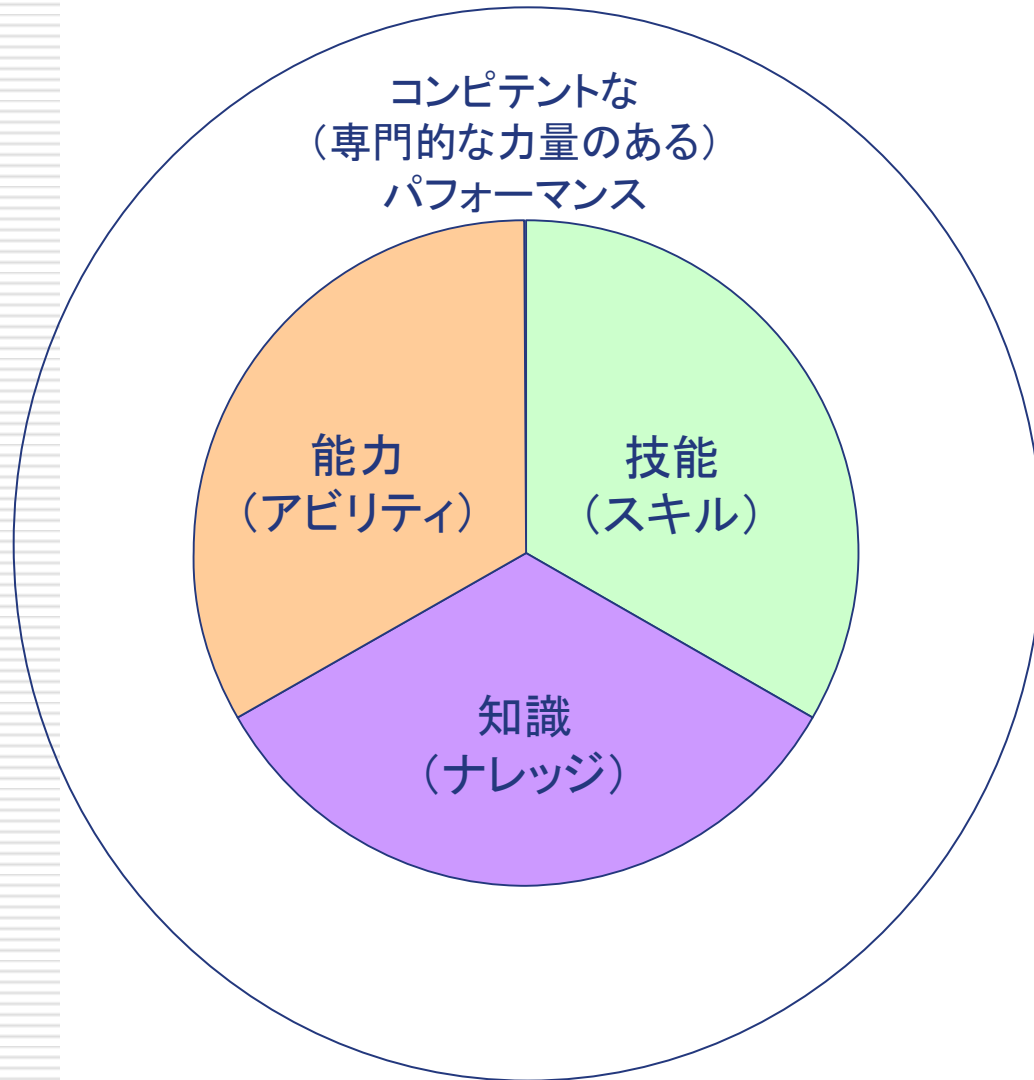


ガイダンス

FP実務修習で得られるスキルとは

メンター 紀平正幸

FPのコンピテンシーとは



世界のCFP®認定組織が加盟する国際機関FPSB (Financial Planning Standards Board Ltd)では、CFP®認定プログラムの国際的成長と同時に、CFP®資格のクオリティーの維持・向上を目指して活動をしています。

その事業の一環として、2006年以降、ファイナンシャル・プランニングに関する国際基準の策定に取り組んでおり、2007年10月に、「FPのコンピテンシー・プロファイル」を発表しました。

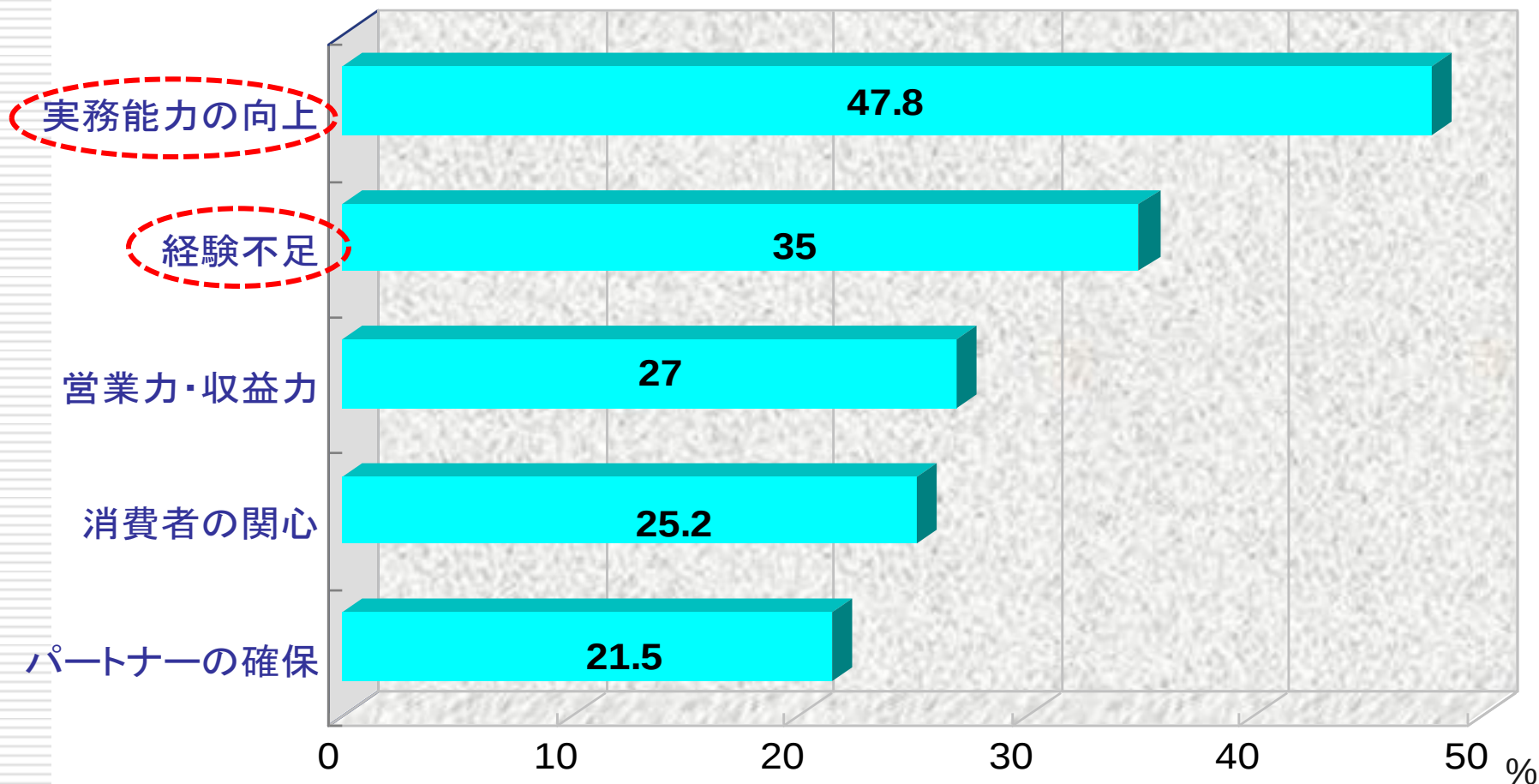
「コンピテンシー」とは、一般に「力量」を意味しますが、「FPのコンピテンシー・プロファイル」は、ファイナンシャル・プランニングを業とするものが実務を遂行する上で身につけておくべき専門的力量の基準を期したものです。

FPSBの「プロファイル」は、①能力、②技能、③知識の3つから成り立っています。これら3つの効果的な組み合わせがファイナンシャル・プランニングの顧客サービスに不可欠であり、三拍子揃ったFPが「コンピテント」である(=専門的力を備えている)と定義されています。

