

「書けるFP提案書」

～自分でもできる「FP提案書」の作成法～

～「FP提案書」で家計の不安を一挙に解決～

1. 「提案書」とは・・・

みなさんはこんな夢や希望を持っていないでしょうか？

例えば、将来「こんな海外旅行をしたい。」とか、「こんな素敵なマンションに住んでみたい？」とか、「子どもには、こんな教育を受けさせていきたい」等です。

また、こんな不安を抱いていないでしょうか？

例えば、「老後は豊かな老後を過ごすことができるかどうか不安だ。」

「マイホームをこれから購入しようと考えているが、これから教育費がかかっていく中で本当に住宅ローンを返済していくことができるかどうか？不安だ。」等です。

ここで重要な点は、「漠然とした希望」は本当に達成できるかどうか？が把握しきれずストレスを感じ、さらに途中で断念してまたストレスを感じるか無力感に悩まされることが多く、「漠然とした不安」は、不安が連鎖してしまう点です。また、世間一般の方の中には、まだまだ借りられるなら大丈夫とばかり、キャッシングやローンを繰り返し、生活が悪循環に陥っている方も少なくないのが現状のようです。

「提案書」とは、これから生活する上で、現状の家計の状況を把握しながら、相談者の今後の夢や希望の達成のため、また、不安解消のための方法論や具体的な今後のライフプランを相談者と一緒になって考えるためのひとつのツール（書物）です。

つまり、ファイナンシャルプランナーとして、インプットした知識をアウトプットしながら、お客様を幸せに導くための「参考書（書物）」ということになります。

2. 「提案書」の作成法はどこで学ぶ？

ファイナンシャルプランナーの資格には、**国家資格の1級・2級・3級**

ファイナンシャル・プランニング技能士と**日本FP協会認定のAFP・CFP®【国際ライセンス】**があります。

⇒「提案書」作成のカリキュラムが組まれているのは、

AFP認定研修のカリキュラムの中です。

つまり、国家資格の3級や2級では、FPの知識水準としては、国家資格3級・2級レベルだとしても、「提案書」が書けるかどうかまでは疑問？ということになります。

3. そもそも2級FP技能士とAFPとの違いって何？

① 2級FP技能士【国家資格】

2級FP技能検定に合格と同時に取得でき、生涯有効になります。

② AFP【日本FP協会認定資格】

【2級FP技能検定に合格】 ＋

日本FP協会認定のAFP認定研修（TAC等の認定講座）の終了、かつ、日本FP協会に資格認定会員として入会することによりAFP資格のライセンスが授与されます。

（※AFP認定研修は、協会の認定教育機関が、一定の基準に従って開催。研修受講者は必要な課目・単位を履修しなければならないことになっております。⇒提案書の作成はその一つ。）

CFP®【国際ライセンス】受験資格について【参考】

CFP®【国際ライセンス】受験資格は、AFP登録者または協会が認めた大学院で、所定の単位を取得した者（※20歳未満は受験不可）

※TAC等の日本FP協会認定教育機関で受講され、提案書の作成提出など所定要件を満たし、2級FP技能検定に合格し、日本FP協会に登録手続きを行うと・・・

2級FP技能士（国家資格） ＋ AFP（日本FP協会認定資格）

となり、CFP®【国際ライセンス】受験資格が得られます。

⇒ つまり、2級FP技能士取得だけでは、CFP®【国際ライセンス】の受験資格が得られないことになります。

4. 「提案書」におけるキャッシュフロー表の主な見方・捉え方

キャッシュフロー表とは、現在の収支状況のみならず、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。一般的にキャッシュフロー表には、「対策前」（家計が現状のまま推移した場合のキャッシュフロー表）・「対策後」（FPの家計改善の提案に基づくキャッシュフロー表）の2つのキャッシュフロー表が存在し、相談者には2つのキャッシュフロー表を作成提示した上で「対策前」と「対策後」のキャッシュフローを比較しながら、「対策前」と「対策後」の効果の比較等を説明していきます。

