

FPを学ぶ意義と将来への提言

松山 智彦

Recommendations for the future of the FP and the significance to learn FP

Tomohiko MATSUYAMA

1. FPとは

1.1 FPの定義 (前書きに代えて)

FPという英文字にはふたつの意味がある。ひとつは個人の将来設計を経済的な側面で計画するファイナンシャルプランニング、もうひとつはそれをビジネスにするファイナンシャル・プランナーである⁽¹⁾。ここではファイナンシャル・プランナーという職業をFPとする。

FPの源流にはいくつかの説があるが、現在のスタイルとして認知されるようになったのは1970年代後半のアメリカからと言われている。日本においては1980年代に始まり、1987年には現在のNPO法人である日本ファイナンシャル・プランナーズ協会 (以下日本FP協会) が任意団体として設立された⁽²⁾。

ここでは、(1) FPとFPビジネスの現状、(2) 学習としてのFPの意義、(3) FPビジネスの未来像、を論じていく事にする。

1.2 ライフプランニングとFPの範囲

FPといえばライフプランに始まり、ライフプランに終わると言われている。FPの定義におけるファイナンシャルプランニングはライフプランと読み替えても良い。ライフプランとは (図1) で示したとおり、広義の意味では生きがい、健康、お金の3つを含めた人生設計を指す。生きがい (心)、健康、お金 (経済) の3つをまとめて「FPの3K」と呼ぶ事がある。一方、狭義の意味では経済的な計画を指し、これをファイナンシャルプランニングと定義している。また企業におけるコーポレートファイナンス (企業会計) と対して、パーソナルファイナンスと言う場合もある。

FPの仕事はこのファイナンスについてのコンサルティングである。但し、広義のライフプランがFPの仕事とはまったく関係ないわけではなく、むしろライフプランの実現のためには、精神的な部分、健康的な部分

を含めたプランニングが必要である。そもそもライフプランの目的は「豊か」で幸せな生活を送るためであり、そのためにFPは経済的な側面からアプローチし、生きがい、健康、お金のいわゆる「3K」をバランス良くする事である。

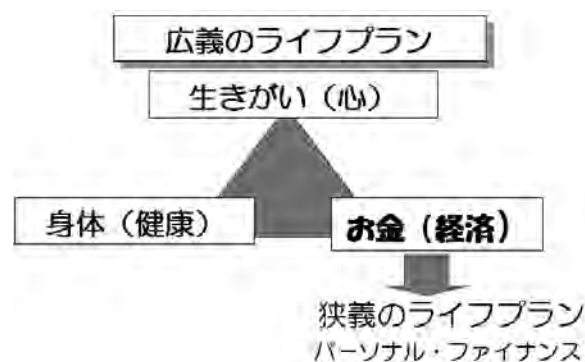


図1 ライフプランの図

1.3 日本のFPビジネス

日本におけるFPビジネスには大きく二つに分かれる。ひとつは保険商品、金融商品などライフプランに関連する商品販売の付随サービスとしてライフプランを提供するFP。もうひとつはライフプランそのものを主業務としてその実行までを支援するFPである。

前者は商品販売の手数料 (コミッション) を主な収入源にしているのに対し、後者はライフプランを提供した報酬 (フィー) が主な収入源である。コミッションとフィーとの大きな違いはその源泉による。コミッションはその商品を提供したメーカーからのものであり、フィーは顧客から直接受取るものである。フィーを主な収入源とするFPを一般に「独立系FP」と呼ばれている。

ライフプランのサービスを受ける顧客にとってFPの収入源は大きな問題ではないが、受取る側のFPは、顧客よりも報酬の源泉であるメーカーへの配慮を最優先する事も考えられる。そのため顧客は受けるサービス