日本FP協会「FP学習ガイド2012年版」より

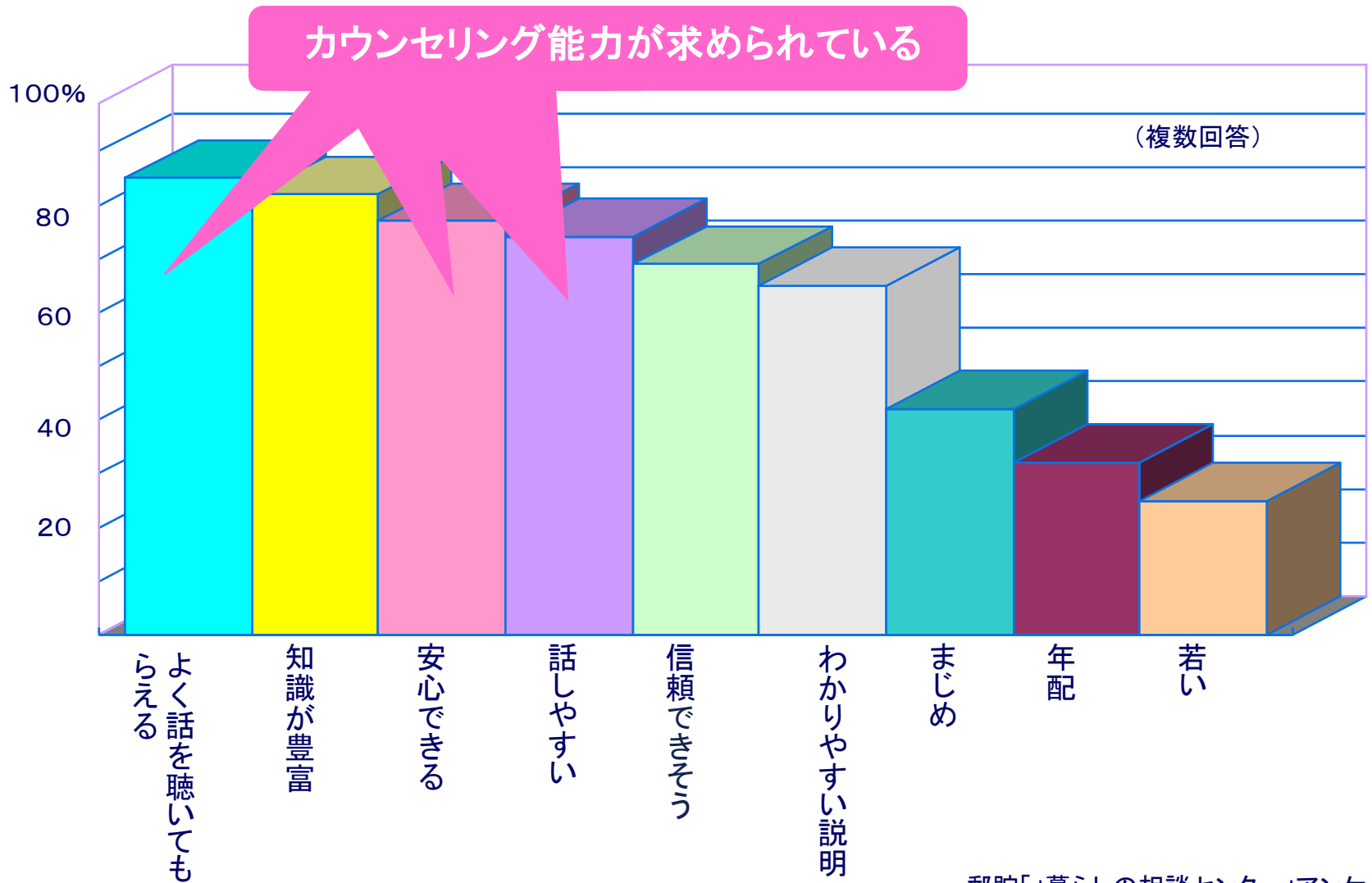
FP業務で今後解決したい課題(アンケート)

FP業務で必要な課題(FP資格者アンケート)結果



資料: 日本FP協会・「ファイナンシャル・プランナー実態調査」

また相談したいFPはこんな人



郵貯「暮らしの相談センター」アンケート

FP資格取得は「知識」。FP実務家は「スキル」

FP資格取得

- 質問に対して答える
 - ・正しいか、誤っている。読む
- 質問に対する満足度
 - ・基準点(合格点)を取ること
- 答とは
 - ・筆記。4択。言葉不要
- 必要な知識
 - ・テキストの知識
- 分野
 - ・6科目(不得意分野可)
- カウンセリングスキル
 - ・不要
- ロジカルシンキング(論理的思考)
 - ・不要
- 経験。パートナー
 - ・不要

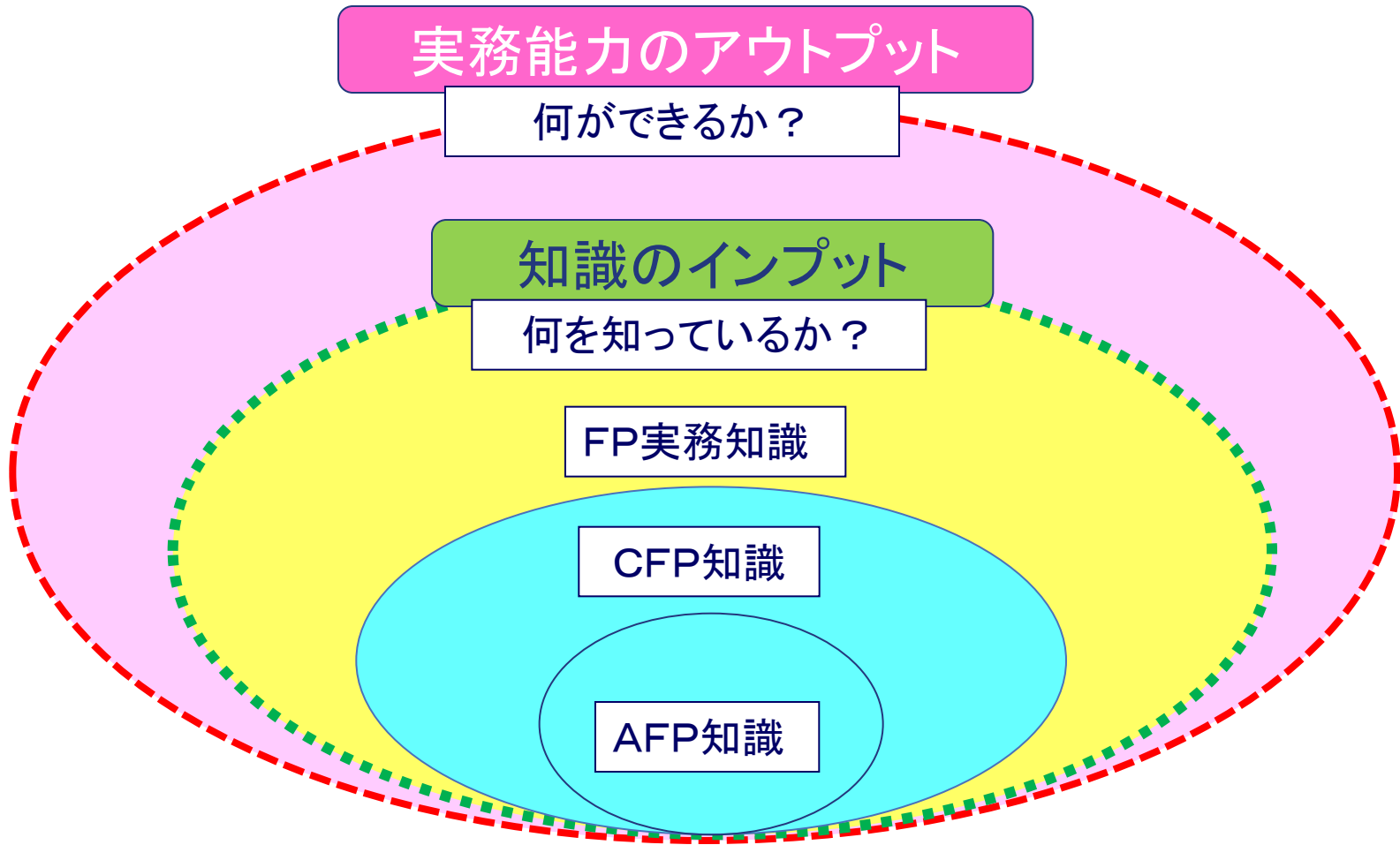


FP実務スキル

- 相談に対して応える
 - ・「どうしたらよいか」が多い
 - ・聴く能力・共感
- 相談に対する満足度
 - ・顧客の満足(不安解消など)
- 応えるとは
 - ・聴く。自分の理解に合わせて話す
 - ・相手の価値観を尊重する・センス
- 必要な知識
 - ・社会・経済環境における実務知識
- 分野
 - ・6科目+社会・経済・など
 - ・相談、執筆、講演・講義など
- カウンセリングスキル
 - ・重要
- ロジカルシンキング(論理的思考)
 - ・必要
- 経験。パートナー
 - ・必須



