
外貨預金	100万円		
公社債投信	200万円	純 資 産	
株式	100万円	900万円	
不動産	1,060万円		
資産合計	1,960万円	負債・純資産合計	1,960万円

- (1) 資産合計1,960万円に対して純資産額は900万円であり、実質的には資産合計の約46%が純資産となっております。
- (2) 資産の内訳を総資産ポートフォリオの観点から分析しますと、資産のうち約54%を不動産が占めており、所有資産にやや偏りが見られます。
- (3) マネーポートフォリオの観点から金融資産の構成を分析しますと、所有されている金融資産の内容のうち、株式が約11%を占めており外貨預金も約11%を占めております。マネーポートフォリオ全体におけるリスク商品の位置づけについて、今後のライフプランとキャッシュフロー全体からもう一度、再検討する必要があるといえます。

提案書見本（抜粋）

＜生命保険の加入状況と問題点の分析＞

項 目			死亡後の収入と支出の総額	
			計 算 根 拠	金 額
支 出	奥様の生涯の生活費		死亡時の基本生活費×50% ×奥様の平均余命（36年間）	5,148万円
	住 宅 維 持 費		住宅維持費×奥様の平均余命 (36年間)	1,080万円
	予備費	結 婚 資 金 援 助	40万円×18年間 5万円×奥様の平均余命（36年間）	200万円
		レ ジ ャ ー 費		720万円
		住 宅 修 繕 費		500万円
損 害 保 険 料		180万円		
支出合計（A）				7,828万円
収 入	公 的 年 金	遺 族 厚 生 年 金	年間77万円（奥様が生涯受給 ＝平均余命の36年間）	2,772万円
		中 高 齢 寡 婦 加 算	年間約60万円 （奥様が64歳まで受給）	720万円
		老 齢 基 礎 年 金	年間約52万円（奥様が65歳以降、 生涯受給＝24年間）	1,248万円
		公 的 年 金 合 計		4,740万円
入	預 貯 金 残 高		ご主人が死亡時の貯蓄残高	900万円
	死 亡 退 職 金		1,000万円と仮定	1,000万円
	収入合計（B）			6,640万円
必要死亡保障額 A－B				1,188万円

提案書見本（抜粋）

キャッシュフロー表（対策前）

（単位：万円）

		年	×1	×2	×3	×4	×5	×6	×7	×8	×9	×10	×11	×12
年 齢	山田 達也	世帯主	54歳	55歳	56歳	57歳	58歳	59歳	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳
	山田 良子	配偶者	52歳	53歳	54歳	55歳	56歳	57歳	58歳	59歳	60歳	61歳	62歳	63歳
	山田 正行	長男	27歳	28歳	29歳	30歳	31歳	32歳	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳
収 入	達也様 給与収入等	0%	700	700	700	700	700	700	700					
	公的年金(達也様)	1%												
	公的年金(良子様)	1%												
入	退職金								2,467					
	個人年金								50	50	50	50	50	50
	その他収入													
	収入合計		700	700	700	700	700	700	3,217	50	50	50	50	50
	基本生活費	1%	286	289	292	295	298	301	304	307	310	313	316	319
	住宅ローン		161	161	161	161	161	161	161					
支	火災保険料		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	固定資産税等	1%	31	31	32	32	32	33	33	33	34	34	34	35
	生命保険料		31	31	31	31	31	31	31					
	結婚援助資金	1%		206										
	レジャー費	1%								43	43	44	44	45
出	マイカー費	1%		309						328				
	住宅修繕費	1%												569
	支出合計		514	1,032	521	524	527	531	534	716	392	396	399	973
	年間収支		186	-332	179	176	173	169	2,683	-666	-342	-346	-349	-923
年運用利益		1%	9	11	8	10	11	13	15	42	36	33	30	26
貯蓄残高			1,095	774	961	1,147	1,331	1,513	4,211	3,587	3,281	2,968	2,649	1,752