① キャッシュフロー表【対策前】作成の主な効果

- ・漠然とした不安感から解消されます。
- ・具体的に家計の悪い箇所（がん細胞）が見つかります。
- ・将来の家計の未来予想図が把握できるため、将来の家計対策が具体的に考えやすくなります。

⇒ 数値による把握により、家計が明確になります。

【対策前（キャッシュフロー表）：平成 21 年～平成 27 年】

年 号			平成 21 年	平成 22 年	平成 23 年	平成 24 年	平成 25 年	平成 26 年	平成 27 年
年齢	只 野 克 典	夫	54	55	56	57	58	59	60
	只 野 彩 子	妻	52	53	54	55	56	57	58
	只 野 勇 輝	長男	26	27	28	29	30	31	32
	只 野 美奈子	長女	21	22	23	24	25	26	27
収入	夫可処分所得		697	697	678	678	678	678	678
	公的年金（夫）								
	公的年金（妻）								
	退職金手取額								2,468
	満期保険金								
	個人年金								
	収入合計		697	697	678	678	678	678	3,146
支出	基本生活費	1 %	360	364	367	371	375	378	340
	住宅ローン		110	110	110	110	110	110	110
	固定資産税等	1 %	30	30	31	31	31	32	32
	生損保・保険料等								
			55	55	55	55	55	55	55
	レジャー費	1 %	20	20	20	21	21	21	21
	マイカー費	1 %				247			
	結婚資金援助	1 %						263	
	海外旅行費用	1 %						105	
	住宅修繕費	1 %							
	教育費	1 %	125	126					
	支出合計		700	705	583	835	592	964	558
年間収支			-3	-8	95	-157	86	-286	2,588
年運用利益		1 %	-	10	10	11	10	11	8
貯蓄残高			1,000	1,002	1,107	961	1,057	782	3,378

【対策前（キャッシュフロー表）：平成 37 年～平成 43 年】

年 号		平成 37 年	平成 38 年	平成 39 年	平成 40 年	平成 41 年	平成 42 年	平成 43 年
年齢	只 野 克 典	70	71	72	73	74	75	76
	只 野 彩 子	68	69	70	71	72	73	74
	只 野 勇 輝	42	43	44	45	46	47	48
	只 野 美奈子	37	38	39	40	41	42	43
収入	夫可処分所得							
	公的年金（夫）	214	214	214	214	214	214	214
	公的年金（妻）	84	84	84	84	84	84	84
	退職金手取額							
	満期保険金							
	個人年金	50						
	収入合計	348	298	298	298	298	298	298
支出	基本生活費	328	332	335	338	342	345	349
	住宅ローン							
	固定資産税等	35	36	36	36	37	37	37
	生損保・保険料等	5	5	5	5	5	5	5
	レジャー費	59						
	マイカー費							
	結婚資金援助							
	海外旅行費用							
	住宅修繕費							
	教育費							
	支出合計	427	373	376	379	384	387	391
年間収支		-79	-75	-78	-81	-86	-89	-93
年運用利益		-2	-3	-4	-5	-5	-6	-7
貯蓄残高		-293	-371	-453	-539	-630	-725	-825

⇒キャッシュフロー表【対策前】は、将来の家計の推移を数値で明確に映し出すことにより「家計の健康診断」の役割を果たします。

② キャッシュフロー表【対策後】作成の主な効果

- ・キャッシュフロー表【対策前】と比較することにより具体的に家計をどのように改善すれば、将来の夢や希望が実現できるかが明確に把握できます。
- ・家計の無駄な部分等も数値で明らかになるため、改善策が明確になります。
- ・将来の家計の未来予想図が把握できるため、将来の家計の方針や対応策が明確になります。

■ F Pは、現状のキャッシュフロー表作成後、今後の家計の収支状況や貯蓄残高の推移等を把握し、相談者の今後のライフプランに沿った幸せな人生をおくっていただくための様々なプランニングを提案した上で、その提案内容に基づいたキャッシュフロー表【対策後】を作成します。