FPの真価はアウトプット。「何ができるか？」



TACのFP実務修習講座で行う実技

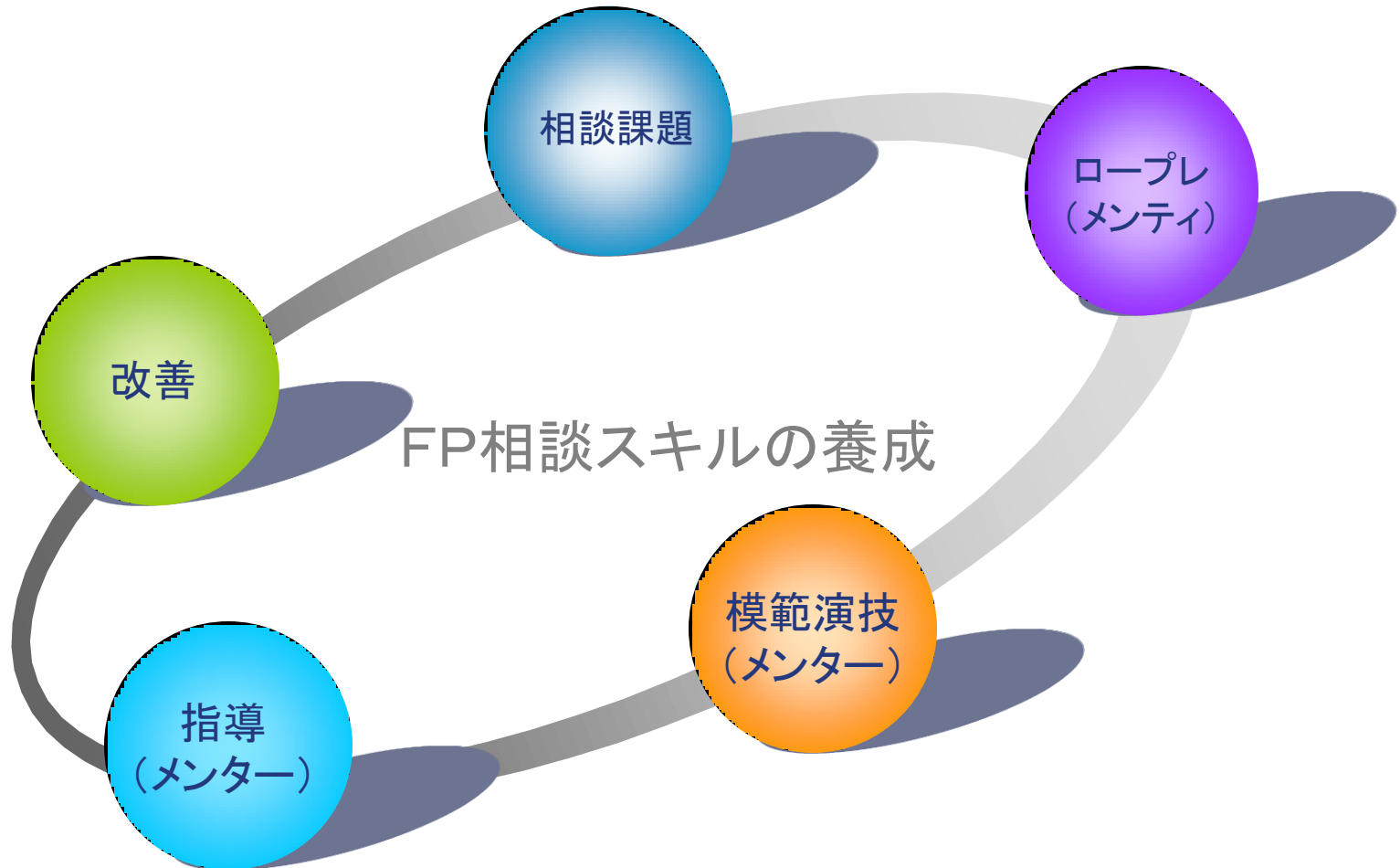


AFP・CFP資格取得者

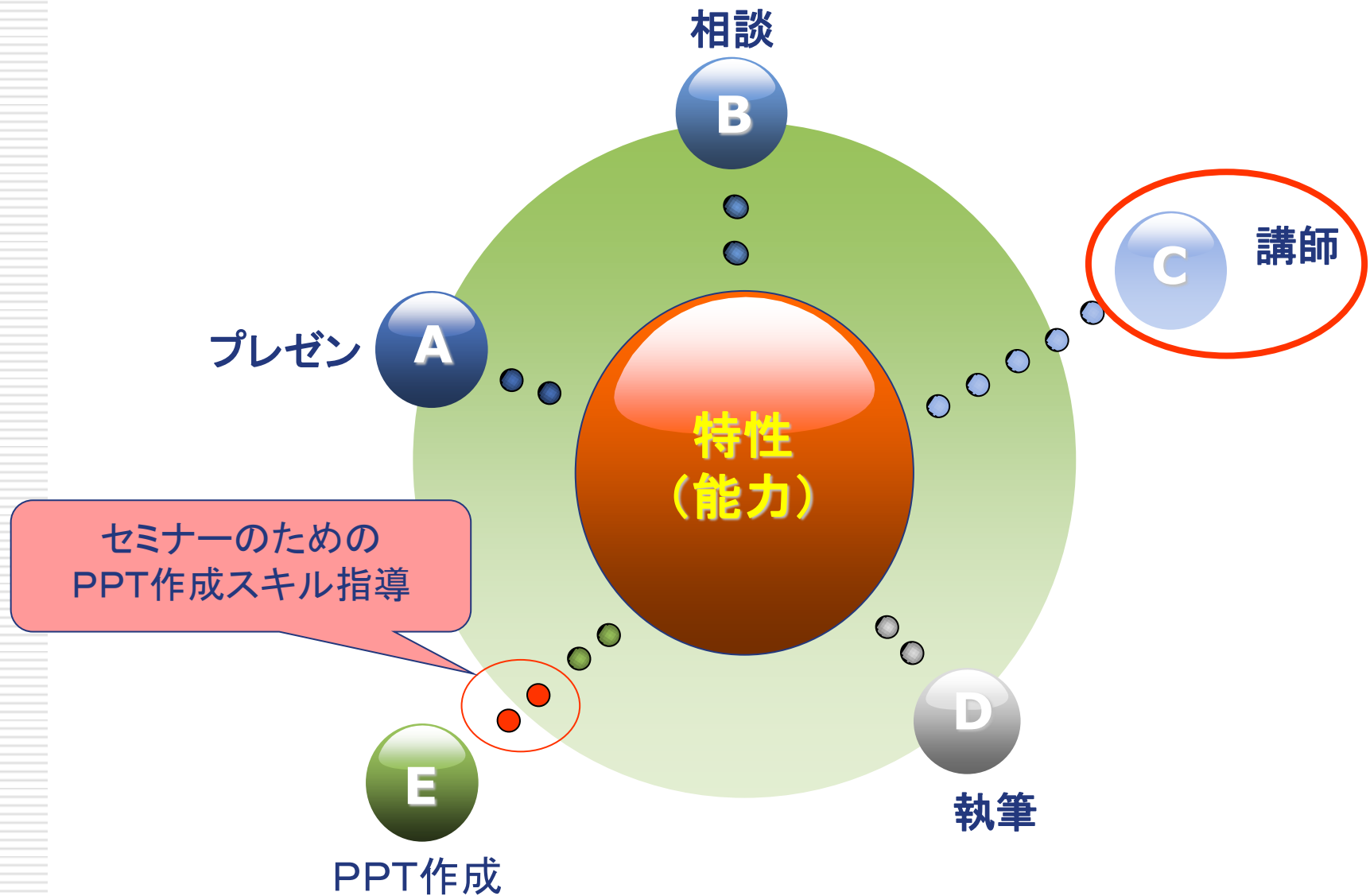
メンターによる
1年間の指導



メンターによるハイレベルな相談スキルの養成



メンティの能力を生かしたメンターの進路指導



より高度なFPになるためのカウンセリングスキル

技術：相手がわかってもらおうとしていることを、そのまま理解する。
そして、こちらの伝えたいことを理解していただく。



アサーションスキルの習得

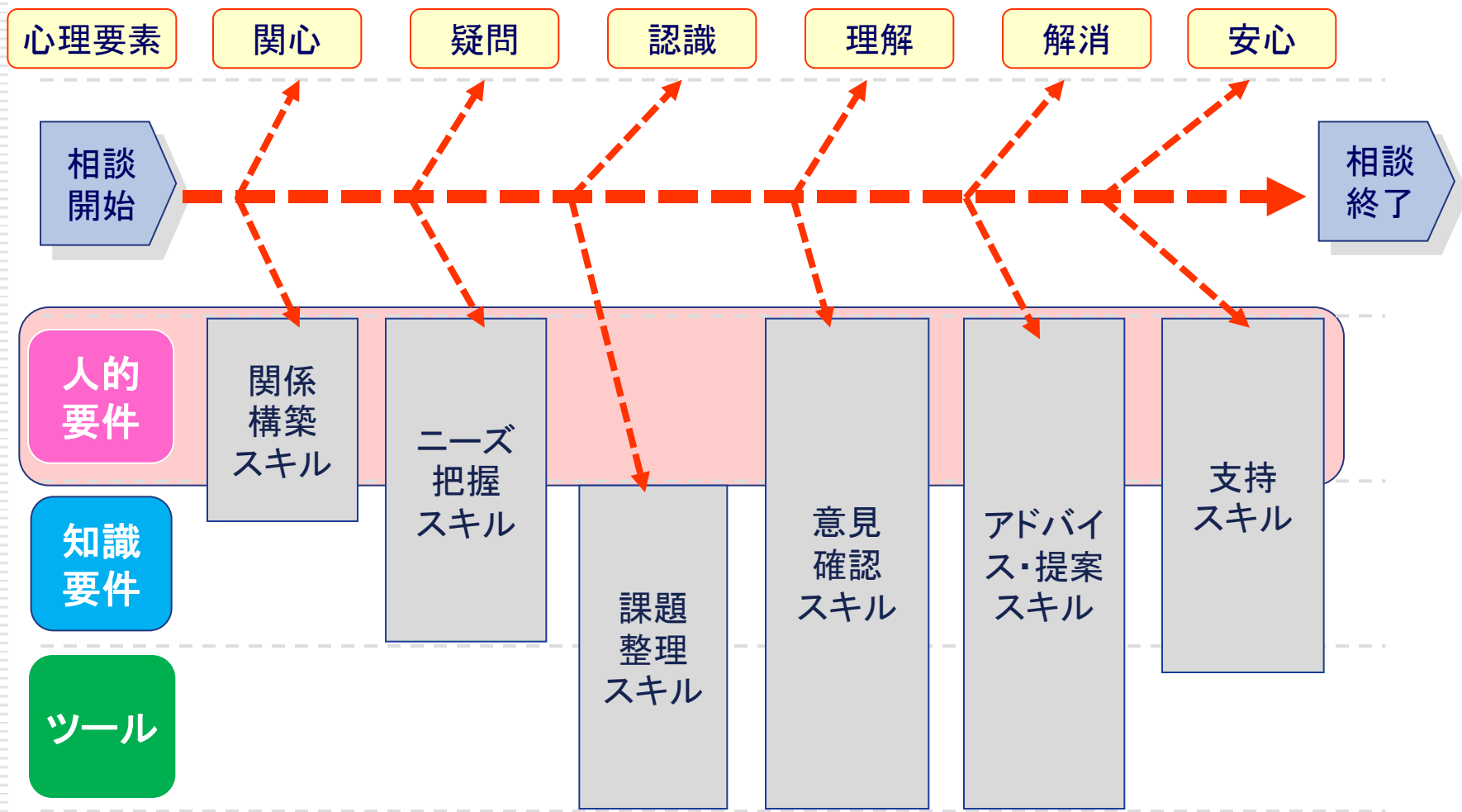
他者理解

相手の気持ちに沿って理解することができるか

自己表現

上手に「YES」と「NO」を相手に伝えることができるか

相談業務に求められるカウンセリングスキル



相談業務の知識:コンサルティングポイントとアドバイスの着眼点(例)