のコストを誰が負担しているのかを認識する事が求められる。FPはライフプランのサービス提供元をしっかりと顧客に伝える事が必要である。

日本FP協会のファイナンシャル・プランナー資格活用度調査（平成25年）によると、日本FP協会個人会員数191,968名（2013年12月1日現在）うち、FP事務所・会社に従事している人は約3%である。⁽³⁾ 少し強引だが、この3%を独立系FPとすると日本においては約5,700人しかいない事になり、弁護士の34,939人⁽⁴⁾（2014年1月1日）や税理士の74,381人⁽⁵⁾（2013年12月1日）よりはるかに少ないと言える。但し、独立系FP以外を含めた場合は約33.2%⁽⁶⁾、つまり約63,400人がFPビジネスに従事している事になる。テレビなどのマスコミなどでファイナンシャル・プランナーとして紹介されるケースが増えた事を考えるとFPは認知されつつあると言える。

しかし一方でFPは保険募集人、金融商品販売業者、と同等というイメージがついているのも事実である。その原因のひとつに一般消費者（顧客）にとって、ライフプランのサービスが保険や金融商品（投資信託等）の付随サービスとしての位置づけとして見ている傾向があり、FPビジネスの成長を妨げる要因のひとつであると考えられる。

1.4 資格としてのFP

FPは弁護士や税理士のように資格がなければ職業にする事ができないわけではない。つまり資格がなくてもFPを名乗る事ができる。但し、商標登録されているCFP®を始め、AFP、ファイナンシャルプランニング技能士（以下FP技能士）などを名乗るためには、その資格を取得する必要がある。

FPの資格には大きく2種類に分けられる。ひとつは民間資格であるAFP、CFP®であり、もうひとつは国家資格であるファイナンシャルプランニング技能士（以下FP技能士）である。

(1) AFP、CFP®

AFPは、日本FP協会の資格である。

日本FP協会では「4E（教育=Education、試験=Examination、経験=Experience、倫理=Ethics）」を資格認定要件に掲げている。⁽⁷⁾ AFPになるためには、資格認定機関等による一定の講習を受講、修了し、試験

に合格すれば良い。講習の修了と試験の合格の順序は前後しても良い。また試験はFP技能士2級に合格すれば良い。

CFP®は、AFP認定者に受験資格が与えられ、試験科目6科目（後述）すべてを合格し、一定の研修を受講する事で認定される。またCFP®は国際CFP®組織FPSB（Financial Planning Standards Board Ltd.）のメンバー組織である北米、アジア、ヨーロッパ、オセアニアを中心に世界24カ国・地域（2013年11月現在）に導入されている国際ライセンスであり、1992年に日本FP協会とCFPボード（米国）との業務提携に基づき、日本に導入された⁽⁸⁾。またAFP、CFP®には、そのスキルを維持するために、一定期間（2年）毎の更新制度を設けている。資格を継続するためには、更新時期までに研修等の一定の教育を受ける必要がある⁽⁹⁾。

(2) ファイナンシャルプランニング技能士

FP技能士は、厚生労働省の国家資格である。資格認定機関は財団法人金融財政事業研究会と日本FP協会の2つあり、どちらの機関で試験に合格しても国家資格として認定される。資格のランクは最上級である1級から3級まであり、それぞれの級に学科試験と実技試験がある。学科はその名のおりその級のレベルに応じた知識を問われる。実技はFP相談の実例に基づいた出題がされる。いずれも筆記試験であり、学科と実技の両方を合格して、初めてその級の資格が与えられる。実技については選択科目であるが、どの科目を選択しても良い⁽¹⁰⁾。なお、金融財政事情研究会の1級実技のみは筆記ではなく、面接による口述試験である⁽¹¹⁾。

FP技能士1級やCFP®には、FPビジネス（特に独立系FP）が出来るための知識や倫理観が求められるスキルである。特にCFP®では「4E（教育=Education、試験=Examination、経験=Experience、倫理=Ethics）」を認定要件に掲げている⁽¹²⁾。FP技能士2級やAFPでは、その知識を生かしたビジネスをできるスキル、FP技能士3級では日常生活に必要なスキルが求められる。