【対策の一例】

只野様のキャッシュフロー改善のための具体的な対策として、
まず次のような対策を提示させていただきます。

A：支出の削減に対する提案

① 平成22年6月に一部繰上げ返済を行うことをご提案いたします。

現状においては65歳までの返済計画であったところ5年間の【期間短縮型の繰上返済】を実行することにより、退職時期（60歳）までに住宅ローンを完済することができ、さらに利息の削減効果を期待することができます。

② 平成22年6月に必要死亡保障額を勘案し、保険の見直しを行います。

③ 只野様との面談結果に基づく対策として、平成38年以降の基本生活費を月々15万円に削減（現状の基本生活費の半額）することにより、支出を削減することができます。

B：収入の増加に対する提案

① 只野様との面談結果に基づく対策として、退職後の5年間を継続して働くことでアルバイト収入で手取100万円ほどの収入を得ると、5年間で500万円の収入アップを実現できます。

以下にキャッシュフロー改善の具体的な対策をあげましたので、ご参考にしていただければ幸いです。

（～以下省略～）

※ 上記はあくまで対策の一例ですが、F Pの知識が増えれば増えるほど様々な選択肢が広がり、例えば公的年金の繰り下げと金融資産運用の合わせ技の提案や不動産の活用等による提案、ポートフォリオ運用等様々な提案が可能になります。また、自分にとってもF Pの知識が深まれば深まるほど（金融【株式・債券・投資信託・預貯金】、保険【生命保険・損害保険】、税金など）、将来の選択肢が増えるだけでなく、F Pの知識を活かした前向きな人生をおくることが可能となります。

【対策後（キャッシュフロー表）：平成21年～平成27年】

年 号			平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
年齢	只 野 克 典	夫	54	55	56	57	58	59	60
	只 野 彩 子	妻	52	53	54	55	56	57	58
	只 野 勇 輝	長男	26	27	28	29	30	31	32
	只 野 美奈子	長女	21	22	23	24	25	26	27
収入	夫可処分所得		697	697	678	678	678	678	678
	公的年金（夫）								
	公的年金（妻）								
	退職金手取額								2,468
	満期保険金								
	個人年金								
	アルバイト収入								
収入合計			697	697	678	678	678	678	3,146
支出	基本生活費	1%	360	364	367	371	375	378	340
	住宅ローン		110	524	110	110	110	110	110
	固定資産税等	1%	30	30	31	31	31	32	32
	生損保・保険料等		55	37	19	19	19	19	19
	レジャー費	1%	20	20	20	21	21	21	21
	マイカー費	1%				247			
	結婚資金援助	1%					263		
	海外旅行費用	1%					105		
	住宅修繕費	1%							
	教育費		125	126					
支出合計			700	1,101	547	799	556	928	522
年間収支			-3	-404	131	-121	122	-250	2,624
年運用利益			1%	-	10	6	7	6	8
貯蓄残高			1,000	606	743	629	757	515	3,144

【対策後（キャッシュフロー表）：平成37年～平成43年】

年 号			平成37年	平成38年	平成39年	平成40年	平成41年	平成42年	平成43年
年齢	只 野 克 典		70	71	72	73	74	75	76
	只 野 彩 子		68	69	70	71	72	73	74
	只 野 勇 輝		42	43	44	45	46	47	48
	只 野 美奈子		37	38	39	40	41	42	43
収入	夫可処分所得								
	公的年金（夫）	214	214	214	214	214	214	214	214
	公的年金（妻）	84	84	84	84	84	84	84	84
	退職金手取額								
	満期保険金								
	個人年金	50							
	アルバイト収入								
収入合計			348	298	298	298	298	298	298
支出	基本生活費	328	213	215	217	220	222	224	
	住宅ローン								
	固定資産税等	35	36	36	36	37	37	37	
	生損保・保険料等	10	10	10	10	10	10	10	
	レジャー費	59							
	マイカー費								
	結婚資金援助								
	海外旅行費用								
	住宅修繕費								
	教育費								
支出合計			432	259	261	263	267	269	271
年間収支			-84	39	37	35	31	29	27
年運用利益			9	8	8	9	9	10	10
貯蓄残高			781	828	873	917	957	996	1,033