相談テーマ	サブテーマ	フィッシュボーンチャート	コンサルティングポイント	アドバイスの着眼点	提案ポイント
住宅	住宅資金の準備		・購入時期は適正か？ ・準備する自己資金は適正か？ ・無理なく積立てできるか？ ・資金贈与は受けられるか？ ・妻の収入の見込みは？	・運用商品は適切か ・教育資金、老後資金の確保はできるか ・ペイオフ対策の商品、金額であるか ・準備期間は十分か	・自己資金割合 ・購入時期 ・運用商品 ・購入と賃貸の比較 ・準備期間
	住宅購入		・頭金が物件価格に対して適正か？ ・返済負担率は適正か？ ・無理なく返済できるか？ ・転勤のことや老後の住まいについても考慮したか？ ・家計収支の改善はできるか？	・借入金額と返済期間のバランス ・老後資金の確保はできるか ・固定資産税・管理費などの維持費がかかる ・ボーナス返済の比率を抑える ・どの費目を家計改善するか	・金利形態 ・借入額 ・借入期間 ・親子リレー返済の利用 ・家計改善
	住宅ローンの金利タイプ選び		・金利変動リスクの認識はあるか ・金利タイプ別の返済シミュレーションはしたか？ ・金利上昇時の対応(たとえば+2%)はできているか？ ・全期間固定型、ミックス型の検討はしたか？ ・元金均等返済の検討はしたか？ ・勤務先の金利補助制度はないか	・返済期間は長すぎないか ・金利上昇時の対応は十分か ・金利選択、ミックス型の配分は適切か ・取扱い金融機関選びは適切か ・金利上昇時の対応はできているか ・勤務先の金利補助の活用	・金利タイプ ・返済期間 ・ミックス型の利用 ・ミックス型の借入額、配分返済期間の検討
	住宅ローン借換え・繰上げ返済		・繰上げ返済をしても 充分な手許金が残るか？ ・借換えの効果はあるか？ ・借換えの費用は考慮したか？	・ローン残高上の担保価値はあるか ・繰上げ返済と資金運用の効果比較 ・複数のローンがある場合の返済順位 ・期間短縮型か返済額軽減型か ・借換え後の返済期間は長くなっているか	・借入額 ・期間短縮型か返済額軽減型の選択 ・金利形態 ・借入期間 ・運用と返済の選択

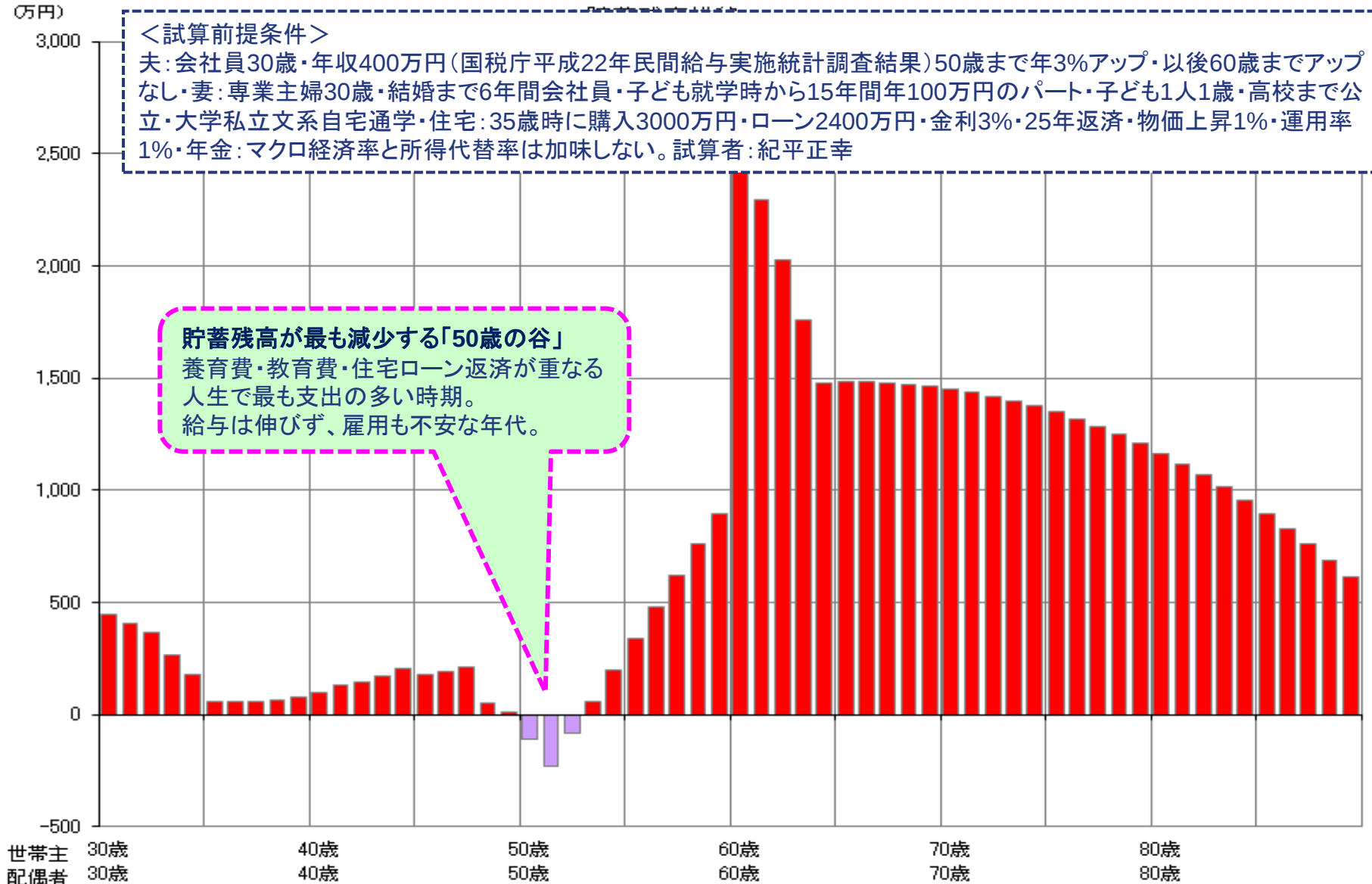
(注) 記載内容についてはダミーです。

相談業務の知識:ヒアリングポイントとアドバイスポイント(例)

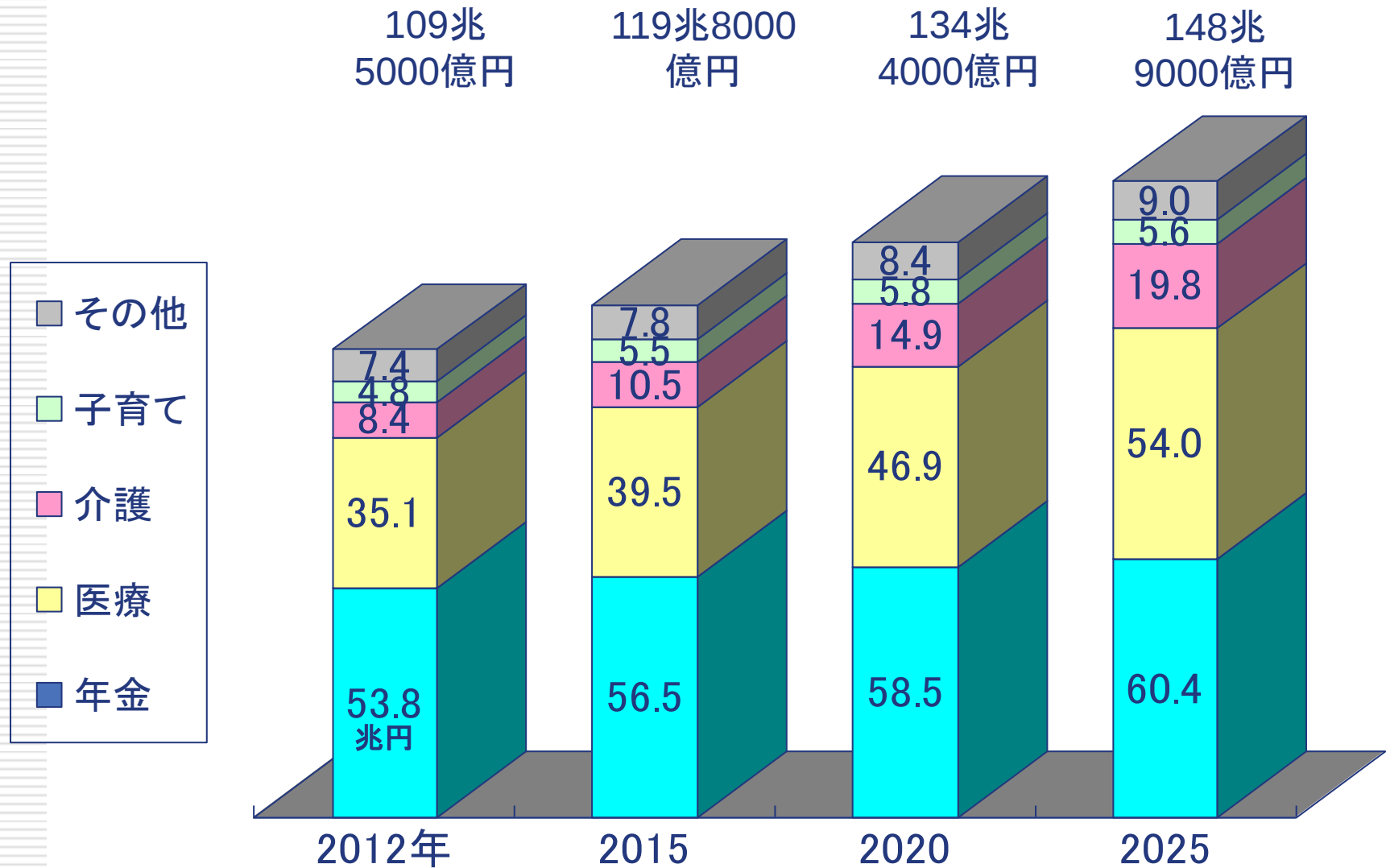
相談テーマ	相談内容	ヒアリングポイント			アドバイスポイント		
住宅購入	購入時期はいつがいいか？	家族構成	貯蓄額	年収	市場価格が低い	金利が低い	優遇税制がある
	今の収入でいくら物件が買えるか？	年収	貯蓄額	現在の家賃	返済負担率	自己資金	完済時年齢
	住宅ローン利用のポイントは？	年収	金利変動リスクの認識	ローン利用額	返済負担率	金利変動リスク	ボーナス比率減少
	住宅ローンの金利選びは？	年収	返済負担率	返済困難時の対応	金利上昇時のシミュレーション提示	変動金利の場合、返済負担率の抑制	ミックス型の借入額配分と返済期間
	頭金と諸費用はいくらか？	新築・中古	借入可能額	購入物件	頭金20%	諸費用5～8%	頭金の比率アップ
	名義はどうするのか？	自己資金負担	ローン名義	資金提供者	資金負担＝持分比率	住宅資金贈与	税制優遇
	無理のない返済計画は？	年収	貯蓄額	返済額	返済負担率25%以下	定年まで完済	繰上げ返済
	物件選びのポイント	目的	マンション	戸建て	購入予算	立地条件	ライフプラン
	マンションと一戸建てとどちらがいいか？	年収	購入物件	家族構成	返済能力	バリアフリー対応	再建築の可否
	新築と中古とどちらがいいか？	年収	購入物件	築年数	返済能力	維持費	購入者年齢
	購入と賃貸とどちらがいいか？	年収	転勤の有無	価値観	生涯の住宅費比較	自宅の活用	定期借家権
	自己資金の貯め方は？	購入時期	購入予算	資金援助	現在の預貯金	貯蓄可能額	財形住宅貯蓄