(3) FPの6科目

FPには以下の6つの科目がある。CFP®試験だけが科目別での受検が可能だが、それ以外は6科目纏めて実施される。

表1 FP資格の6科目と概要

科目名	概要
ライフプランと資金計画	ライフプランの考え方、FPのツールであるキャッシュフロー表、住宅購入資金、教育資金、公的保険制度、公的年金制度、企業年金等私的年金制度、老後生活資金等
リスク管理	リスクマネジメント、保険制度、生命保険、損害保険、第3分野の保険等
金融資産運用	経済・景気の仕組み、金利、預貯金、有価証券、ポートフォリオ等
タックスプランニング	税金の仕組み、所得税、住民税、法人税等
不動産運用設計	不動産登記、都市計画法、不動産投資、不動産に関連する税金等
相続・事業承継	相続手続き、相続税・贈与税、事業承継、相続対策等

筆者作成

2. FPの仕事

2.1 FPビジネススタイル

日本におけるFPビジネスには、①顧客のライフプランのサポートを主業務とするビジネス、②ライフプランのサポートを商品販売・他の業務などの付随サービスとするビジネス、③FPに関連する執筆業や、セミナーなどの講師業を主業務とするビジネスがある。

(1) 保険募集人のFPサービス

商品販売等でのライフプランのサポートの例として生命保険募集人のケースを見てみる。生命保険は、保険の対象者である被保険者に万一の時、遺族が死亡保険金を受取る仕組みである。死亡保険金の金額は必要保障額をベースに決められる。必要保障額の計算式は、「遺族の生涯支出－遺族の収入」⁽¹³⁾だが、ここで出てくる遺族の支出や収入は、未来の話であり、生き方によって変化するものである。つまり保険金額を求めするためにはライフプランが必要になる。そのため保険の勧誘するためのツールである保険設計書には、ライフプランの提案書にも使用されるキャッシュフロー表が添付されているケースが多い。こう考えると、保険募集人が提供するサービスは、FPビジネスそのものと言える。保険会社や保険募集人によってはそのFPビジネスを前面に出す者もいる。しかし、最終的には保険商品を販売する事が目的である。もちろん保険募集人の中には、ライフプランサービスのひとつである実行支援の一部としての保険募集を行っている者もいる。ただ、このビジネススタイルは平成25年度に発表された「新し

い保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について⁽¹⁴⁾」において保険募集のアウトソーシングをする場合の管理体制を保険会社や乗合代理店と同様のレベルまで求められるようになり⁽¹⁵⁾、実質的にアウトソーシングができなくなると考えられる。つまり付随的に保険募集を行ってきたFPにとっては、今後は自ら保険募集が行えなくなる。しかし、診療所と薬局が分かれているビジネスモデルのようにFPはライフプランを、保険募集人は保険商品の提案に専念すれば良いだけであり、顧客への影響も少ないと考える。

(2) ライフプランを主業務とするFP

ライフプランのサービス提供を主業務とするいわゆる「独立系FP」の収入減はFP相談の顧客からの報酬（フィー）であるため、バイアスかけずに顧客利益を提供する事が容易である。

独立系FPの顧客には、主にスポット相談と顧問契約がある。スポット相談は、1回限り（または1つの相談テーマ）で完結する相談業務であり、顧客から相談内容の提示を受け、それに対する解決策を提案するところまでである（後述するFPの6ステップのうち、STEP1～4にあたる）。顧客は大きなライフイベントなど、必要な時のみ相談ができる、FPにとっては新規顧客獲得の機会が得られるメリットがある。一方、顧問契約は特定の相談ではなく、一定期間に相談案件が発生した場合にFPがサービスを提供する形であり、特に「実行援助」と「定期的な見直し」に重点をおいた業務である。顧客は必要な時にいつでも相談できる、

FPにとっては安定収入につながる事で双方にメリットがある。

独立系FPはサービスレベル（品質）維持のために、ライフプランに関連する情報を常に最新にするなど、自己研鑽を続けていく事が重要である。また効率的な相談業務を行うためのライフプランソフトなどのツールの活用も重要である。

