

独立系FPが語る 『FPの仕事と将来性』

1. FPの定義

FPとは、Financial Planning、または Financial Planner の略称で、個人を対象とする、マネー全般に関するコンサルタントをいう。

直接的な業務としては、顧客の資産・負債、収入・支出、顧客が考えている問題や将来の目標等を聞き、現状を分析して問題点を発見し、解決策を口頭または書面で提案する。

間接的な業務としては、マネーに関する知識を活かしたアドバイスとともに金融商品を販売することや、セミナー・研修の講師、執筆等がある。

(1) 個人

- ☐ 一般層と富裕層
- ☐ 年代別

(2) マネー全般

- ☐ 金融資産（預貯金、債券、株式、投信）
- ☐ 実物資産（不動産等）
- ☐ 負債
- ☐ 保険
- ☐ 税制
- ☐ 社会保険制度
- ☐ 相続・事業承継

(3) コンサルタント

- ☐ 口頭
- ☐ 書面

(4) コンサルタントの特徴

- ☐ 全体的
- ☐ 長期的
- ☐ 客観的

2. F Pが必要とされる背景

- (1) 投資に関する知識を持たない日本人
- (2) 90年代以降の社会・経済環境の変化
- (3) 現在の社会・経済環境と将来
- (4) 金融機関（銀行・証券会社・保険会社）の変化

3. F Pの仕事

- (1) 企業系F P
 - ☐ 金融機関の営業員がF Pの資格を取得
 - ☐ F Pのアドバイスは無償で提供
 - ☐ 金融商品の販売が最終目的
- (2) 独立系F P
 - ☐ 金融機関の代理店
 - ☐ 金融機関と一切関係しない、完全な独立型F P
 - ☐ 他の業務との相乗効果
- (3) F Pの現状
 - ☐ 公的な資格だが独占的な業務はない
 - ☐ 金融機関の経営上の問題
 - ☐ コンサルタントの営業手法

3. F Pの将来性

- (1) 金融機関の営業員の現状
- (2) 社会的役割
- (3) 社会人の基礎的素養