(注)記載内容はダミーです。

<実務知識の例> 平均的会社員世帯の貯蓄残高の生涯推移



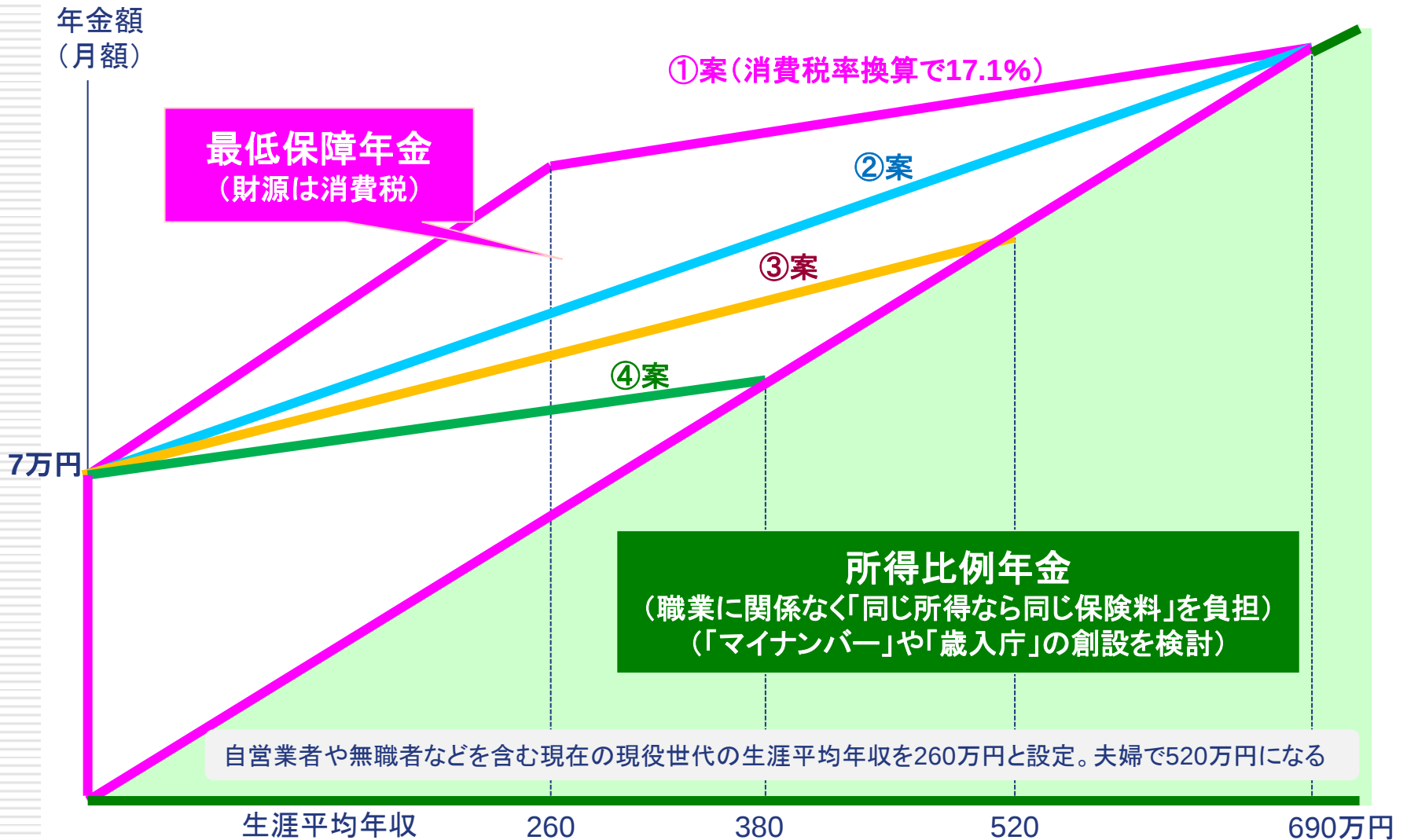
<実務知識の例> 社会保障給付費の推計(2025年まで)



厚生労働省推計2012年

<実務知識の例> 最低保障年金の支給範囲と年金額

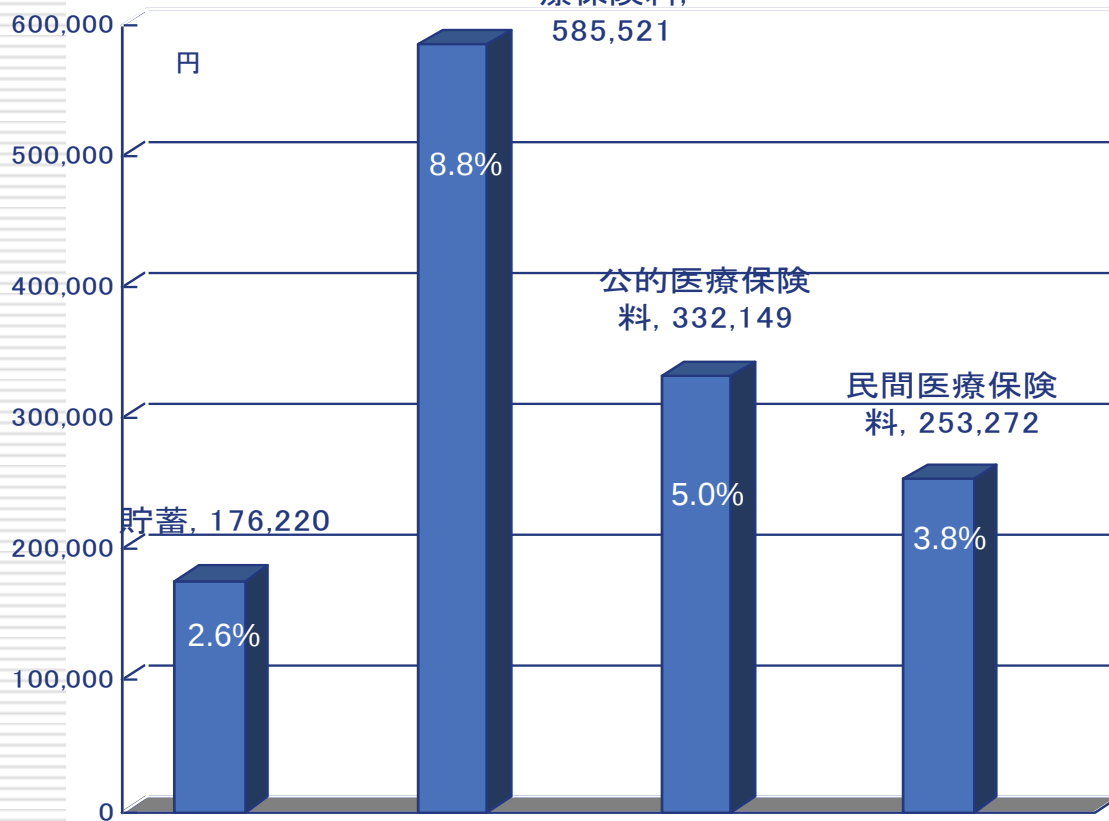
2012年2月10日に公表された民主党の新たな年金制度案(40年かけて全面移行)。すでに受給している人は無関係