(3) 執筆、講師業を主業務とするFP

相談業務という聴く事が仕事であるFPに対して、雑誌やWEBなどでのコラム、ムック本などの執筆、いわゆる書くことを主業務とするFPや、マネーセミナーの講師を行ういわゆる話す事を主業務とするFPがいる。執筆や講師の活動は華やかで目立つことと、活動している内容が解りやすいというメリットがある。そのため相談業務が主業務であっても、執筆や講師活動などを通じて顧客獲得を行っているFPがいる。執筆や講師など情報発信するためには、文章作成能力やプレゼンテーション能力を必要とする。

実はこれらのスキルはライフプランの相談現場においても必要とされる。顧客の立場からすると、講演や出版物を通じて自分にとって有益な情報提供をしてくれる講師、執筆者にこそ相談してみたいと思うものである。「情報発信」⇒「相談によるスキルの蓄積」⇒「蓄積したスキルから新たな情報収集・発信」という循環がFPビジネスに生まれる事が理想だと考える。また話す、書く、聴くというそれぞれの能力はFPビジネスを

する上で欠かせないスキルだと考える。

2.2 相談業務

(1) 相談業務の手順 (FPの6STEP)

FPの仕事はなんといってもFP相談である。FP相談を行うためにライフプランニングプロセス、通称FPの6ステップというのが存在する（表3ライフプランニングプロセス）。そこではまず顧客とのファーストコンタクトである信頼関係の確立から始まり、情報収集、情報分析、提案、実行援助、提案の見直しという流れになる。特にライフプランニングプロセスにおいては顧客の機微情報を扱うので、最初の信頼関係確立が大切である。

(2) 相談事例

筆者がこれまで受けたFP相談の多いベスト3は、「保険の見直し」「住宅購入」「教育費」である。確固たるエビデンスは存在していないが、FPの間ではこの3つ他に「相続対策」「老後生活資金の確保」が相談として多いと認識されている。

「保険の見直し」では、加入している保険が自分にとって適切なものであるか、加入を検討しているまたは提案を受けた保険商品についての評価に対する相談が多い。こういったケースは通常、必要保障額を算出して、提案するのが基本的なパターンである。例えばライフプラン上の年間保険料の目安となる金額を求める場合にネット上で見積を作る事ができるサイトなどを利用する事がある。もちろん、保険募集人でないFP

表2 ライフプランニングの6つのプロセス (FPの6ステップ)

科目名	概要
STEP 1 顧客との関係確立とその明確化	<ul style="list-style-type: none"> 顧客への業務内容・費用の説明 顧客とFPの業務・責任範囲の明確化 顧客との契約締結
STEP 2 顧客データの収集と目標と明確化	<ul style="list-style-type: none"> 顧客からの定量的、定性的データの収集 顧客のファイナンシャルゴール（ライフプランの目標、希望）の確認 顧客に関連するデータ・情報の収集
STEP 3 顧客のファイナンス状況の分析と評価	<ul style="list-style-type: none"> 収集したデータからファイナンス状況の問題点とその原因の解明（CF表の活用）
STEP 4 プランの検討・提案書作成と提示	<ul style="list-style-type: none"> 問題点の対策案を検討、提示 顧客への提案書を作成、提示、説明
STEP 5 プランの実行援助	<ul style="list-style-type: none"> 提案内容から顧客が選択した対策案の実行援助
STEP 6 プランの定期的見直し	<ul style="list-style-type: none"> 提案内容の進捗状況の確認 外的（内的）変化に伴う調整

出典：FP3級試験対策標準テキストより筆者加工（総監修：山田和利、監修：松山智彦、セールス手帖FPS研究所、P16）

が具体的な保険商品を挙げる事はできない。

住宅購入では、住宅ローンに関する相談が多い。どのようなローンが組めるのか、ローンを組んだ場合のキャッシュフローがどのようになるかなどになるが、金融機関の窓口に同行する「実行援助」を行うFPも存在する。