単位：万円未満四捨五入

キャッシュフロー表（対策後）

（単位：万円）

		年	×1	×2	×3	×4	×5	×6	×7	×8	×9	×10	×11	×12
年 齢	山田 達也	世帯主	54歳	55歳	56歳	57歳	58歳	59歳	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳
	山田 良子	配偶者	52歳	53歳	54歳	55歳	56歳	57歳	58歳	59歳	60歳	61歳	62歳	63歳
	山田 正行	長男	27歳	28歳	29歳	30歳	31歳	32歳	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳
収 入	達也様 給与収入等	0%	700	700	700	700	700	700	700					
	公的年金(達也様)	1%												
	公的年金(良子様)	1%												
入	退職金								2,467					
	個人年金								50	50	50	50	50	50
	その他収入									120	120	120	120	120
	収入合計		700	700	700	700	700	700	3,217	170	170	170	170	170
	支 出	基本生活費	1%	286	289	292	295	298	301	304	307	310	313	316
住宅ローン			161	161	691									
火災保険料			5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
固定資産税等		1%	31	31	32	32	32	33	33	33	34	34	34	35
生命保険料		1%	2	2	2	2	2	2	2					
結婚援助資金		1%		206										
レジャー費		1%								43	43	44	44	45
マイカー費		1%		309									338	
住宅修繕費		1%												569
	支出合計		485	1,003	1,022	334	337	341	344	388	392	396	737	973
年間収支			215	-303	-322	366	363	359	2,873	-218	-222	-226	-567	-803
年運用利益		1%	9	11	8	5	9	13	16	45	43	42	40	35
貯蓄残高			1,124	832	518	889	1,261	1,633	4,522	4,349	4,170	3,986	3,459	2,691

単位：万円未満四捨五入

第4章

FPとコンプライアンス

CONTENTS

- ★★★ 1 FPの業際
- ★★ 2 FPと金融商品取引法
- ★★★ 3 FPと金融商品販売法・消費者契約法
- ★★ 4 FPと著作権
- ★★ 5 FPと個人情報保護法

■この章のポイント

FPで学習する分野は多岐にわたるため、実際のプランニングにおいて、他の専門家の職業領域へ知らないうちに足を踏み入れてしまうことがある。この章では、FP業務を行うにあたって、守らなければならないことを学習する。

1 F Pの業際

★★★

F P業務はどこまで行ってよいのか

Theme

F P業務は、顧客のライフプラン上の目的を達成するため、幅広い視野をもって顧客の資産設計を行い、その実行を援助することを内容としています。したがって、F P業務に際しては、必然的に様々な専門分野と関わり合いをもつこととなります。その際、F Pは顧客のニーズに応えようとして、専門資格がないままに専門家領域に足を踏み入れ、その領域を侵す恐れがありますが、当該専門資格をもたないF Pが職域を侵すことになれば、当該専門職域の法令により処罰される可能性があります（F P資格も同時に停止される）ので、十分注意しなければなりません。

1 税理士法

F Pが顧客のデータを分析し、プランを立案する段階で、税金関係を見無視することはできません。一方で、税務に関する専門家である税理士によってのみ行うことができる業務は、税理士法によってその職域が確立されています。そこで税理士業務を十分に認識しておく必要があります。

税理士法52条は「税理士又は税理士法人でない者は、この法律に別段の定めがある場合を除くほか、税理士業務を行ってはならない」と規定し、この規定に抵触すると、同法59条により、2年以下の懲役または100万円以下の罰金に処せられる可能性があります。

(1) 税理士との協力関係 頻出！

① やってはいけないこと

F Pは**単独**で顧客に対する**個別・具体的**な税務相談を行うことはできません。これは**有償、無償を問いません**。

(例)・無償で、顧客の確定申告書を作成する

・不動産を活用した相続対策で具体的税額を示した提案をする

② やっていいこと

税理士と**共同事業**を行うか、個別プランニングごとに**税理士の協力を仰ぐ**必要があります。また、F Pが単独でプランニングを行う場合は、顧客のデータを参考にしつつ、**具体的な数値を離れた事例に基づいて一般的な税のプランニングにとどめなければなりません**。

(例)・有料セミナーで仮定事例における一般的な税法の解説を行う

・インターネットによる電子申告を勧める

・国税庁HPから入手した法令解釈通達のコピーを顧客に渡す

2 弁護士法

F Pは、顧客の財産関係を把握した上でライフプランを立案し、実行する専門家ですから、立案、実行に際して法律問題が生じることがあります。

弁護士法72条は、「弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律（以下、省略）～」と規定し、これに違反した者は、同法77条により、2年以下の懲役または300万円以下の罰金に処せられる可能性があります。

(1) 弁護士との連携 **頻出！**

F Pは弁護士と顧問契約を結び、顧客に法律上の紛争があれば顧客の承認を得て弁護士に相談を依頼するなど、できる限り日常的に弁護士と連携しておくことが望ましいといえます。

① やってはいけないこと

F Pが遺言や遺産分割に関する相談に対応するには微妙な法律解釈が必要となりますが、そこで**具体的な法律判断**を下してしまうと、非弁護士による「一般の法律事務の取り扱い等の禁止」規定に抵触することになります。

(例)・遺産分割で争いのある顧客の依頼により、相続人間の利害調整に係る法律事務を取り扱う

② やっていいこと

幅広い視野をもって顧客のライフプランニングをするF P業務は、訴訟事件を中心とする弁護士の本来的な業務となじまないことから、原則として、非弁護士による「一般の法律事務の取り扱い等の禁止」の対象とはならないと考えられます。ただし、プランニングに際して生じた法律問題については、必ず弁護士と相談する習慣をつけるべきです。