<実務知識の例> 年間家計の貯蓄額と医療保険料の負担

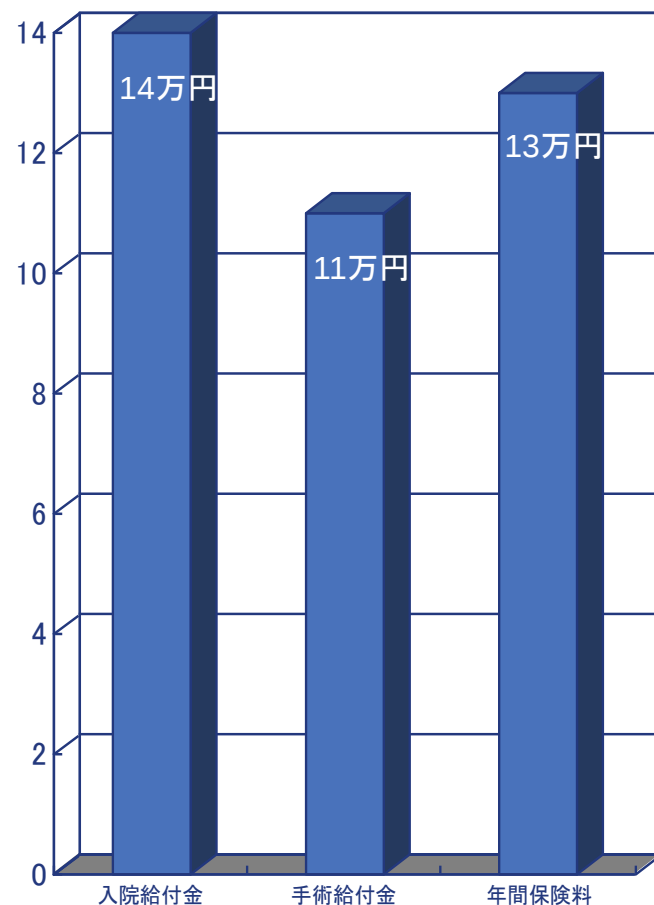
40歳会社員夫婦の場合

公的＋民間医療保険料,
585,521



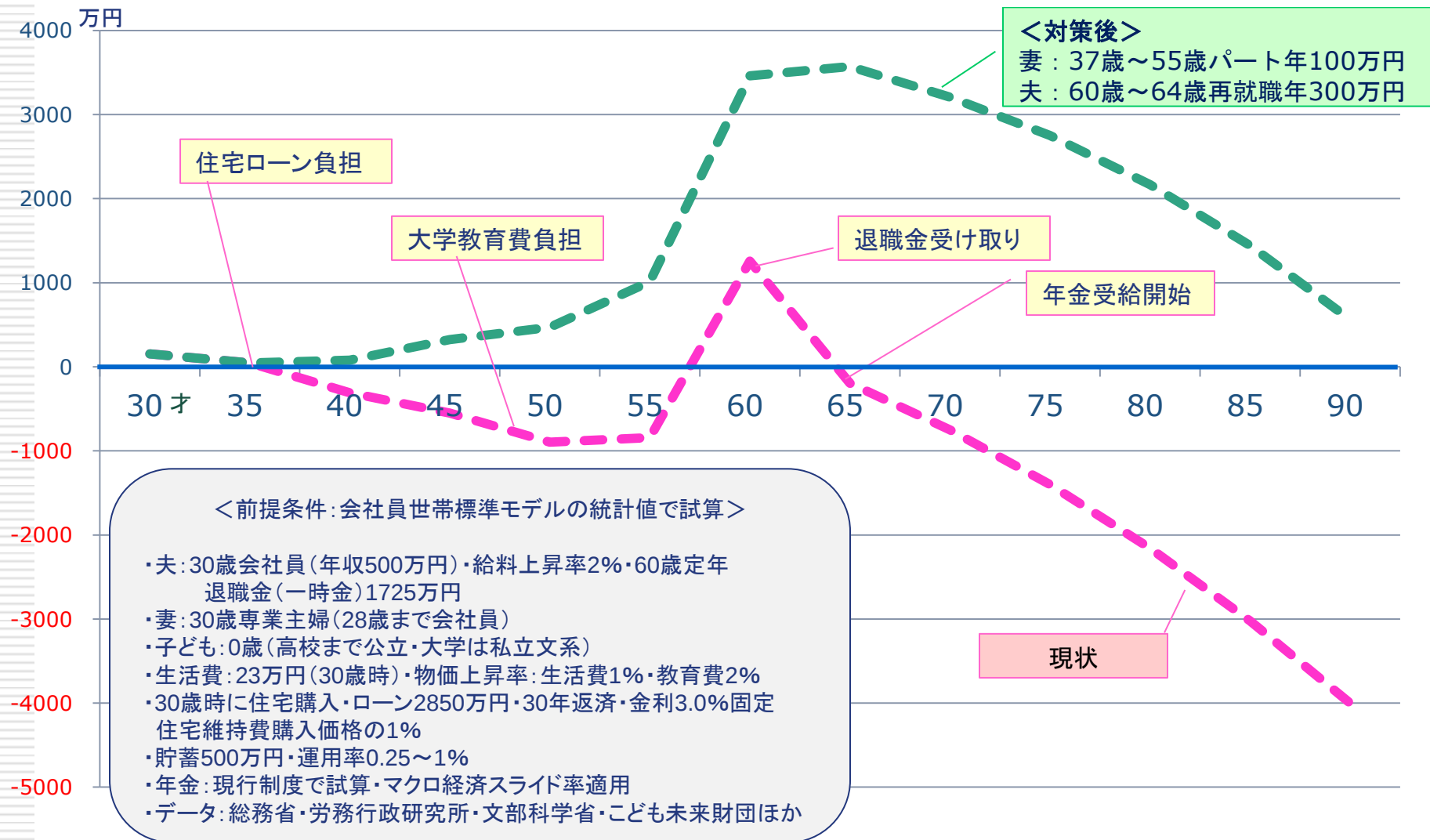
- ・年間可処分所得は534万円(総務省「家計調査年報」)
- ・貯蓄は内閣府「国民経済計算年報」
- ・公的医療保険料＝健康保険料はきょうかい健保の平成24年健康保険料
- ・民間医療保険料は「新エバー終身医療保険」に夫婦共に入院日額1万円＋通院給付金・夫は三大疾病特約・妻は女性疾病特約・60歳払い済み
- ・項目ごとの%は、税込年収(換算)に対する割合

実際に支払われた1件当たり給付金と年間保険料

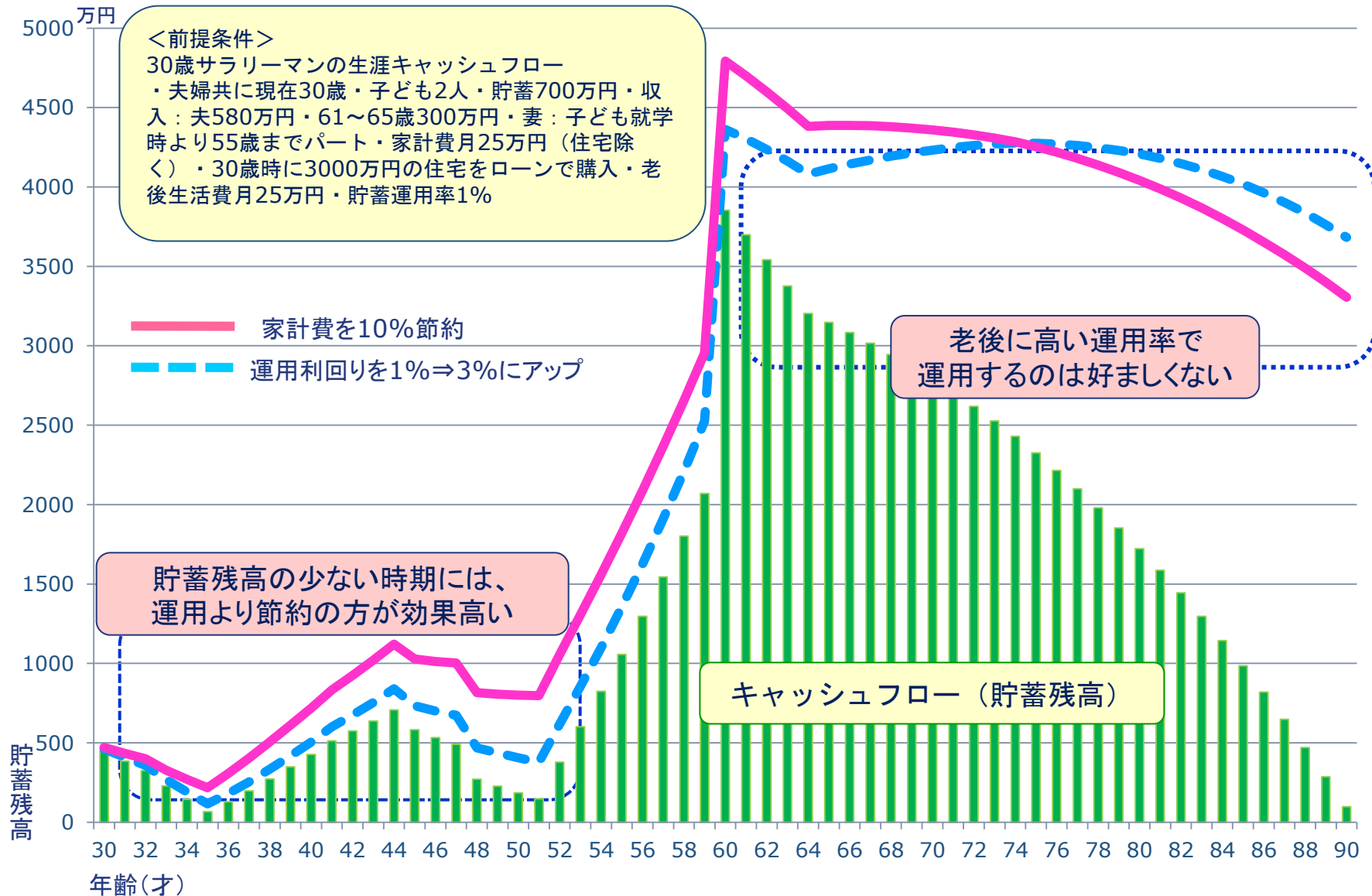


- ・入院給付金と手術給付金の実績は生命保険協会
- ・保険料は「新エバー終身医療保険」に40歳男子加入入院日額1万円＋通院給付金・三大疾病特約付き

<実務知識の例> キャッシュフロー改善の「共働き」効果



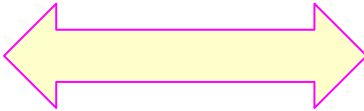
<実務知識の例> 現役時代は運用より家計費節減が効果あ



<実務知識の例> ビッグマック指数(実効レート)とは

「現在の為替レートと比べて実効レートがどのくらいあるか」という比較

同じ商品の価格で為替レートを算出すると、
現在の為替レートは過度な円高ではない！

2012年4月16日 の実際の為替 レートは 1ドル＝ 80円55銭	日本  320円 	 1ドル＝ 79円	米国  4.07ドル 
--	--	---	--

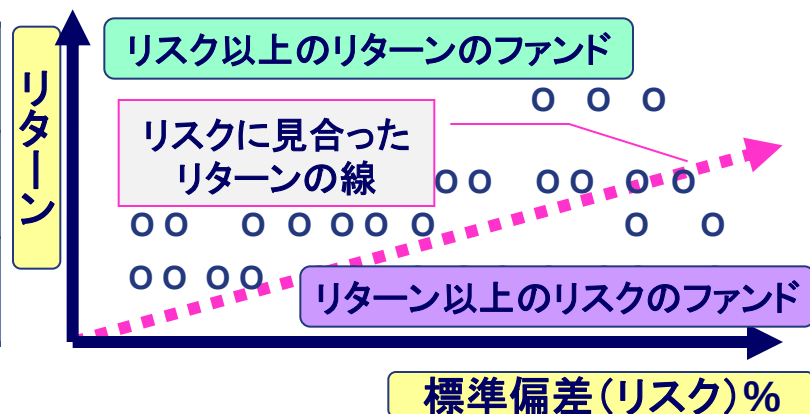
＜実務知識の例＞ モーニングスターレーティング指標

指標	モーニングスターによるファンドの評価
ベータ値(β値)	・株式市場全体との相関を表す相関係数のことをベータ値(β) ・インデックスに対する追従率。
決定係数(R ²) (アールスクウェア)	・β値の信用度を表すのが決定係数(R²)。最大で1、最小で0 ・R²が1であればデータ値が信用できる。0ならデータ値は意味をなさない
標準偏差(シグマ)	・平均値とのぶれを表すのが標準偏差 ・標準偏差が大きいとリスクが大きく、標準偏差が小さいとリスクが小さい
シャープレシオ	・リスクに対する見返りのことをシャープレシオ ・同じリスクをとるならリターンが大きいファンドのほうが良い