教育費の場合は、将来の教育費の予想額やそれを確保する方法が主な相談である。教育費の場合、文部科学省のデータ等を活用して案内する事が多い。

3. FPの未来

近年、FPがやっと認知されつつある。その原因のひとつとして、縦割り構造で不便だった日常生活に関連するさまざまな制度や組織が、横断的な考え方によって、FPやライフプランが便利で必要であるという認識が広まったからと考えられる。

ここでは学習としてFPを学ぶ意義についてとこれからのFPビジネスについて論じていきたい。

3.1 学生がFPを学ぶ意義

私は以前、証券会社の従業員でシステム部門に所属していた。証券会社の従業員でありながら証券や金融の知識がなかったので、日本証券業協会のFP講座を受講したのがFPとの最初である。その後、FPを真剣に学び、やがて職業にしていくきっかけになった。

FPを学んでいた時、「知っていると思える」から「知らないと思える」という講師の言葉を実感した。例えば、公的年金では、老齢年金だけでなく、障害年金や遺族年金があることや、老齢年金が65歳から受給できる事を初めて知った。現在は年金定期便などで公的年金の仕組みを知る機会が増えたが、当時はいつから老齢年金を受給できるか、年金保険料はどのように決まるかといった事を知る機会は少なかった。

公的年金などは、生活には欠かせない常識として知っておく必要がある。一方で学校教育の場を含め、それを学べる機会は極めて少ない。生きる事に自己責任が求められている現在において、学ぶ機会がなければその機会を自ら積極的に作らなければならない、知らなければ時代に取り残されてしまう。そういう意味にお

いてFP資格を取得するための勉強はひとつの機会であると考えられる。特に社会に出る前の学生にとっては、親元を離れ自分の力で生活していく必要がある。しかし、学習要領等に、ライフプランの考え方や年金等、FPに関連する知識を学ぶカリキュラムが含まれているが、それを講義できる人が少ないのが現状である。

そんな中、金融庁（金融中央広報委員会）が「金融教育経済会議」を設置し、金融経済教育を推進する事が検討されはじめた。この中で今後の金融経済教育において金融中央広報委員会が纏めた、「金融教育プログラム」が学校教育のスタンダードになり、特に学生時代を小中高大の4段階、社会人を若年、一般、高齢者の3段階に分けて幅広く段階的に学習するための体系作りが必要であるとしている⁽¹⁶⁾。そういった体系的な金融経済教育のベースになるものとして、FP技能士3級であると考えられる。金融経済教育研究会報告書が求める教育のあり方には、これまでの経済・金融の知識を断片的に学ぶものではなく、生活や家計とのリンク、ライフイベントに必要な知識の習得を求めている。

FP技能士3級では、どの世代に何のイベントが予想され、それに関連して必要な手続き等の知識が得られるのである。具体的な例として、生命保険の勧誘を受けた時に、保険の仕組みから自分のリスク管理の方法や生命保険の必要保障額の概算の計算方法、公的保険制度の知識を持っていれば、保険募集人の勧誘を鵜呑みすることなく、自分の必要な保障を自分が納得できる形で加入する事が可能になる。また積立やポートフォリオの基礎的な知識、経済や景気動向によって生活にどのような影響を与えるのかを学ぶ事ができる。学生にとっては、持つべき知識として必要充分であると同時にこれから描こうとするキャリアプランにもいい意味で影響を与えるものと考えられる。その中には、職業としてFPやFPに関連する業種を選ぶも者もいるだろう。そういった者にとってもFP技能士3級は基礎となる知識であると考えられる。大学においては、就職活動対策としての資格取得カリキュラムに含めるだけでなく、経済学関連学部以外でも、正規の学習カリキュラムに取り込んでいる所も出始めている。

