

「FPが注目される理由」～今なぜFPなのか～

1 FPとは

- (1) 個人 : 様々な属性（一般層・富裕層、年代別、職業別等）
- (2) マネー全般 : 金融資産、不動産、保険、ローン、社会保障制度、税制（所得税、贈与・相続・事業承継）
- 金融資産 : 預金、債券、株式（投信）、貯蓄性の高い保険など
 - 不動産等 : 居住用不動産（住宅、土地）、投資用不動産など
 - 負債 : 住宅ローン、自動車ローン、アパートローンなど
 - 支出 : 税金、社会保険料、住居費、保険料、教育費など
- B/S（貸借対照表） : 総資産（金融資産 + 不動産等） = 負債（ローン等） + 純資産
- P/L（損益計算書） : 支出 + 貯蓄 = 税込年収
- (3) コンサルタント : 顧客に口頭と書面でアドバイス

【特徴】○ 全体思考 全体から部分へ 収入・支出、資産・負債など、全体をみる。 ○ 長期思考 長期目標を優先する。目標から逆算して行動する。個人の生涯にわたる長期的な視点から考える。 ○ 客観思考 事実を重視（3W、発言く行動、数字（全体、内訳、時空で比較））。論理（重ならない重要な要素に分解、3C・4P）。パレートの法則（重要な2割を選べば8割の効果）。仮説検証の繰り返し。

【姿勢】○ 顧客の真の利益を最優先（一時的な利益ではない。健全な価値観による思考） ○ 問題解決（答えがあるという前提で追求） ○ 知的正直（わからないことをごまかさない）

【相談例】○ 適切な資産運用はどうか、また最適な資産形成のためにどういう手順で取り組むべきか。 ○ 居住用不動産をどのタイミングで購入・売却（あるいは賃貸）するか。購入金額はいくらが妥当か。 ○ 住宅ローンを繰上返済すべきかどうか。繰上返済するとしたらいくらが妥当な金額か。 ○ 生命保険の適切な保障額や無理なく支払える妥当な保険料はいくらか。 ○ 税制を活用した金融商品の選択方法や確定申告の方法はどうか。 ○ 相続対策（節税、効果的な遺言の方法、事業承継等）の方法はどうか。

（注）FPが行う相談は、弁護士や税理士等が業務として行う個別具体的な範囲以外の一般的な解説等となります。

【その他】

企業系 F P	金融機関に所属する営業員。金融商品を販売する代理店。
独立系 F P	金融機関と関係がない。金融商品を販売しない。

2 F P が注目される理由

(1) 景気低迷・国の債務残高の増加

地方の公債を合わせた国及び地方の長期債務残高は 2011 年度末で 900 兆円弱（見込み）。対 GDP 比で 190%。この比率は先進国（米国、英国、ドイツ、フランスが 100%程度、イタリアが 130%程度）と比較して突出。

(2) 家計の収入・資産の減少

日本の個人金融資産の残高のピークは、2007 年 6 月末の 1,571 兆円。1990 年の 1,000 兆円が 2005 年には 1,500 兆円に増加した。ただし、項目の比率は変わっていない。

	現預金	債券・投信・株式等	保険・年金
日本	5 割	1 割	3 割
米国	1 割	5 割	3 割

消費税増税。物価は税込価格であることから、消費税の引き上げは一時的なインフレとなり、円の価値、資産の価値の下落を意味する。

(3) 金融商品の種類の増加と複雑化

対 面	手数料が相対的に高い。営業員の人柄・情報力が付加価値。
ネット	手数料が相対的に安い。

(4) 適切に資産形成をしたいというニーズ

(5) 次世代へ財産、事業を円滑に承継したいというニーズ

(6) 自分自身の生活・仕事上で応用でき、人生設計、特に経済的基盤の構築に役立つ。

(7) 就・転職・独立に役立つ。 → 金融機関はコンサル型店舗を増やし F P を募集。

(8) 他の資格（税理士、社労士、不動産関連の資格など）との関連性が高く、相乗効果がある。

(9) F P を学ぶと個人の資産形成に関する基本的かつ重要な知識とコンサルタント的思考方法が身につく。資産と負債、収入と支出、将来のキャッシュフロー（資産・負債・収入・支出の推移）が把握できる。金利・手数料・税金・リスクなどの違いを知っていると有利な金融商品を選択できたり、有利な手続き等を選択できる。