

なぜFPになる人が増えたのか?



PU23018

■私たちの暮らしへの影響と不安

●将来のインフレに対し、どのように備えるか

正確な経済状況の把握

金利や為替相場の動向は?

物価変動に対する対応は?

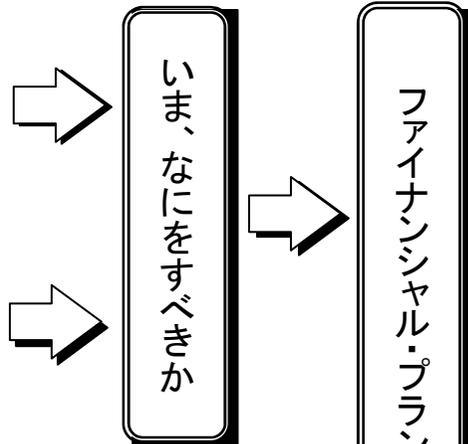
●人口減少社会の課題は何か

企業業績の推移と雇用は?

2050年には3人に1人が高齢者

労働人口の減少と消費市場の縮小

二極化する不動産の価値



■時代に合わせた自らの資産設計

●可処分所得の減少を補うには

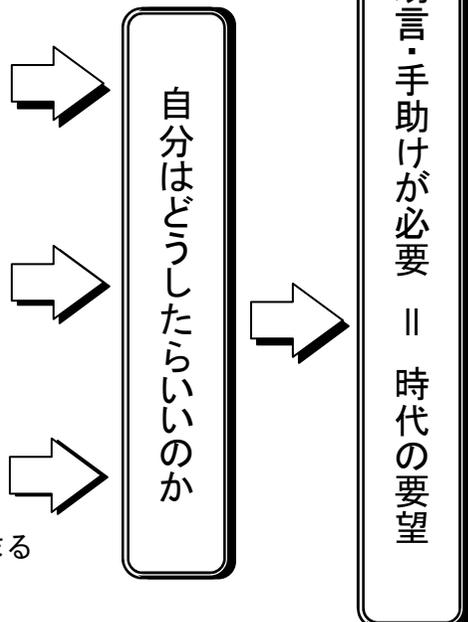
- ・消費税、相続税の増税
- ・社会保障と税の一体改革で給付削減
- ・高齢化による社会保障費の増加
- ・公的年金の支給開始年齢の引き上げ

●金融政策の影響

- ・「貯蓄から投資」への今後
NISA、iDeCoの活用
- ・規制緩和
複雑になる金融商品への理解

●自己責任の時代の到来

- ・自分で調べ、考え、決定する必要性が高まる



※時代の要望にこたえられるのは誰か?

F Pが活躍できる場面とは？

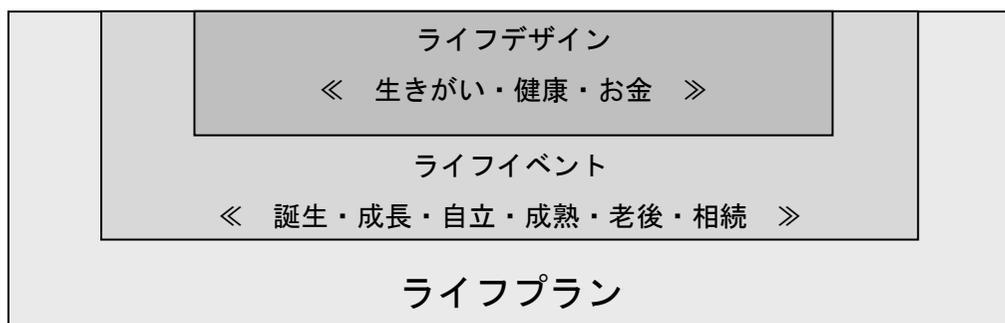
■生活者のニーズの高まり

生活者が、ファイナンシャル・プランナーにさまざまな家計の相談をするケースが増えています。収入と支出をもとにした家計の見直しや、金融資産を中心とした資産運用、将来の公的保障や雇用における収入の不安、災害等への対策を講じる上でのリスクマネジメントなど、ライフプラン実現のためのプランニングは広範囲にわたり、ファイナンシャル・プランナーには、幅広い知識と長期的な視野が求められます。