3.2 社会人がFPを学ぶ意義

日本人は「お金の話」をするのは卑しいと思う風潮があり、子供たちにお金や経済に関する教育が充分受けられる機会が少ないと言える。しかし、平成13年に日本において「確定拠出年金」が導入されるなど、個人の判断と自己責任において資産防衛が求められるようになり、そのためには資産運用に関する知識が必要とされている。一方、消費者にとっては資産運用を学ぶ機会が少なく、また積極的に学ぼうとする者もそう多くない。また確定拠出年金を導入した企業に課せられる「投資教育」についても積極的とは言いがたく、確定拠出年金が導入され始めた頃の加入者の調査でそのポートフォリオを見ると、「元本保証型」が51.4%と多く占め、ポートフォリオを見直した経験が無い者が65.8%という結果だった。一方、投資に関する継続教育の機会については約8割がなんらかの勉強の機会があれば参加したいと考えている⁽¹⁷⁾。この事からライフプランや投資を学ぶ機会を作る事が大切であると言える。

(1) 専業主婦

専業主婦がFPを学ぶ意味は、学生以上に大きいといえる。それは一般的に主婦が家庭の財政状態と家族の考え、未来像を最も把握できる立場にいるからである。また家計簿を付けている主婦は、家庭の財政状態だけでなく、常日頃から価格の変化について、敏感に反応するケースが多く、世の中において景気と物価の状態を良く知る者のひとりと言える。また学生とは違い、社会経験もあるので、単に家計を守るための知識としてだけでなく、その知識、経験を生かしてのFP事業への参画も可能である。実際「ママさんFP」として主婦をターゲットにしたセミナーや相談業務をされているFPも多数存在する。

(2) セカンドライフ

専業主婦以上に人生経験が豊かな高齢者にもFPを学ぶ意義は大きいと言える。主婦が子育てや日常生活におけるエキスパートとするならば、高齢者はこれまで歩んできた人生経験のエキスパートと言える。FP相談をボランティアで行う、企業の参与として、FP知識を活かした経営アドバイスを行う、相続対策やラストプ

ランニングをアドバイスするなど、高齢者ならではの分野で活躍されるFPも多い。

3.3 業際問題

FPビジネスには業際問題がある。例えば相続問題の場合、遺産分割問題における分割案の提示は法律事務に当る可能性が高く、弁護士法に抵触する。リタイアメントプランニングにおいては退職金における税額計算の相談を受けるケースがあるが、具体的な金額を提示する事は税理士法に抵触する。いずれの場合も弁護士や税理士の登録をしていないと違反行為になる。税理士法ではそれが無償で提供しても違反とされている。これ以外に金融資産運用における有償でのアドバイスは金融商品取引法に抵触する。

これらの業際問題は、FPにとってはライフプランの各種サービスを制限する可能性も高い。一方、全ての税理士や弁護士等専門家がライフプランに精通しているとは限らず、例えば税理士の中でも法人税や資産税関係が専門、確定申告書の作成、提出のみを専門にしている等、各々に得意な分野を持っている。一方FPは、広い分野の知識が必要であり、それら全てを専門家のような知識レベルまで持っていく事は困難である。また専門家にとって、各々の専門分野をライフプランと絡めるケースはそう多くはなく、せいぜい専門分野に関連する部分のみにとどまる事が多い。FPとそれらの専門家との大きな違いは、ライフプランを通じてそれぞれの分野を横断的包括的にアプローチする事が求められている事であり、それぞれの専門家と連携しコーディネートしていく力がFPに求められている。そのため専門家と話ができ、相談者に通訳する知識・スキルが重要とされる。そして、その事がしいては業際問題での違反行為を防ぐ最大の方法でもある⁽¹⁸⁾。FPビジネスに各専門家などと連携する事が大切だと言われる所以である。

3.4 さまざまなFPビジネス

日本の人口は2010年現在約12800万人、そのうち65歳以上は約2900万人で構成比が22.8%⁽¹⁹⁾と、日本の社会構造は少子高齢化がますます進むと予想されている。また個人の権利や主張がますます強くなる傾向にある。

しかし、日本には約1598兆円の個人金融資産⁽²⁰⁾があるとされる。金融資産の1世帯あたりの平均保有額は947万円であるが、世帯主の年齢別にみると、50歳代が927万円、60歳代が1785万円、70歳代以上1860万円となっている。この事から少子高齢化社会はFPにとってビジネスチャンスという捉え方もできる。