5. 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

- ① 顧客との関係確立とその明確化
- ② 顧客データの収集と目標の明確化
- ③ 顧客のファイナンス状態の分析と評価
- ④ **プランの検討・作成と提示 ⇒ 【提案書の作成】**
- ⑤ プランの実行援助
- ⑥ プランの定期的見直し

1 顧客との関係確立とその明確化

- (1) 顧客とプランナーとの関係の確立



- (2) ファイナンシャル・プランニングの主人公＝顧客



- (3) 目的：顧客の自己責任に基づくプランの自己決定

ファイナンシャル・プランニングは顧客とプランナーとの共同作業です。

- ① F P のプロセス全体にかか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や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化します。
- ※ 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のかについても明確に合意していくことが必要です。

2 顧客データの収集と目標の明確化

プランニングとは、顧客のライフデザイン（生き方）に基づくライフプラン上の目標（夢や希望）を実現するために行われるものです。



資産運用は目的がはっきりすればするほど、より効果的に行うことができます。

- (1) ライフプラン上の目標（パーソナル・ファイナンシャルゴール）を具体化する。

※ 顧客のライフデザインに基づくライフプランの作成

例 「5年後に海外旅行に行きたい」
⇒ 「具体的にどこに海外旅行に行きたいか等を明確にする」

- (2) 目標を数値化する。

「何のために、いつまでに、どれくらいの資金が必要」なのかを数値で明確にします。

⇒ **海外旅行のために、5年後までに、100万円の資金**が必要。

⇒ **夢の数値化により、5年後の海外旅行という夢・希望が100万円という数値上の目標に変わります。**

- (3) ライフプラン上の目標の優先順位を常に考える。

設定したファイナンシャルゴールが達成困難と思われる状況において、目標の優先順位を考えることは非常に重要なことです。

(4) 情報収集の重要性

顧客の現状把握では、推測よりもデータで判断することが重要（疑問に思ったことは素直に顧客に尋ねることが大切）です。



判断材料としてのデータ収集

(5) 情報の収集と把握の主な方法

質問紙 } 工夫が必要
面 談 }

《効果の薄いプランにしないためには、重要な情報やデータの把握が必要不可欠》

3 顧客のファイナンス状態の分析と評価

情報の分析は、あくまでもデータに基づき行い、思い込み等を排除した正確なものでなければなりません。

(1) 生活設計から見た問題点

現状のまま推移した場合、果たして顧客の目標とする生活設計は達成できるのか、そこに何か問題点は発生しないのかといったことを分析します。

このまま推移すれば老後のキャッシュフローが継続的に赤字となり、年金その他の収入だけでは、顧客の希望する生活費を確保できない。
など

※ 具体的には、キャッシュフロー分析・個人バランスシートの分析、保障分析、税金分析を行います。

(2) 専門家から見た分析

顧客の現状を検討し、問題点を分析します。



現状に何か問題点がないかを把握します。

必要な死亡保障や医療保障が確保されているかどうか？
逆に必要以上に保険に加入しすぎていないかどうか？
金融資産に占める株式などのウエイトが高く、リスクが高すぎないかどうか？
など