■ビジネスチャンスとしてのニーズ

個人のニーズに応えるべく、ファイナンシャル・プランナーの関連ビジネスは拡大の一途をたどっています。大別すると、独立系FPと企業系FPになりますが、その役割や、顧客に対するさまざまなサービスの提供によって収益を得る点では、大きな違いはありません。独立系FPの特徴には中立的なアドバイスがあげられますが、実務上は特定の分野に特化していることも多く、顧客ニーズに対する包括的なアプローチには、他のFPおよび専門家とのネットワークが欠かせません。一方、企業系FPの多くは金融機関に属し、顧客のアセット・アロケーションを踏まえたアドバイスが可能になりますが、自社商品を販売する上では、法令の順守や社会的信頼への配慮も必要とされます。

■ライフプランとFP



FPによる包括的アプローチ・実行援助

キャッシュフロー分析・バランスシート分析

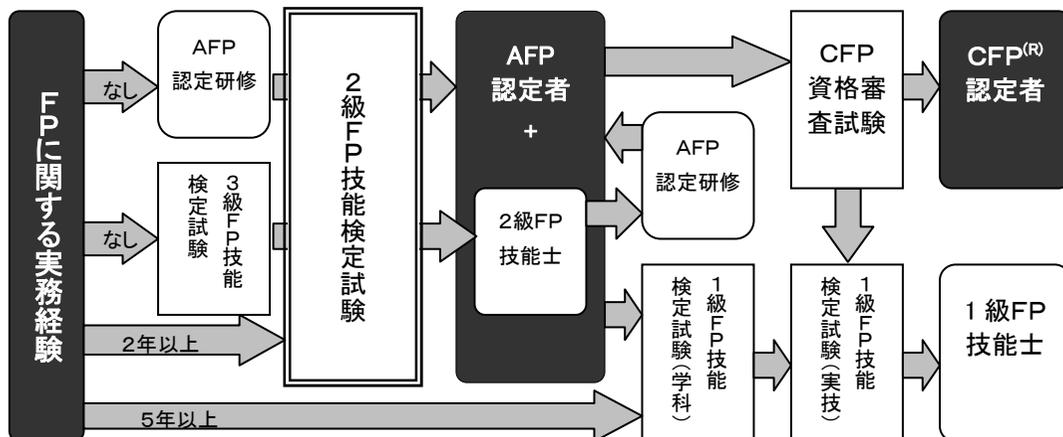
FPになるには？

FP資格の制度を理解しよう

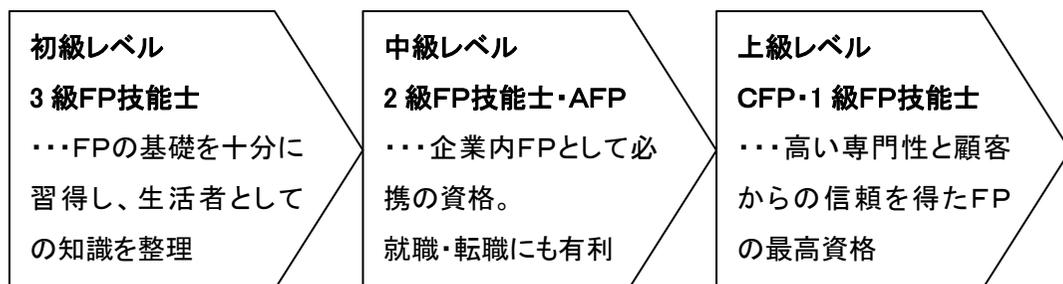
■ FP資格の種類

	CFP®	AFP	1級FP技能士	2級FP技能士	3級FP技能士
資格分類	民間資格(国際)	民間資格(国内)	国家資格		
認定機関	NPO法人日本FP協会		厚生労働省		
受検要件	AFP認定者	認定研修の修了	2級合格者	実務経験等	なし
資格更新	2年ごとの更新が必要		更新は不要		

■ FP資格取得の流れ



■ 資格取得のモデルケース



F Pになるには？

何を勉強するか

■幅広い学習範囲

<p>金融資産運用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融、経済の基礎知識 ・預貯金など様々な貯蓄 ・株式、国債、投信など様々な投資 ・預金者保護と金融商品取引法 	<p>不動産</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産の権利と価格 ・借地、借家について ・不動産の運用と投資(REIT等) ・売却、相続に係る税金と特例 	<p>ライフプランニングと資金計画</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ライフプランニング ・教育、住宅資金計画 ・社会保険(健康保険、雇用保険) ・年金(リタイアメントプランニング)
<p>リスク管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生命保険の種類と仕組み ・保険の必要額と見直し ・医療保険や個人年金など ・損害保険(火災・自動車・傷害等) 	<p>タックスプランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・所得税の計算・申告 ・法人成り ・消費税、住民税、事業税 	<p>相続・事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相続税、贈与税のしくみ ・遺言と遺産分割 ・事業承継の手法