(1) マーケットは高齢者

戦前にあった家督相続制度が戦後廃止になり、事業や財産の継承が複雑化し、被相続人の希望通りの相続手続きが難しくなった。遺言という手続きが民法にはあるが、形式通りに作成しないと法的効力が持たない事がある。また遺言に記載した事のすべてが希望通りに行くわけではない。相続人には遺留分があり、それを遺言等によって侵害された場合、遺留分減殺請求権の行使される場合がある。相続問題を大きくしないためには、生前に対策を打つ事が大切である。その事が最近世の中に広まりつつある。

FPが行う相続対策・提案としてあるのが「ラストプランニング・ノート」である。「ラストプランニング・ノート」とは過去の出来事、思い出や自分の万一の時の葬式の出し方や財産の処分方法などの希望を記載するものである。「エンディング・ノート」や「ターミナルプランニング・ノート」とも呼ばれる。法的な拘束力はないが、被相続人の希望を記載するので、遺族にとっては被相続人の生前の思いを知る資料になり、遺言よりも重要と言える。この「ラストプランニング・ノート」の作成アドバイスはFPにとっては一つのビジネスチャンスと言える。この作成には自分の財産の整理や、過去の振り返りなどがあり、誰かのアドバイスが必要になる。もちろん書き方については、それなりの知識があれば誰にでもできるが、大切なのはその中身である。これについては配偶者や家族に相談する事は非常に難しいケースが多く、客観的かつ俯瞰的に見る事ができるFPの力が求められる。またその後の展開によっては、FPが専門家との連携する事で相続手続きをサポートする業務に関わる事も可能である。

(2) ライフプランを縦断できるのがFPの強み

人の生き方は、さまざまである。しかし業際問題で

も取上げた通り、FPはライフプランを通じてさまざまな専門知識を持っている。また必要に応じて専門家をコーディネートできるスキルも有している。税理士や弁護士等はその分野では、エキスパートであるが、ライフプラン全体を見回せる機会や知識を持っている者はそう多くなく、顧客からすれば専門家を上手く活用できるかという懸念がある。FPに期待されているのは、それぞれの分野の専門家をライフプランの目線から、顧客との通訳を行うなどのパイプ役になりながら、顧客の希望にあったライフプラン構築、提案とそれにそった専門家や商品等を選択していくスキルであると言える。それは専門家からも期待されている事でもある。

(3) バックオフィサーという生き方

米国におけるFPビジネスには、ライフプラン相談者を顧客するFPだけでなく、その顧客を抱えるFPをサポートするFPが存在する。それがバックオフィサーFPである。バックオフィサーFPに決まった定義はないが、広義としてはFPを顧客にしたFPがそれに当る。ここではバックオフィサーFPに対して、相談顧客を抱えるFPをフロントFPとする。FPは顧客のライフプランを包括的に判断、アドバイスするスキルが求められる。また相談内容にもよるが、調査や分析の作業を行う事や、他の専門家との連携を求める事もある。それをひとりで抱える事は時間的にも作業量的にも大きな負荷になり、仕事のパフォーマンスが低下する恐れもある。また顧客の抱える問題が大きかったり、解決案が思いつかなかったりした場合には、FP自身が誰かに相談したくなる事もある。バックオフィサーFPは、FPの知識と業務フローに精通し、フロントFPが顧客との相談等で得た情報、提供する情報を管理、サポート、分析、ツール作成等の業務、フロントFPの業務管理を行う。

似たようなビジネスモデルとしては、コンビニエンスストアチェーンにおけるスーパーバイザーと考える事ができる。スーパーバイザーの役割はコンビニ店長の経営指導、サポートであり、商品の品揃え、データ管理、接客などをアドバイスする。場合によってはスタッフとして入る事もある。