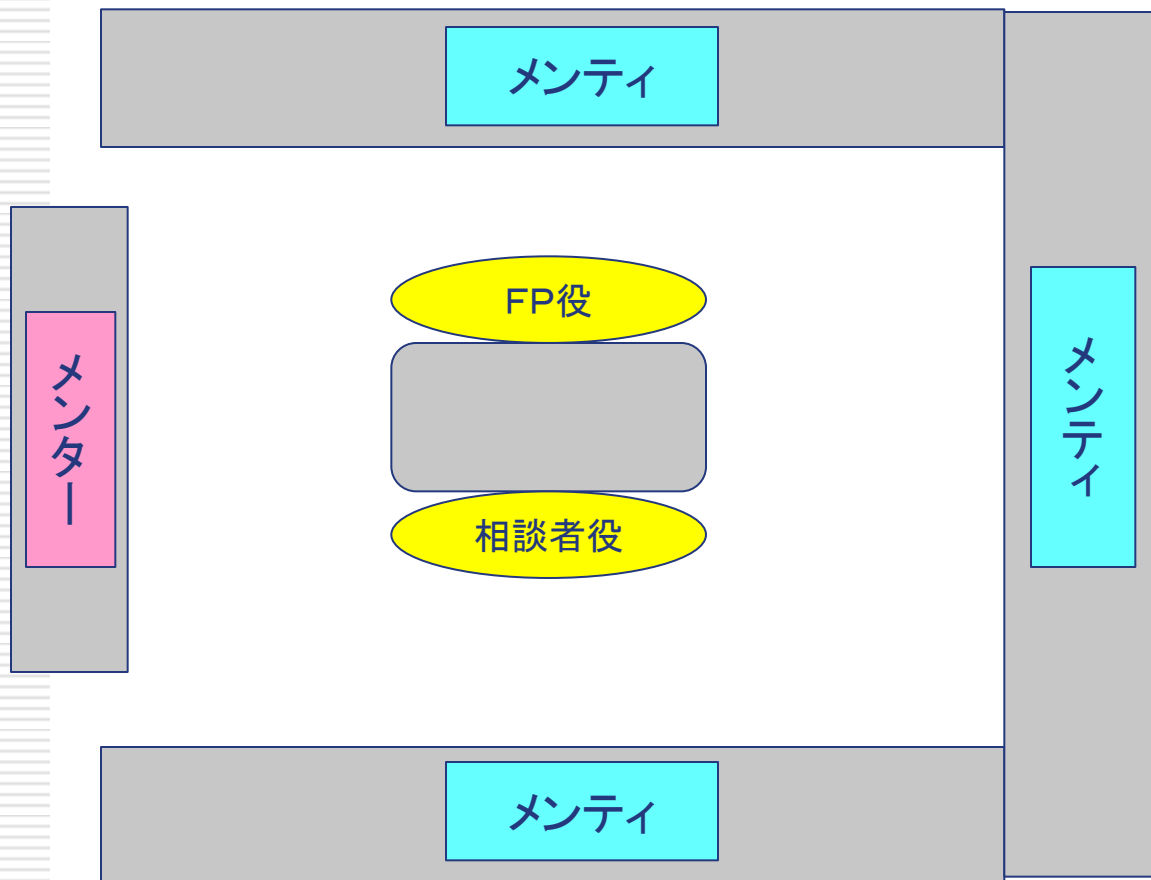
標準偏差

西暦	05年	06年	07年	08年	09年	平均
Aファンド	2%	1%	3%	6%	▲2%	2%
Bファンド	4%	▲2%	5%	8%	▲5%	2%

標準偏差(リスク)とリターンとの関係



ロールプレイングスキルの習得と実践



●ロールプレイング

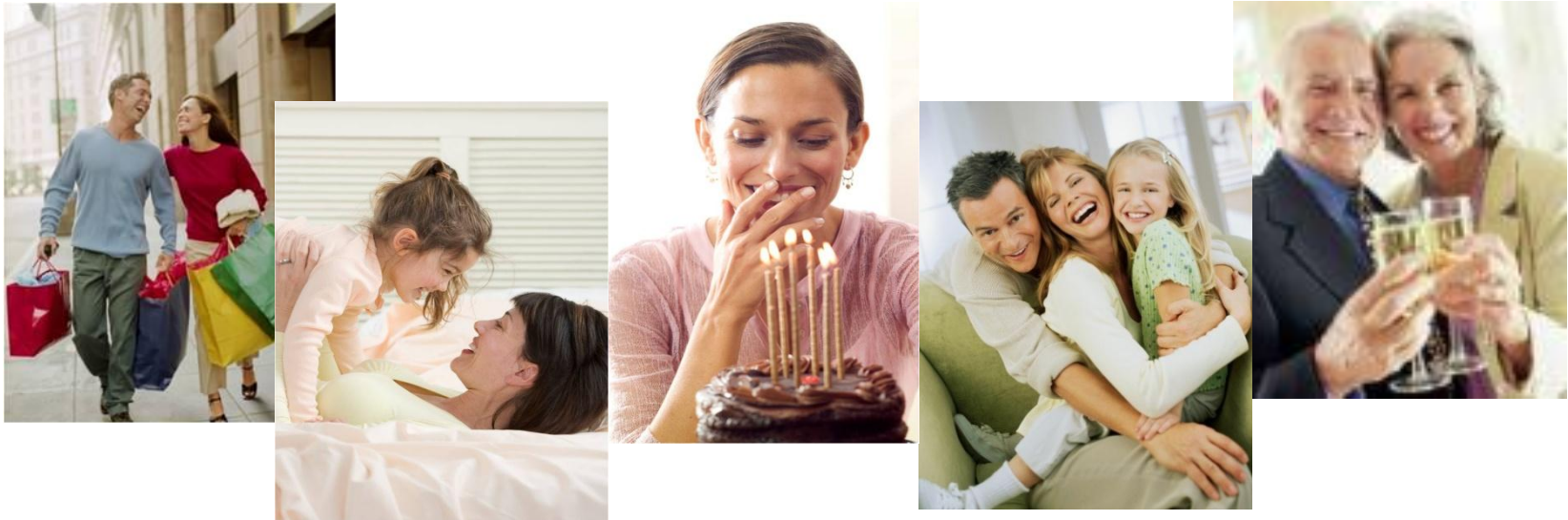
- ◇目的: 関係構築・実践・経験
- ◇参加者: メンティ全員・メンター
- ◇1回の時間: 8分～12分
- ◇相談内容: 6課目
- ◇講評: メンティ
- ◇指導講評: メンター
- ◇効果
 - ・関係構築
 - ・聴くなどカウンセリング
 - ・実務知識の整理
 - ・話す
 - ・アウトプットスキル
 - ・経験
 - ・自信