■日常生活に即した内容

<p>金融資産運用</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・個人向け国債の特徴は？ ・いま株を買った方が得？ 	<p>不動産</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・定期借地権の仕組みは？ ・J-REITって何？
<p>ライフプランニングと資金計画</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローンの仕組みは？ ・年金は何歳からもらえる？ 	<p>リスク管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・私が入った保険の内容は？ ・投資型保険って何？
<p>タックスプランニング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローン減税って何？ ・確定申告で得することは？ 	<p>相続・事業承継</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・相続時精算課税制度とは？ ・遺産分割と納税の流れは？

試験の傾向と対策

■ 2級試験の概要

試験概要

	時間	問題数	形式	実施時期	合格基準
学 科	120分	60問	4択	1月、5月、9月	6割
実 技	90分	40問	4択及び一部記述式		

■ 近年の傾向

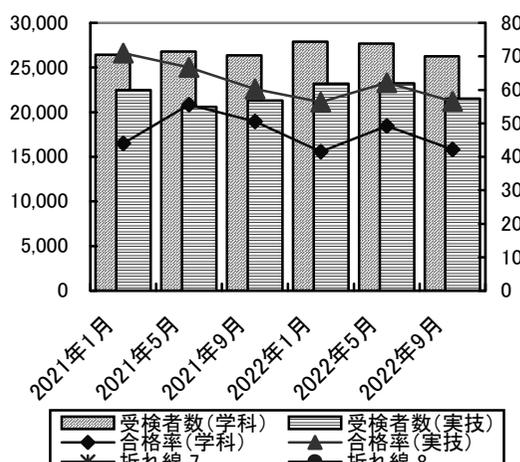
実技試験の対策

- ・ライフプランニングに関するものが多い
- ・他の科目でも、より実務的な内容が多い
- ・図表からの読み取りが必要

難問化の傾向

- ・出題傾向はより細部にそして実務的に
- ・最近話題になっている事項から出題
- ・応用力が求められる

2級試験合格率の推移 (%)



■ AFP 認定研修とは

提案書作成はFPの第一歩

「AFP 認定研修」の修了により、2級FP技能検定試験の受検要件を満たすことができます。修了の要件として、提案書を作成し合格することが必要ですが、提案書は、数値や方法を厳密にチェックするのではなく、作成に関する考え方やポイントを押さえているかが重要になります。提案書はファイナンシャル・プランナーが実務を進めていくにあたって不可欠なもので、提案書の作成が真のFPへの第一関門になります。「2級FP・AFP養成講座」、「2級FP・AFP速習講座」は、AFP認定研修になっており、講座の受講と修了が欠かせません。

提案書作成のためのフォロー

講座でフォロー	各講座の中で提案書作成の講義を実施。
テキストでフォロー	提案書アドバイザー等オリジナルテキストを用意し、手順を解説。
不合格でもフォロー	提案書が合格基準に満たない場合は、改善点をアドバイスした上で再提出。期限内に再提出すれば、合格するまで指導。

FPのこれから

企業で評価されるFP

■FPが活躍するおもなフィールド（日本FP協会HP会員属性データより抜粋）

生命保険損害保険会社	22%	FP事務所・士業事務所	7%
証券会社	20%	不動産・住宅	6%
一般事業会社	13%	協同組合	5%
銀行・金融	11%	官公庁・自治体	4%

（2020年9月現在）

■業態別の資格取得者の推移（AFP、CFP資格取得者）

	2008年	2020年
生命保険・損害保険会社	34,772人	36,865人
証券会社	23,236人	34,599人
一般事業会社	21,866人	29,033人
銀行・金融	15,799人	18,156人

求められるFPの姿

■T字型のFP

得意分野を持つ

- ・年金に強いFP、保険に強いFP
- ・現在の仕事、前職を生かす
- ・取得している資格を生かす

資格の生かし方

- ・相談、提案など
- ・講演、セミナー、出版など

FPの分類

独立系FP	相談業務、 仲介業	有料相談によるフィー 仲介によるコミッション
企業内FP	自社商品の 相談、提案	給与収入。相談・提案は 無償が多い
本業+FP	税理士、 社労士 etc	本業に対する付加価値