(3) 解決方法の検討

あらゆる角度から検討を加え、できるだけ多くの対策を検討することが必要です。



外部の提携スタッフ（各分野の専門家）を交えて検討します。

(4) シミュレーション

対策を実行に移した場合、将来のキャッシュフロー、資産の内容、税額などにどのような効果や影響があるかについて、シミュレーションを行って具体的に検討します。

4 プランの検討・作成と提示

(1) 提案書作成の流れ

顧客の現状 ⇒ 目標 ⇒ 問題点 ⇒ 解決策

(2) 構成の一例

- 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 プラン作成にあたっての前書き —— ・目的
・作成日
・プランナーの署名
- ④ 顧客のプロフィール
(家族構成) —— 家族構成、性別、生年月日、年齢
(金融資産) ————
(その他の資産) ————
(不動産) ————
(生命保険) ———— 財産状況、収支状況の確認
(損害保険) ————
(住宅ローン) ————
(その他のローン) ————
等
- ⑤ プラン作成にあたっての希望 —— 顧客の希望、目標の確認
(ライフイベント表) —— ライフイベント表の作成
- ⑥ 問題点の分析 —— ・資産分析
・税額等の試算
・問題提起
- ⑦ プラン実現のための対策 —— 対策提示と計数等による根拠
- ⑧ 対策後の効果 —— 数値等による実行効果の説明
- ⑨ まとめ —— ・プランナーの意見
・実行に際しての注意事項
・計算根拠・フォローについての記述
- ⑩ 添付資料 —— ・対策前キャッシュフロー表
・対策後キャッシュフロー表
・各種シミュレーション

(3) 提案書作成の意義

顧客の夢・希望・不安等を数値化することです。

↓

顧客の夢・希望に沿った現状のキャッシュフロー表作成…… A

↓

顧客の夢・希望に沿った対策後のキャッシュフロー表作成…… B

顧客は、AとBを比較・検討することにより、将来のビジョンを数値で確認することができるため、夢・希望を達成させるために将来、家計のどの部分で修正すれば夢・希望を達成することができるのか、あるいはできないのかを数値で確認することができます。

5 プランの実行援助

(1) 顧客の利益を最優先

顧客の利益を最優先に考えることが、最終的に自己（ファイナンシャルプランナー）の利益につながります。

(2) 実行援助の仕方

① 提案内容に基づいてプランナー（あるいは会社）が直接、生命保険や損害保険の加入手続き、投資信託の購入手続き、不動産の売却・購入・買換えなどの契約実務を行います。

〔 F P の中には、公認会計士、税理士、弁護士、中小企業診断士、宅地建物取引主任者、社会保険労務士等のダブルライセンスを持つ者も多い。 〕

② 金融・保険商品の購入の仕方や手続きの仕方についてアドバイスをします。

6 プランの定期的見直し

(1) 顧客の家庭環境や考え方の変化、法律や税制の改正、金利動向や市況の変化などによって、プランの見直しが必要となります。⇒ 少なくとも年に1回は必要

(2) プランナーと顧客は、長期間にわたって付き合い続けることが理想的です。⇒ 細いパイプから太いパイプへ………

6. 「提案書」が作成できるようになった場合のメリット

① 主婦や社会人・学生の方等でこれからの自分自身の人生にF Pの知識や提案書の知識を活かしていきたいと考えている方

・ 漠然とした不安感から解放され、今後のビジョンを明確化することができ、どのように生きていけば、今後の生活がなりたっていくことができるかどうかを数値で明確に把握することができます。

⇒ 先が見えない漠然とした不安感から解消され、今後の生活への自信につながります。

・ 全くキャッシュフロー表を作成した経験もなく、また、家計について深く考えたことがない方の場合には、家計の今後将来の危険な状況を事前に察知できず、家計が危険な状況になってからはじめて家計を改善しはじめようとするため、家計改善のために大変な苦勞を伴う場合が多いですが、キャッシュフロー表を一度でも作成した経験がある場合は、少なくともキャッシュフロー表を作成した時点における将来の家計の危険な状況を事前に察知することができるため、将来の家計の危険な状況を避けるためにどうすればよいかが明確となり、家計を少しずつ戦略的に改善することができます。

⇒ 家計のがん細胞の早期発見が将来の幸せの第一歩となります。

「提案書」作成には具体的にこんな効果があります。

- ・ 貯蓄がなぜか貯まらず悩んでいる方
- ・ なぜかキャッシングやローンに頼ってしまい、現状家計が苦しい状況で、これからの人生を少しでも改善したいと真剣に考えている方
- ・ 家計の将来が漠然と不安な方
- ・ これから、マイホームを購入しようと考えていて、教育費などを含めて、無理なく返済計画ができるか悩んでいる方
- ・ 将来の老後が自分で描いたような老後になるかどうか？不安な方

