

FP 資格でキャリア設計～ビジネスに活かす～

(1) FP 資格で学習する内容は？

①日常生活で必須となる、幅広いお金の知識を「体系的に」学習する

[FP の学習範囲 (全 6 分野)]

テーマ	内容
ライフプランニングと資金計画	教育資金・住宅資金・老後資金・社会保険・年金・各種ローンなど
リスク管理	生命保険・損害保険の各種商品の種類・しくみ・特徴など
金融資産運用	金融経済の基礎知識・預貯金・債券・株式・投資信託・外貨建て商品など
タックスプランニング	所得税・住民税・法人税・消費税など
不動産	不動産における登記・取引（売買、賃貸）・法令・税金・有効活用・投資など
相続・事業承継	遺言・相続人・相続税・贈与税など

【効用】

幅広いお金の知識を「体系的に」身につけることで、世の中に溢れる情報の中から、正確な情報を、しっかりと取捨選択することができる。すなわち、我々の周りで飛び交う「断片的な」「恣意的な」お金の情報（※）に振り回される（惑わされる）ことがなくなる。

※一部の週刊誌の扇動的な記事やワイドショーのニュース、金融機関の広告記事やネット上での情報など

②人生設計に欠かせない、ファイナンシャルプランニングの手法を学習する

[ファイナンシャルプランニングとは？]

経済的側面（家計）から、人生設計（ライフプラン）上の目標を実現するために考案された手法。以下の 6 つのプロセス（6 ステップ）による。

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
5. プランの実行援助
6. プランの定期的見直し

【効用】

ファイナンシャルプランニングの手法（考え方）を身につけることで、場当たりの・狭い視野でのプランではなく、ライフプランをしっかりと見据えた上での長期的・包括的なプランを考え、そして行動できる。

(2) FP 資格でキャリアアップ!

①FP の「知識」を使って・・・

★金融自由化により、銀行・保険・証券等の垣根が低くなった。

⇒FP の「横断的な知識」が必須に

★終身雇用の崩壊、少子高齢化により、ライフプランが多様化した。

⇒FP の「ファイナンシャルプランニング」の考え方が必須に

金融機関

【銀行・信用金庫等】

- ・保険や投資信託も取り扱うようになった現在では、保険や金融の知識は必須。
- ・FP で学習する各種ローンの知識は、住宅ローンや教育ローンの提案に必須。
- ・不動産や相続の知識は、富裕層対策に必須。

【保険会社】

- ・必要死亡保障額の算出など、個々のライフプランに合わせた保険設計が可能となる。
- ・民間保障のベースとなる公的保障（公的年金や公的医療保険など）の知識は、大きな武器となる。

【不動産会社】

- ・ライフプランを見据えた住宅ローンの設計が可能となり、顧客からの信頼度が増す。
- ・相続対策や税金対策も絡めた、総合的な不動産取引の提案ができる。

【証券会社】

- ・個々のライフプランに合わせた、資産運用の提案ができる。
- ・金融経済のしくみをしっかり理解・把握していることから、顧客に対して分かりやすく、各種金融商品についての説明・アドバイスができる

一般企業

- ・総務部⇒FP で学習する社会保険の知識が、ダイレクトに生かせる。
⇒従業員の福利厚生の一環として、「ライフプラン相談」などを担当することができる。
- ・経理部⇒FP で学習する所得税の知識が、ダイレクトに生かせる。

②FP の「資格そのもの」を使って・・・

★FP 資格は、「お金についての幅広い知識を、体系だって習得した証」である。

⇒資格そのものが、自身の能力（スキル）の証明である。

★FP 資格は、「お金のプロ」としての看板でもある。

⇒『独立』の武器、『転職』のアピール材料となる。

【会社に対して】

- ・知識の習得を、目に見える「形」としてアピール。
⇒人事評価の一つとして、「FP 資格取得」を義務付けている金融機関は少なくない。

【顧客に対して】

- ・「〇〇社の××です」ではなく「FP の××です」と、自分自身（個人）のスキルの証明としてアピール。
⇒会社の看板ではなく、自分自身の付加価値（スキル）が求められる。

【転職に際して】

- ・履歴書に記入することにより、公的な評価としてアピール。
⇒職歴と合わせてアピールすることにより、経験と実績の説得力が増す。

（３）FP 資格だからこそ狙える、更なるキャリアアップ！

①関連分野へのチャレンジ！！

FP 資格の学習範囲には、それぞれ学習上・実務上において関連性の高い資格（業界）がある。よって、FP 資格をきっかけに、さらなる専門分野へのキャリアアップも可能となる。

また逆に、FP に関連する他の専門資格を持っている（業界経験のある）人が、FP 資格の学習を始める場合には、それは大きなアドバンテージとなる。

[FP の学習範囲と、関連する主な資格・業界]

テーマ	資格	業界
ライフプランニングと資金計画	社会保険労務士 確定拠出年金プランナー	一般企業の総務部
リスク管理	保険募集人	保険会社（生命保険・損害保険） 保険代理店
金融資産運用	証券アナリスト 証券外務員	銀行 証券会社
タックスプランニング	税理士	一般企業の経理部 会計事務所
不動産	宅地建物取引主任者 不動産鑑定士	不動産会社 銀行 一般企業の不動産事業部
相続・事業承継	行政書士 司法書士	銀行 不動産会社 法律事務所

②独立できる！！

F P 資格をもって、F P として独立することも可能。

⇒独立できる専門資格（会計士・税理士・弁護士・社労士等）の中ではF P 資格は比較的容易に取得可能！

[独立系F Pの主な業務内容]

○コンサルティング業

ファイナンシャルプランニングをベースとした総合的な相談から、「保険の見直し」「住宅ローンの借換え」といったスポット的な相談まで、中立公正な立場からプランニングする。

○執筆業

新聞や雑誌（マネー雑誌、経済専門誌、地元フリーペーパー等）にて、お金についての記事を執筆する。近年では、ホームページやメールマガジンなど、執筆フィールドはネット上にも広がる。

○講師業

一般生活者向けの「ライフプランセミナー（テーマは「税金」「保険」など、様々）」の講師。大学・資格専門学校等でのF P 資格講座の講師。また、銀行や生命保険会社など、企業研修としてのF P 講師。

○コミッション（手数料）ビジネス

F P の知識と考え方（ファイナンシャルプランニングの理念）、そしてF P 資格（看板）を、全面的に、保険代理店や金融商品仲介業、不動産仲介業などに生かす。

○ダブルライセンス

税理士、社労士、行政書士などの業務に、F P の知識・理念・看板をプラスして、付加価値アップ。

③人脈が広がる！！

A F P に登録（※）することにより、日本F P 協会による様々なバックアップ体制を利用することができる。これにより、幅広い人脈を得ることが可能となる。

※2 級試験合格に加え、「A F P 認定研修」の修了が条件

[日本F P 協会による、人脈形成に役立つ、様々なバックアップ体制]

★F P フェア

★スタディグループ（S G）

★F P 継続研修

★交流会（大阪支部の場合：「新春F P の集い」「新会員オリエンテーション」「F P 情報交換会」等）

★F P フォーラム（一般生活者向けのセミナー・相談会）の相談員・スタッフ

★その他、支部活動

⇒詳細はパンフレットのp 2 8をご覧ください。