■ネットワークのあるFP

FPの連携

- ・スタディグループ（SG）による人脈
- ・セミナーによる知識の広がり

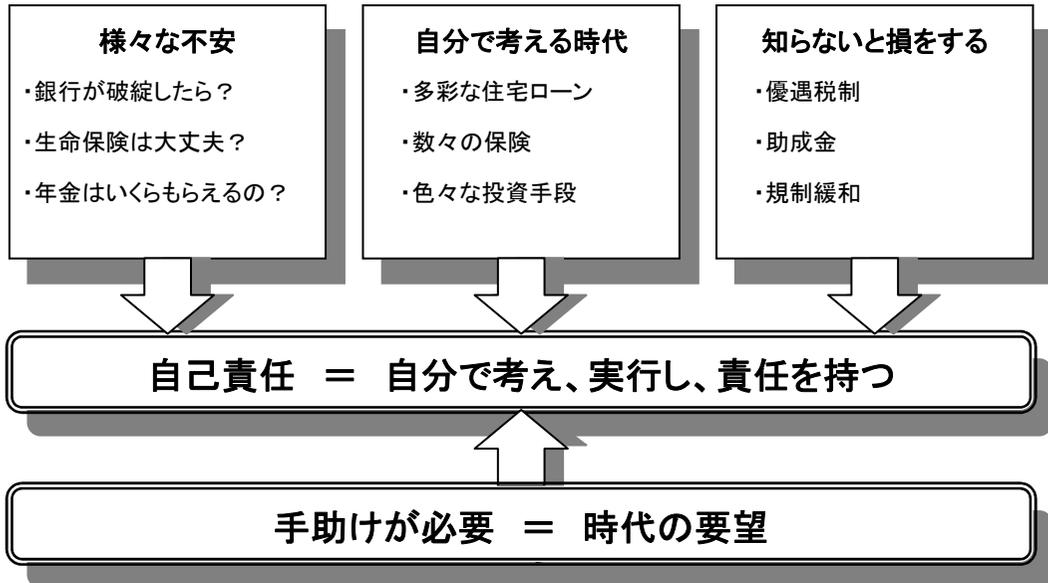
関連業種との連携

- ・他業種との協力
- ・他業種と相互に顧客の紹介

FPになりましょう

時代がFPを求めている

■自己責任の時代の寵児



■CFP®資格へのステップアップ

CFP資格の魅力

- ・FPの上級資格
- ・世界に通用する国際ライセンス
- ・日本での認定者は、25,158人(2022年12月現在)

CFP試験について

- ・試験は年2回実施
- ・課目は6課目(1課目ずつの受験および合格を認める)
- ・試験時間は各課目2時間、問題は4肢択一(50問)
- ・合格率は各課目30%前後

※CFP認定者及びCFP全課目合格者は1級FP技能士の学科試験が免除されます。

2級FP本試験問題に挑戦！

■実技試験に出題された問題です(2022年9月試験)。

正人さんは、公募投資信託やETF(上場投資信託)、J-REIT(上場不動産投資信託)の購入を検討しており、一般NISA(少額投資非課税制度)についてFPの浜松さんに質問をした。浜松さんが金融商品等について説明する際に使用した下表の空欄(ア)～(ウ)に入る適切な語句の組み合わせとして、最も適切なものはどれか。

<資料>

	公社債投資信託	株式投資信託	ETF	J-REIT
一般NISAによる非課税の対象	対象にならない	対象になる	(ア)	対象になる
金融商品取引所への上場・非上場	非上場	(イ)	上場	上場
指値注文	(ウ)	できない	できる	できる

1. (ア) 対象になる (イ) 上場 (ウ) できる
2. (ア) 対象になる (イ) 非上場 (ウ) できない
3. (ア) 対象にならない (イ) 上場 (ウ) できない
4. (ア) 対象にならない (イ) 非上場 (ウ) できる

2級FP技能検定でも、NISA(少額投資非課税制度)は頻出です。ただし、2級では、NISAの非課税枠の金額や非課税投資期間を押さえるだけでなく、対象となる商品・ならない商品、その商品の特徴など、より幅広い知識が必要となります。

NISAは、2023年度税制改正によって、2024年から、非課税投資枠が大幅に増額されることになっています。

2級FP技能検定では、このような改正事項も出題されるため、FPの試験範囲にわたって、より深い知識を取得する必要があります。

正解 2