(例)・民法の該当条文を示して、遺留分の一般的な説明を行う

- ・顧客の依頼により、報酬を得て、公正証書遺言の証人となる
- ・顧客と任意後見契約を締結する
- ・相続人間の交渉における代理を依頼されたため、提携している弁護士を紹介する

3 社会保険労務士法

社会保険労務士法では、社会保険労務士（以下「社労士」という）が行う業務を定めています。社労士資格を有しない者が報酬を得て社労士業務を行うと、1年以下の懲役または100万円以下の罰金に処せられます。なお、社労士が行う主な業務には、以下のものがあります。

- 労働社会保険諸法令に基づいて申請書等を作成すること
- 申請書等について、その提出に関する手続を代わってすること
- 労働社会保険諸法令に基づく帳簿書類を作成すること など

顧客から上記申請書などの作成を依頼された場合に対処できるよう、普段から社労士とネットワークを作っておくことは大切です。

(1) F P業務と社労士法との関係 頻出！

① やってはいけないこと

社労士でない者が、**有償で申請書等の作成および申請手続きを代行**することなどはできません。

(例)・顧客の求めに応じ有償で公的年金の裁定請求手続を代行する

② やっていいこと

(例)・顧客に対し老齢基礎年金の受給資格や請求方法について一般的説明を行う

・「ねんきん定期便」を基に顧客の公的年金の受給見込額を計算する

4 宅地建物取引業法

宅地建物取引業法では、宅地・建物の取引を業として行うことを「宅地建物取引業」（以下「宅建業」という）と定義しています。宅地・建物の取引は、①**自ら当事者**となつて行う売買および交換、②他人を**代理**して行う売買、交換および貸借、③他人間を**媒介**して行う売買、交換および貸借をいい、これらを業として営む者は**免許**を受けなければなりません。免許を受けずに宅建業を行うと、3年以下の懲役もしくは300万円以下の罰金に処せられます。

(1) F P業務と宅建業法との関係

① やってはいけないこと

(例)・業として、顧客の代理人という立場で顧客の宅地を売買する

・F P業務の一環で貸借の媒介を行い、仲介手数料を受け取る

② やっていいこと

顧客から宅地や建物の売却などの相談を受けた場合、F Pとしては宅建業者を紹介するなど、適切な行動を取らなければなりません。

5 保険業法

F Pが顧客に対するプランを作成し立案する際に、保険商品を組入れて提案することは多々あります。

保険業法では、加入者保護や業務の適正を図るために免許制を採用し、保険事業専業主義をとっています。そのため保険商品の募集には保険募集人でない者は関与することができません。

(1) F Pの対応

① やってはいけないこと

保険募集人でない者は、保険業法により保険募集行為を行うことはできません。また、保険募集人である者も募集に際しての禁止行為を十分理解する必要があります。

保険募集人に関する規制

- a) 保険募集人として登録が義務づけられています。
- b) 不正な募集や勧誘は禁止されています。
 - ・重要な事項の不告知
 - ・特別な利益の提供
 - ・不利益になる事実を告げない保険乗り換え
 - ・誤解を生じる恐れのある比較
- c) 生命保険会社では、自社登録の保険募集人以外の人への募集委託が禁止されています。

② やっていいこと

顧客のライフプラン上の目標を達成するため、貯蓄計画や保険、投資対策などを包括的に立案することはF Pに認められています。

(例)・ライフイベントに応じた生命保険の活用例を説明する

- ・医療保険や変額個人年金保険などの商品性について説明する
- ・具体的な必要保障額を試算する

6 司法書士法

司法書士法では、司法書士が行う業務を定めています。司法書士資格を有しない者が司法書士業務を行うと、1年以下の懲役または100万円以下の罰金に処せられます。なお、司法書士が行う主な業務には、以下のものがあります。

- 登記または供託に関する手続について代理すること
- 法務局等に提出する登記申請書等を作成すること

(1) F P業務と司法書士法との関係

① やってはいけないこと

(例)・住宅ローンを完済した顧客の抵当権抹消登記に関し、申請書類を作成し、登記申請を代行する

② やっていいこと

顧客から相続登記などの相談を受けた場合、F Pとしては司法書士を紹介するなど、適切な行動を取る必要があります。

(参考) フィデューシャリー・デューティー (顧客本位の業務運営)