など

※F Pの知識＋「提案書」作成の知識があつて、はじめて、将来の家計の未来予想図を把握し、対応策を考えることができるようになります。

② F P実務家として「提案書」作成の知識を活用していきたいと考えている方

②－１ 独立系F Pの場合

「提案書」は一つの作品となりますので、事前に顧客に「報酬」の提示等を行うことにより、「報酬」の対象になります。「提案書」作成料は現在、統一された基準はなく、各社ごとに異なります。

F Pの知識があつても、どのように提案書を作成したら良いかが、わからなかったり、どのように提案したらよいかかわからなければ、「提案書」作成料は、いつまで経っても受取ることができませんが、「提案書」作成の方法を習得すれば、報酬を得ることも可能となります。

※「提案書」は、顧客に対する家計のトータルな提案となりますので、提案書の内容に基づいて実行援助を行う場合、F Pにとっては、ビジネスチャンスになります。

(※F P資格以外に専門領域の資格がなく関連法規に抵触する場合は、専門家ネットワーク（人脈）を活用しての提案やプラン実行が必要不可欠となります。)

- ⇒ 提案内容に基づいて**保険**（生命保険・損害保険）の提案
- 提案内容に基づいて**不動産**（購入・売却・資産活用）の提案
- 提案内容に基づいて**投資信託等**の提案
- 提案内容に基づいて**税金等**の提案
- 提案内容に基づいて**公的年金や社会保険等**の提案

※税理士・社会保険労務士・不動産業者・保険代理店等は、「提案書」を活用することにより、相談者の今後将来の幸せを「提案書」という作品として提案するだけでなく、実行援助としてビジネスチャンスにつなげることができます。また、なによりも顧客とのグリップ力強化につなげることが可能となります。

②－２ 企業系F Pの場合

はじめに商品ありきで商品が売れば良いですが、相談者がライフプランに合った商品を選びたいと考えていれば、提案力が重要となります。この場合、様々なF Pの知識はもちろんのこと「提案書」等を提示することによるプレゼンテーション能力は時として必要不可欠となることでしょう。「提案書」の作成法については、各社により異なりますが、「提案書」作成の基礎を習得することは、やはり重要となります。

7. 自分でも作成できる「提案書」の講義カリキュラムとは

- F P 3 級受講生の中には、「提案書」の重要性はなんとなく把握しているつもりだが、本当に自分自身が「提案書」まで果たして作成できるのだろうか？
- と悩んでいる方が少なからずいらっしゃるようです。ここでは、受講生の方々が自分にとって、また実務においても役に立つように 2 級（A F P）「提案書モデルプランの作成」の講義カリキュラムがどのように工夫されているかどうか？について解説することになります。

（参考例）：T A C の「提案書モデルプランの作成」講義カリキュラムのケース

- T A C（テキスト）「提案書」目次から読み取ることができますが、初心者でも「提案書」の作成法が簡単に理解できるように第 1 章において提案書の作成要領、第 2 章・第 3 章において提案書の例題等が記されており、誰でもが自分自身で提案書が作成できるように工夫されております。（下記は T A C 提案書モデルプランの作成 の目次を一部抜粋したもの）……

提案書の作成

C O N T E N T S

第 1 章	提案書の作成要領	1
テーマ 1	F P の定義	2
テーマ 2	F P の手順	3
テーマ 3	キャッシュフロー表作成に必要な計算式	8
第 2 章	提案書例題	13
第 3 章	提案書例題（作成例）	51
第 4 章	提案書提出課題	93
参考資料	提案書 Q & A	103

8. ≪参考≫ 3級 FP 技能士と AFP との違いって何？

① 履歴書の評価や実務能力

3 級 FP 技能士 ⇒

3 級 FP 技能士は、FP の入り口、いわば入門資格です。ないよりはあったほうが、知らないより知っていたほうが家計に役に立つことは間違いありません。しかし、就職や転職の際に履歴書に書いて、評価されるかどうかは疑問です。また、実務として独立系 FP のサポートができるかどうかは疑問です。