<メンティが作成したプレゼン資料の例>

1/3

女性なら保険をやめて楽しみたい

賢い保険の考え方

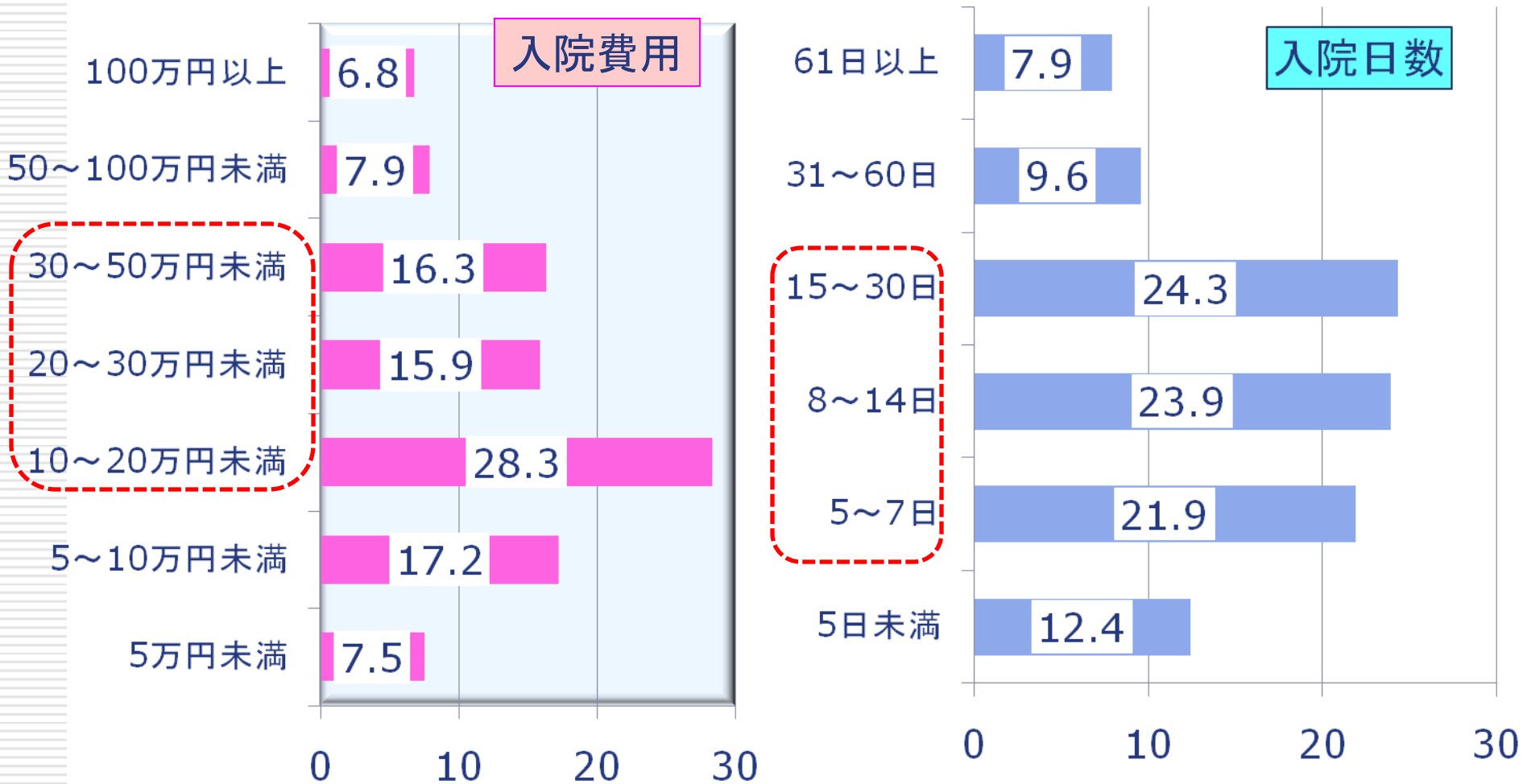


第8期FP実務修習 プレゼン発表
セミナーテーマ：保険
グループメンバー

<メンティが作成したプレゼン資料の例>

1/3

入院費用と入院日数の目安

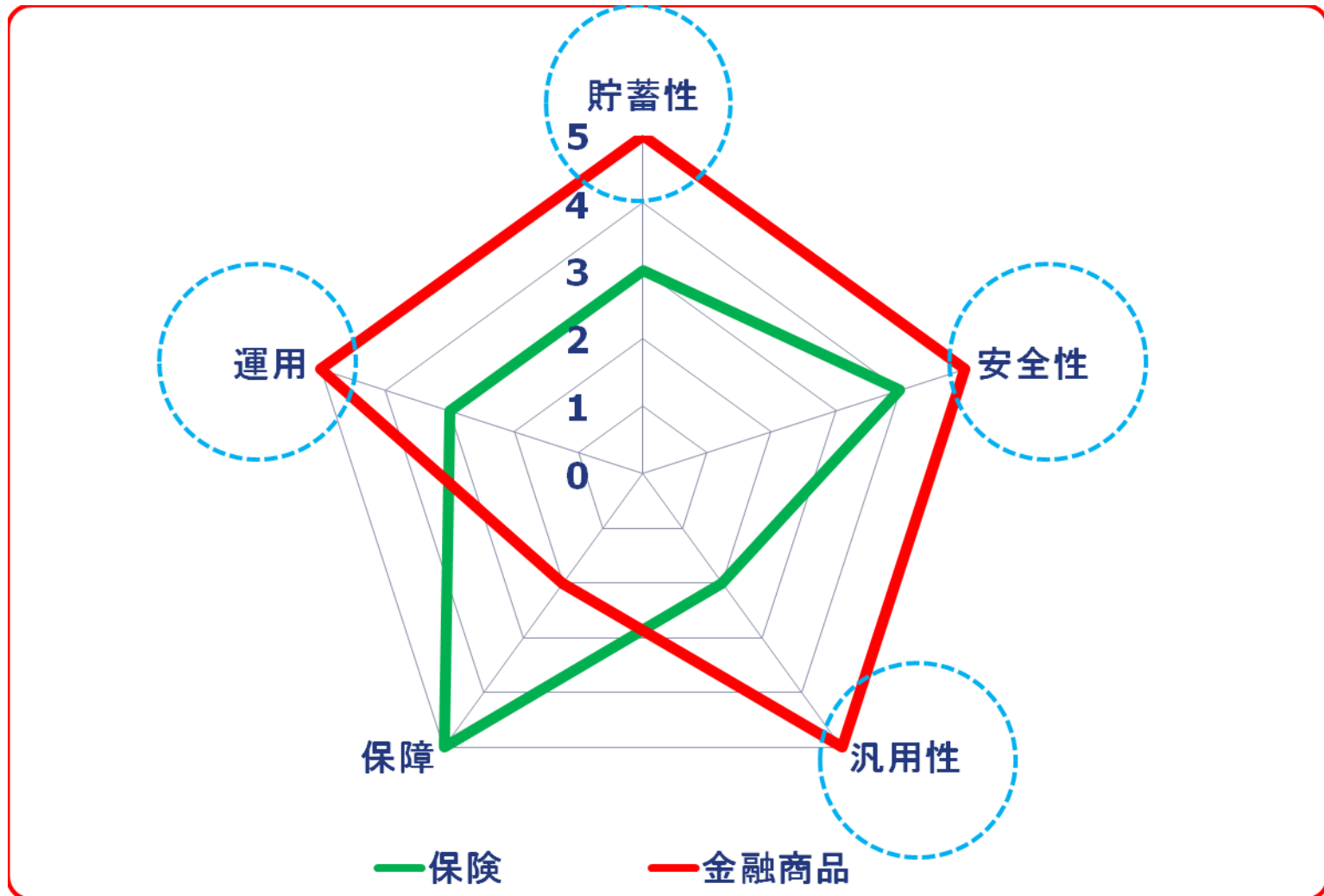


(財) 生命保険文化センター・平成18年度 生命保険に関する全国実態調査(速報版)より

<メンティが作成したプレゼン資料の例>

3/3

保険と金融商品の有利性比較



私のFP事業計画書

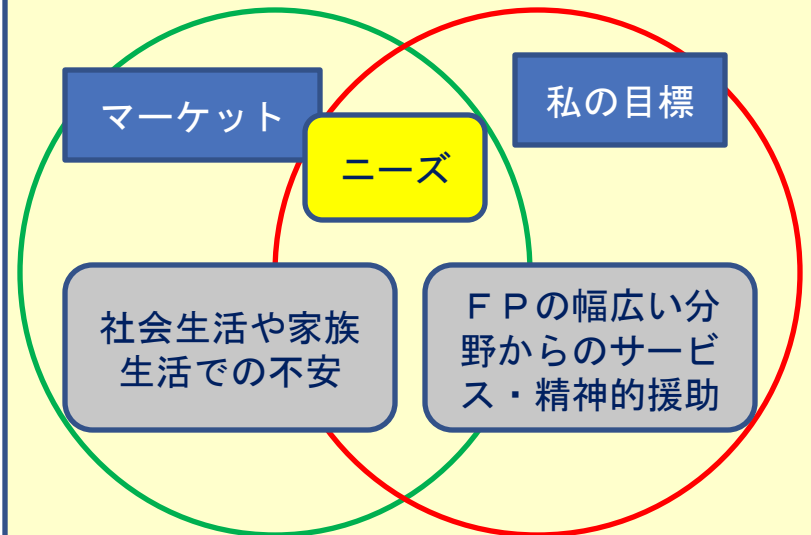
私の実現したい夢と目標

- ・自分がやりたいこと＝人と関わるしごと
- ・人を幸せにする＝私も幸せになる
- ・FPとカウンセリングのコラボレーション



- ・「まずビジネスありき」ではない
- ・「この分野にこの人ありき」を目指す

ニーズとマーケット分析



<メンティが作成したビジネスモデルプランの例>

私のFP事業計画書

FP実務修習8期生
Aさん

2/2

事業スケジュール

過去

- AFP資格取得
- CFP資格取得
- FP実務修習スキル習得
- FP協会相談員で相談スキルアップ
- 心理カウンセリング資格取得
- 事業パートナーを決める
- 心理カウンセリングスキルアップ
- 事業スタート(09年夏目標)

未来

- 事業黒字化(2年後目標)
- 「この分野にこの人ありき」
(5年後目標)

事業収支計画 (3年)

金額単位: 万円

項目	1 年目		2 年目		3 年目	
売上	132		240		480	
相談・アドバイス	36件	72	60件	120	100件	200
講演・その他	12件	60	24	120	48	240
経費	150		200		300	
利益	▲18		40		180	

事業戦略

●事業戦略=他のFPとの差別化

- ・得意の笑顔を売りにする
- ・FPの不得意分野を持たない
- ・コミッションは得ない
- ・高いカウンセリングスキル
- ・強力なパートナーの確保
- ・HP・ブログの最大活用

プロフィール

紀 平 正 幸 (きひら まさゆき)

ファイナンシャル・プランナー(CFP)。多摩大学大学院客員教授。心理カウンセラー

若者から高齢者までの個人のライフプランにかかわる幅広い分野について、テレビのコメンテーターや、公的機関、金融機関、企業、一般生活者などを対象とした講演、執筆、個別相談を行うかたわら、大学付属病院の精神科病棟で心理カウンセリングを行っているなど、経済的な問題にとどまることなく心の問題まで人生の生き方全般について関わっている。

現在「暮らしとお金の救命相談センター」を開設し、生活の困窮者や被災者など経済的にFPサービスを受けられない人を対象に10人のFP仲間と一緒にボランティアで自立援助を行っている。

■現在の主なレギュラー担当など

- 日経CNBCTV『マネーマーケット』生活経済コメンテーター
- 日本経済新聞ネット『FPが語る金融商品』執筆
- 日経BPWEB『マネーコラム』連載執筆
- 雑誌 たしかな目(国民生活センター)『入門 金融商品』連載執筆
- 雑誌 不動産フォーラム21『金融Q&A』連載執筆
- OCNマネーサイト『家計の財政学』執筆・監修
- gooマネーサイト FPアドバイス『プロへの質問コーナー』監修
- サンケイ『住まいの相談室』相談員・監修
- ダイアル相談『法律・税金・マネー相談』専任相談員
- 日本ドレーク・ビーム・モリン カウンセリング相談員
- TAC『FP実務修習講座』総監修

■ 出演・講演：NHK他民放各社・政府機関・都道府県自治体・金融機関・企業・国民生活センター・消費生活センター他

■ 執筆・寄稿：日経・朝日・読売・毎日・東京新聞等、プレジデント・エコノミスト・各種月刊誌・週刊誌 他

- 主な 著書：
 - ・「100歳までの作法とお金」(三五館)
 - ・「10万時間の自由」(幻冬舎)
 - ・「日本でいちばん簡単な年金の本」(洋泉社)
 - ・「ビジネスに役立つ数学」(幻冬舎)
 - ・「届出だけでもらえるお金の本」(PHP研究所)
- 主な監修：
 - ・「困る前に貯める！1円から始める資産運用」(日本経済新聞社)
 - ・「お金に強い子に育てる！」(主婦と生活社)