金融庁は、平成29年3月に「顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）に関する原則」を策定し、金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用等を行う全ての金融機関等が、顧客に対して誠実・公正にサービスを提供し、顧客の最善の利益を追求すべきことなどを呼びかけています。F Pも金融サービスの担い手として、「顧客本位の業務運営に関する原則」に沿ってサービスを提供することが求められています。

2 F Pと金融商品取引法

★★

Theme

F Pのプランニングにおいて金融資産の設計、とりわけ有価証券の運用に際しては、投資助言・代理業、投資運用業の業者との境界が問題となります。

1 金融商品取引法

金融商品取引法は、証券取引法などを抜本的に改正して成立した法律です。様々な金融商品についての開示制度や取扱業者に係る規制を定めています。証券取引法や金融先物取引法など金融商品によって、別々の法体系で定めていた販売や勧誘のルールを一本化することで投資家を保護し、政府が提唱する貯蓄から投資への環境作りを行うことを目的としています。

2 投資助言・代理業、投資運用業の内容

金融商品取引法では、金融商品を取り扱う業者は、すべて「金融商品取引業」と位置づけられ、内閣総理大臣に申請、登録した業者でないと業務はできません。登録業者のうち投資一任業務許可を受けない投資顧問業は、金融商品取引業中の**投資助言・代理業**に相当し、また、投資一任業務は金融商品取引業中の**投資運用業**に相当します。この法律によって取引業者として登録を受けずに投資助言・代理業、投資運用業を行うことは禁じられ、違反した者は罰せられます。

3 F Pの対応

(1) やってはいけないこと

金融商品取引業者の登録を受けていない者は、有価証券の経済的価値を分析し、それを前提にして、いつ、いかなる量で、どのような投資をすればいいか、という「有価証券の価値等の分析に基づく**投資判断**」はできません。また、顧客から一任を受けて**他人のために投資を行うこと**も法令違反となります。

(例)・有償の**投資顧問契約**を締結し、株式の個別銘柄を推奨する

(2) やっていいこと

(例)・投資判断の前提となる景気動向や企業業績に関する情報を提供する

・N I S A（少額投資非課税制度）の仕組みを説明する

3 F Pと金融商品販売法・消費者契約法 ★★★

Theme

1 金融商品販売法

金融商品販売法とは、銀行、証券、保険、農協などすべての金融商品販売業者が、金融商品を販売する際に、その商品がもっているリスクに対する説明をしなければならないとする法律で、価格変動リスクや倒産リスク、解約期間の制限などの**重要事項の説明**を義務づけています。この重要事項の説明を怠った場合は、これにより生じた**顧客の損害について賠償責任を負います**。

2 消費者契約法

消費者契約法とは、悪徳商法などから消費者を守るためにつくられた法律で、消費者と事業者の間で結ぶすべての契約を対象としています。消費者は、事実と異なることや将来の価値などの**不確実なことを断定的に告げられたりして契約した場合など**、事業者の不適切な行為により結んだ契約を取り消すことができます。

3 F P業務との関係 頻出！

(1) 金融商品販売法との関係

金融商品販売業者であるF Pは、重要事項の説明の際に顧客が十分理解できる情報を提供することで、トラブルの発生を未然に防ぐことができます。さらに、顧客との交渉過程などを記録して事実確認書を整備しておけば係争時などに立証することが容易です。

(2) 消費者契約法との関係

保険や金融商品の販売等に携わるF Pは、消費者契約法を十分検討した上で契約締結を行う必要があります。また、F P業務委託契約では、業務に盛り込んだ規定の内容その他必要な情報が網羅されているかなどを検討し契約文書を作成する必要があります。

4 F Pと著作権

★★

Theme

F Pは仕事のうえで著作権に関係することも多くありますから、普段から著作権法をよく理解して遵守し、他人の著作権を侵害しないようにしなければなりません。

1 著作権

著作権とは、「思想又は感情を創作的に表現した」論文、講義レジュメ、コンピュータソフトなどの著作物を独占的に支配する権利をいいます。

2 F Pの対応

(1) やってはいけないこと

- ① 他人の著作物を複写しまとめた人数の会などで使用することは、**著作権者の承諾**がなければ違法となります。

(例) ・20名のF P勉強会において、有名人の書籍をコピーし教材として使用する
 ・生活者向け講演会において、新聞記事をコピーし資料として配布する

- ② 「デジタル方式の録音または録画機能を有する機器」を使って複製する場合は、著作権者に相当の補償金を支払うものとされています。

(2) やっていいこと

- ① 他人の著作物を「私的使用目的」で複写し、家族や親しい友人の範囲内（2～3名程度）で使用することは認められています。
- ② 公表された著作物は、以下の要件の下で引用することができます。
- a) 正当な慣行に合致するもので、報道、批評、研究その他引用の目的上正当な範囲内である。
 - b) 引用する部分をカギ括弧「 」などで明確に区別する。
 - c) 引用する部分が従で、自分の著述部分が主である。
 - d) 出典、出所、著作者名を明記する。
- ③ **法令、条例、通達、判決**などには著作権がなく、自由に引用することができます。
- ④ 国、地方公共団体が公表している広報資料、**統計資料**、報告書（国民生活白書など）は、一般に許諾なしに転載することができます。