2 級 FP 技能士 (AFP) ⇒

就職や転職、実務に役立てる場合、一般的に 2 級 (AFP) が社会評価の基準なので、就職や転職・実務に役立てる場合、最終目標は 2 級 (AFP) 以上に設定することが必要となります。また、実務として独立系 FP のサポートができるようになります。

② 試験から捉える 3 級と 2 級 (AFP) の違い

1) 学科試験から捉える 3 級と 2 級の難易度の相違点

3 級

○×式・3 択式

2 級 (AFP)

4 択式

(⇒ 試験問題は学科試験と実技試験から構成されております。)

2) 試験問題から捉える 3 級と 2 級 (AFP) の知識レベルの違い

課 目	3 級 FP 技能士	2 級 FP 技能士 (AFP)
金融資産運用	外貨預金・株式・債券・投資信託等の基本や種類がわかる。	外貨預金・株式・債券・投資信託等の基本知識に基づいて家計で活用したり、実務で活用できるようになる。(※日本 FP 協会「資産設計提案業務(実技)」では、外貨預金の計算問題や債券の利回り計算等も出題される)
リスク管理	生命保険商品や損害保険商品等の基本的な知識が身につく。	生命保険商品や損害保険商品等の基本的な知識に基づいて生命保険の保険証券の分析等ができるようになる。(※日本 FP 協会「資産設計提案業務(実技)」では、生命保険の分析問題等も出題される)
不動産	不動産の税金の基礎や不動産に関する法律がある程度把握できる。	マイホーム購入時や保有時・売却時等かかる不動産の税金や知っておかなければトラブルになる不動産の実務知識、法律関係等幅広く習得できる。(※日本 FP 協会「資産設計提案業務(実技)」では、不動産の広告の見方等も出題される)
タックス	主に所得税等の基本体系が習得できる。	所得税等の基本体系等の知識に基づいて、ある程度の実務や家計に必要な税金の計算ができるようになる。 (※日本 FP 協会「資産設計提案業務(実技)」では、退職金の税額計算や所得控除の計算問題等が出題される)

ライフプランニングと資金計画	住宅ローンの基礎知識他、公的年金をはじめ社会保険制度の基礎知識が身につく。	住宅ローンの知識や公的年金をはじめ社会保険制度の知識に基づいて、実生活上の活用法を習得できるだけでなく、実務上ある程度アドバイスができるようになる。（※日本FP協会「資産設計提案業務（実技）」では、比較的簡単な公的年金の計算や社会保険に関する語群選択問題等が出題される）
相続・事業承継	相続の基本や相続税の計算の仕組みが把握できる。	相続の体系がおおよそ理解できるとともにある程度計算ができる。 （※日本FP協会「資産設計提案業務（実技）」では、相続税の課税価格の合計額の計算や遺産に関する基礎控除、宅地に関する相続税評価額の計算等が出題される）

（※ 上記は、あくまでイメージです。）

3級FP技能士はFPのまさに入り口部分！！

FP世界の入り口で終了するか？これからの長い人生の自己投資として先に一步進むか？は各自の選択肢！！

《まとめ》 限りある人生を有効に活かしていくために・・・

人生には、遅かれ早かれ必ず終止符を打つ時があります。

人生、生きていく中で「お金」では決して買うことができない重要なものはたくさんあると思います。

（※「お金」で買えないもののほうが大切かも・・・）

しかしながら、一方において生活するためには「お金」も大切です。

FPの知識は「お金」をいかに増やすかという術（すべ）というよりは、むしろ「お金」の知識をどのように生活に活かしていくか？の術（すべ）ということになります。

つまり、FP知識の習得は生きていくための術（すべ）を習得すること、いわば、これから幸せに生きていくためのテクニックを習得 するということと置き換えることもできるかと思っています。

昨日知らなかった「お金」に関する知識を今日習得することによりこれからの人生の選択肢として活用することができるようになるのです。

家計の防御に関する術（すべ）を集約した作品が「提案書」です。これからの人生を前向きに歩むためには、必要不可欠な作品です。

限りある人生を前向きに有効に活かしましょう！！