5 F Pと個人情報保護法

★★

Theme

個人情報保護法は、個人の権利と利益を保護するため個人情報を取り扱う事業者に対して、個人情報の適切な取扱いについての義務を定めたものです。事業のために取り扱う個人情報の数が1件でも、個人情報取扱事業者として本法の適用を受けます。

1 個人情報

個人情報とは、氏名や住所など個人を識別できる情報や他の情報と照合することで個人を識別できる情報をいいます。個人の身体的特徴を変換したもの（例：顔認識データ）なども個人情報に含まれます。また、人種、病歴などを含む個人情報（要配慮個人情報という）の取得には、原則として、本人の同意が必要です。

2 F Pの対応

(1) やってはいけないこと

- ① 個人情報の取扱いは、利用目的を特定し公表または通知しなければならず、原則として、**本人の承諾なしに第三者に提供することはできません。**
- ② F P会員倫理規定には守秘義務の規定がありますが、この規定にかかわらず、顧客情報は責任をもって管理しなければなりません。

(2) やっていいこと

個人情報を利用する場合は、予めその利用目的を明示し、本人の同意を得たうえで、限定的に利用することができます。

（F Pが相談業務において留意すべき内容）

- ① 顧客情報の管理は**書庫の施錠**、F A X送信をしない、廃棄書類はシュレッダー処理または溶解処分によるなど、その内容を開示します。
- ② 顧客情報は原則コピーしない。止むを得ずコピーするときは、必ず本人の承諾を得て行います。
- ③ 執筆や講演における例示などで**特定の顧客を紹介しない**。紹介する場合は、必ず**本人の承諾**を得てから行います。
- ④ **営業DM**などの発送は、**本人の承諾**をとってから送ります。
- ⑤ 予め苦情の連絡先を明示し、寄せられた苦情には、真摯かつ迅速に対応するようにします。

ケーススタディ

CONTENTS

ケーススタディ 1～10

ケーススタディ 1

年代に対応した一般的なライフステージ別資金運用に関する次の記述のうち、最も不適切なものはどれか。

1. 20～30歳代で、結婚や住宅取得に向けた資金作りに取り組む時期には、リスクのある資金運用も可能であるが、将来のために金銭管理の方法や運用の知識を身に付けることも重要である。
2. 30～40歳代で、子どもの教育費や住宅取得のための資金計画を立てる時期には、資金の目的や本人の金融知識に適合した運用方法を選択することが重要である。
3. 40～50歳代前半で、子どもの教育費や住宅ローンの返済など家計負担が重くなる時期には、セカンドライフを視野に入れた長期的な資金運用を検討することも重要となる。
4. 50歳代後半以降で、セカンドライフのために退職金を含めた長期的な資金計画を立てる時期には、将来の生活資金確保のためリスクを気にせずハイリターン追求を優先する資金運用が重要となる。

正解 4

ケーススタディ 2

会社員Aさんの収入等は下記＜資料＞のとおりである。ライフプランの基本となるキャッシュフロー表の作成に当たり、下記＜資料＞に基づき算出される可処分所得として、最も適切なものはどれか。なお、記載のない事項については考慮しないものとする。

＜資料＞

[収入金額]

給与収入 : 750万円

[税金、所得控除の控除額]

所得税・住民税 : 65万円

雑損控除 : 50万円

社会保険料控除 : 80万円

医療費控除 : 10万円

1. 545万円
2. 555万円
3. 605万円
4. 685万円

正解 3

可処分所得（手取額）＝年収－{社会保険料＋税金（所得税＋住民税）}

∴ 750万円－（80万円＋65万円）＝605万円

ケーススタディ 3

ファイナンシャル・プランナーがライフプランニングに当たって作成する一般的な各種の表に関する次の記述のうち、最も不適切なものはどれか。

1. 個人の資産や負債の状況を表すバランスシートの作成において、株式等の金融資産や不動産の価額は、取得時点の価額ではなく作成時点の時価で計上する。
2. ライフプランニング上の可処分所得は、年間の収入金額から所得税、住民税および生命保険料を差し引いた金額を使用する。
3. キャッシュフロー表の作成において、収入および支出項目の変動率や金融資産の運用利率は、作成時点の見通しで設定する。
4. ライフイベントごとの予算額は現在価値で見積もり、キャッシュフロー表の作成においてはその価額を将来価値で計上する。

正解 2

ケーススタディ 4

ファイナンシャル・プランニングのプロセスに従い、次の（ア）～（カ）を6つのステップの順番に並べ替えたとき、その中で3番目（ステップ3）となるものとして、最も適切なものはどれか。

- （ア）作成したプランに従い、提案した金融商品購入等の実行援助を行う。
- （イ）キャッシュフロー表等を作成し、顧客の資産および負債の状況を把握する。
- （ウ）顧客の目標達成のために商品選定を行い、提案書を作成して顧客に提示する。
- （エ）顧客の将来の希望等を確認するために、ヒアリング調査等で情報を収集する。
- （オ）家族の生活環境の変化に応じて、定期的にプランの見直しを行う。
- （カ）ファイナンシャル・プランニングで行うサービス内容について説明を行う。

正解 （イ）

ファイナンシャル・プランニングのプロセス（6ステップ）は、本問では、（カ）→（エ）→（イ）→（ウ）→（ア）→（オ）の順となる。

ケーススタディ 5

下記はFPが行う顧客情報の現状分析についてまとめたものである。表の空欄（ア）～（ウ）にあてはまる適切な語句を、語群にある1～6の中から選びなさい。なお、同じ語句を何度選んでも良いこととする。

（ア）	顧客の現状収支から出発して、住宅取得・老後の生活プランなどの数値化されたライフプランを織り込んで行う分析。
（イ）	顧客の現状の資産内容と負債内容、また負債が過大でないかどうか重要な点として行う分析。
（ウ）	顧客のパーソナル・リスクやファミリー・リスクをライフデザインとライフプランに基づいて行う分析。
税金分析	顧客の支払っている税金に対して節税の余地がないか、といった点から行う分析

<語群>

1. 個人バランスシート分析 2. ライフプランニング分析
3. 保障分析 4. キャッシュフロー分析
5. ポートフォリオ分析 6. 投資分析

正解 （ア）4 （イ）1 （ウ）3

ファイナンシャル・プランニングの6ステップのうち3番目の「顧客のファイナンス状態の分析と評価」で行われる4つの分析に関する内容である。

ケーススタディ 6

ファイナンシャル・プランナー（以下「F P」という）が、ファイナンシャル・プランニング業務を行ううえでは「関連業法」を順守することが重要である。F Pの行為に関する次の（ア）～（エ）の記述について、適切なものには○、不適切なものには×を記入しなさい。

- （ア）税理士資格を有していないF Pが、有料の相談業務において、仮定の事例に基づく一般的な税法の解説を行った。
- （イ）司法書士資格を有していないF Pが、顧客から依頼され、顧客の任意後見人となる契約を締結した。
- （ウ）宅地建物取引業の免許を受けていないF Pが、顧客から依頼され、顧客が所有するマンションの貸借の媒介を行い、仲介手数料を受け取った。
- （エ）社会保険労務士資格を有していないF Pが、顧客が持参した「ねんきん定期便」を基に公的年金の受給見込み額を計算した。

正解 （ア）○ （イ）○ （ウ）× （エ）○

ケーススタディ7

ファイナンシャル・プランナーの顧客に対する行為に関する次の記述のうち、職業倫理や関連法規に照らし、最も適切なものはどれか。

1. 住宅ローンの借換えについて相談を受けたファイナンシャル・プランナーのAさんは、顧客に対し、借換えに伴う金利低下のメリットは強調したものの、登記費用など借換えに係る諸費用等デメリットについては説明しなかった。
2. 相続対策について相談を受けたファイナンシャル・プランナーのBさんは、顧客から預かっていた確定申告書の控えのコピーを、Bさんの知人である弁護士に、顧客の同意を得ることなく渡した。
3. 高齢の顧客から遺言について相談を受けたファイナンシャル・プランナーのCさんは、顧客が公証役場で公正証書遺言を作成するにあたり、顧客からの求めに応じ、証人としての欠格事由に該当しないことを確認し、証人になった。
4. 株式の購入について相談を受けたファイナンシャル・プランナーのDさんは、顧客に株式の個別銘柄の売買に関する助言を行うため、金融商品取引業の登録を受けていないにもかかわらず、顧客と投資顧問契約を締結した。

正解 3

ケーススタディ 8

「金融商品の販売等に関する法律（金融商品販売法）」に関する次の記述の空欄（ア）、（イ）にあてはまる語句の組み合わせとして、正しいものはどれか。

- ・ 金融商品販売業者が重要事項の説明を怠り、そのために顧客に損害が生じた場合、顧客は損害賠償を請求することができ、その場合（ア）が損害額として推定される。
- ・ 顧客が個人であり、その顧客から重要事項の説明は不要であるという申出があった場合、金融商品販売業者は、原則として重要事項の説明を（イ）。

- | | |
|------------|----------------|
| 1.（ア）元本額 | （イ）省略することができる |
| 2.（ア）元本額 | （イ）省略することができない |
| 3.（ア）元本欠損額 | （イ）省略することができる |
| 4.（ア）元本欠損額 | （イ）省略することができない |

正解 3

ケーススタディ 9

ファイナンシャル・プランナーには執筆や講演などの業務があり、著作権についての理解が必要である。著作権法に基づく著作権の保護に関する次の記述のうち、正しいものはどれか。

1. 公表された他人の著作物を自分の著作物に引用する場合、内容的に引用部分が「主」で自ら作成する部分が「従」でなければならない。
2. 20名のファイナンシャル・プランナーが集まる勉強会において、他人の著作物をコピーして教材に使用することは私的使用目的に当たり、著作権者の許諾は必要ない。
3. 官公庁の通達を自分の著作物に引用する場合、官公庁の許諾が必要である。
4. 新聞記事をコピーし、生活者向け講演会の資料として配布する場合、当該新聞社の許諾が必要である。

正解 4

ケーススタディ10

ファイナンシャル・プランナー（以下「F P」という）は、個人情報の取扱いに対して十分な認識と注意が必要である。F Pによる個人情報の取扱いに関する次の（ア）～（エ）の記述について、適切なものには○、不適切なものには×を記入しなさい。

- （ア）保険代理店業務を行うF Pが、過去に家計相談を受けた顧客に対し、保険営業目的で顧客の承諾なくダイレクトメールを発送した。
- （イ）F Pが特定の顧客の相談事例を講演で紹介するため、当該顧客に事前にその顧客の承諾を得たうえで取り上げた。
- （ウ）個人事務所を営むF Pが、顧客情報を業務用引き出しに施錠せずに保管している。
- （エ）F Pが所有する顧客の個人情報について、その顧客の家族から開示を請求され、顧客本人の承諾を得ずに家族に提供した。

正解 （ア）× （イ）○ （ウ）× （エ）×

参考資料

CONTENTS

- 1 主な法令用語について

主な法令用語について

(1) 「及び」と「並びに」

法文において語句を併合的（例：AもBもCも……である）に結びつけようとするときには、「及び」と「並びに」が用いられます。英語の[and]に相当するものです。

この両者の違いは、併合的に結び付けられる語句が単純に並列的に並ぶだけのときは、「及び」が用いられ（上記の例でA B Cが単純に並列的に並ぶだけのときは、「A、B及びC」となります）、結合される語句が意味の上で上下、強弱の段階があるような場合は「及び」のほかに「並びに」を使って、その違いを文言上明らかにすることとなっています（上述の例でAとBの結びつきがCとの結びつきよりも一段階強いときには、「A及びB」のグループと「C」とを「並びに」を使って結びつけて、「A及びB並びにC」とします）。

(2) 「又は」と「若しくは」

法令において語句を選択的（AあるいはBあるいはCが……である）に結びつけようとするときには、「又は」と「若しくは」が用いられます。これらは英語の[or]に相当するものです。

選択的接続詞を用いる場合でも、数個の語句を単純に並列するだけのときは「又は」が用いられます（上記の例では、「A、B又はC」となります）。

選択的に列記される語句でも、意味の上で、あるいは語句のつながり方から、単純に並列できない場合に「又は」のほかに「若しくは」を使ってその違いを表現します。このとき、「又は」は大きな接続の段階で、その下の小さな接続の段階に「若しくは」を使います（上記の例でAとBが同一のグループに属し、これと別のグループをなすCとをそれぞれ選択的に結びつけようとするときは、「A若しくはB」のグループと「C」とを「又は」を使って結びつけて、「A若しくはB又はC」とします）。

(3) 「以上」と「以下」、「未満」と「超える」

「以上」、「以下」は、基準点となる数量を含む場合に用います。

例) ・ 1万円を含んで1万円より多い金額の場合は、1万円以上といいます。

・ 1万円を含んで1万円より少ない場合は、1万円以下といいます。

「未満」、「超える」、「満たない」は、基準点となる数量を含まない場合に用います。

例) ・ 1万円未満は、1万円を含まず9,999円以下をいいます。

・ 1万円を超えるは、1万円を含まず10,001円以上をいいます。

(4) 「かつ」

「かつ」は、接続詞として併合的連結のために用います。

連結される用語が、密接不可分な場合に「及び」や「並びに」に代わって「かつ」を用いることが多いです。

文章を結ぶ場合は、「、かつ、」と表記します。

(5) 「施行」と「適用」

「施行」は、法令の効力が一般的、現実的に効力を発効し、作用するようになることです。

「適用」は、施行が法令の効力の発動という概念であるのに対して、法律の規定の個別的、具体的に特定の人、特定の地域、特定の事項について現実に発効し、作用することをいいます。

(6) 『以下「………」という』

その法令において、何回も用いられる用語で、かなり長いものは、これを適当に省略して、短い簡潔な表現に置き換えると法文が簡略化します。このような趣旨から法文の中においては、省略用語（「略称」とよばれます）が多く使われていますが、このようなときに用いられるのが『以下「………」という。』です。

(7) 「とき」、「時」、「場合」

「とき」は、一般的な仮定条件を表す場合に使われます。「時」は、時点や時刻が特に強調される場合に使われます。「場合」は、「とき」と同様仮定的条件を表す用語であり、両者は前後の文言との関係で語感によって使い分けられています。

なお、仮定的条件が重なる場合は、大きい条件には「場合」を、小さい条件には「とき」を使うことになっています（[大きい条件の] 場合において、[小さい条件の] ときは……）。

索引

【英数字】

6 ステップ	32
F P	2

【い】

医療費控除	21
印紙税	12

【う】

内法面積	22
------	----

【か】

外貨建商品	19
火災保険料	12
可処分所得	29
寡婦(寡夫)控除	21
株式	19
元金均等返済	13
元利均等返済	13

【き】

基礎控除	21
基礎控除額	25, 26
寄附金控除	21
キャッシュフロー表	29
キャッシュフロー分析	34
教育資金	10
教育ローン	11
金融商品	19
金融商品取引法	55
金融商品販売法	56
金利	18

【け】

景気変動	18
現在価値	28
源泉徴収票	20
建蔽率	22

【こ】

公正証書遺言	24
--------	----

個人情報	58
個人情報保護法	58
個人バランスシート	31
個人バランスシート分析	34
コンサルタント	2

【さ】

債券	19
----	----

【し】

時価	31
自筆証書遺言	24
司法書士法	54
事務手数料	12
社会保険労務士法	52
終身保険	16
住宅資金	12
住宅ローン	13
奨学金	11
小規模企業共済等掛金控除	21
小規模宅地等の特例	25
消費者契約法	56
将来価値	30
所得控除	21
人生の3大資金	5
信用取引	19

【せ】

税金分析	34
生命保険料控除	21
税理士法	50

【そ】

相続時精算課税制度	26
相続税	25
贈与税	26

【た】

宅地建物取引業法	52
団体信用生命保険料	12

【ち】

仲介手数料	22
著作権	57
貯蓄残高	30
直系尊属から教育資金の 一括贈与を受けた場合の非課税制度	26
直系尊属から結婚・子育て資金の 一括贈与を受けた場合の非課税制度	26
直系尊属から住宅取得等資金の 贈与を受けた場合の非課税制度	26

【て】

提案書	38
定期保険	16
定性的情報	34
定量的情報	34
デリバティブ	19

【と】

投資一任業務	55
投資運用業	55
投資顧問業	55
投資助言・代理業	55
投資信託	19
登録免許税	12

【ね】

年間収支	30
年金	15
年収	29
年末調整	20

【は】

配偶者(特別)控除	21
配偶者控除	26
配偶者の税額軽減	25

【ひ】

秘密証書遺言	24
--------	----

【ふ】

ファイナンシャル・プランニングの 6ステップ	32
フィデューシャリー・デューティー	54

不動産広告	22
不動産取得税	12
扶養控除	21

【へ】

壁芯面積	22
弁護士法	51

【ほ】

保険	16
保険業法	53
保険証券	17
保障分析	34

【ゆ】

遺言書	24
-----	----

【よ】

容積率	22
用途地域	22
養老保険	16
予想額	30

【ら】

ライフイベント表	28
ライフステージ	5
ライフデザイン	4
ライフプラン	4

【り】

リスク	19
リスク許容度	19
リスクマネジメント	16
リターン	19

【ろ】

老後資金	14
ローン保証料	12

2級 F P 技能検定・A F P 試験対策 F P 基礎 基本テキスト

2004年 7 月 1 日 初版発行
2019年 3 月12日 第19版第 1 刷発行

発行者 多田 敏男
発行所 T A C 株式会社
〒101-8383
東京都千代田区神田三崎町 3 - 2 - 18

© T A C 2019

Printed in Japan

落丁・乱丁本はお取り替えいたします。

本書は「著作権法」によって、著作物等の権利が保護されている著作物です。
本書の一部または全部につき、無断で転載、複写されると、著作権等の権利侵害となります。上記のような使い方をされる場合には、あらかじめ小社宛許諾を求めてください。



TAC