ただ、日本にはバックオフィサーFPはFP会社でのス

スタッフとして抱えているケースを除いて殆ど存在しない。またFP会社における位置づけはバックオフィサーというよりはソシリター的な事務員としての位置づけで、フロントFPの指示で業務を行う事が殆どで、アメリカのようにしっかりしたバックオフィサーFPのマーケットが出来ていない。しかし、ひとりで抱える事により時間の確保が難しくビジネスチャンスを逃すケースが、仕事のできるFPほど多く、誰でもできる業務を他に振って、自分のオンリーワンなスキルを生かす仕事をこなせるような環境を確保するためには、バックオフィサーFPの存在が重要であり、今後発展する事が期待されている⁽²⁾。

4. まとめ

時代は、「知らないと損をする」「自己責任が原則」という方向に向いている。生活を「豊かにする」というよりは、余計なリスクを抱えないために、生活上必要な知識、方法を身につけて防衛しなければならない。近年「格差社会」だと言われているが、この格差は経済だけでなく、知識、情報などにまで波及している。情報はその収集するための情報端末（スマートフォン、タブレット端末など）の操作スキルまで格差が存在しているとも言える。そういった格差社会に立ち向かっていくため、現代社会を生き抜くための知恵として、FPを学ぶ意義は大変重要だと考える。

また、FPをビジネスとして捕らえた場合、一見ニッチで市場も小さく、消費者の認知も低いようであるが、そういう市場こそチャンスが多いと考える。

私自身は金融畑のシステムエンジニア出身で、どうしても金融の目線でFPビジネスを捕らえがちであるが、FP相談の現場においては、顧客のライフプランに対する知識や意識の有無が大きな格差を生んでいるように思える。特にライフイベントを断片的に考えているケースが多く、例えば住宅購入の場合、家を買う事に夢中になって、その後のローン返済の事を考えず、大きな問題に発展してしまうケースが多く見受けられる。住宅購入で重要な事はローンを組む時に将来の返済が滞りなくできる事であり、もし困難な場合には、物件

を変更したり、より有利なローンを探したりといった次の行動が必要になる。それを判断するためにライフプランが必要である。

FPは顧客をRichつまり経済的に豊かにするのではなく、Affluenceつまり真の豊かさを求めていかなければならない。そのためにはライフプランを経済的な側面だけでなく、心や健康を含めた3Kを俯瞰的に見ていく力が必要だと考える。

これからの消費者はライフプランを組み立てて行動することが自己責任を果たすための常識になるだろう。またライフプランは家族全体の関心ごとであるので、FPが家庭を訪問し、各々の家庭にある文化的な雰囲気や家族全体と触れ合う事によって、その家族がFPを執事（バトラー）のように便りにしてくれる事がFPにとってあるべき姿だと私は考える。そのあるべき姿を今後も追求していこうと考える。

引用文献

- (1) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会『FP総論』NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会, 第7版, p.2, 2011.
- (2) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会「協会の歩み」, 2013.
(<http://www.jafp.or.jp/about/news/course.shtml>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (3) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会「ファイナンシャル・プランナー資格活用度調査（平成25年）の業種・業態調査」, p.10, 2013.
(<https://members.jafp.or.jp/member/html/kenkyu/files/fpreport2507.pdf>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (4) 日本弁護士連合会「日弁連の会員」, 2013.
(http://www.nichibenren.or.jp/jfba_info/membership/about.html) [ACCESSD 2014.1.6]
- (5) 日本税理士会連合会「日税連を紹介します」, 2013.
(<http://www.nichizeiren.or.jp/guidance/intro/registrant.html>) [ACCESSD 2014.1.6]

- (6) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
「ファイナンシャル・プランナー資格活用度調査（平成25年）の業種・業態調査」, p.10, 2013.
(<https://members.jafp.or.jp/member/html/kenkyu/files/fpreport2507.pdf>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (7) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
「4つの「E」とは」, 2013.
(<http://www.jafp.or.jp/learn/4e.shtml>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (8) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会「FP資格の種類」, 2013.
(<http://www.jafp.or.jp/learn/kind.shtml>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (9) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
「資格更新と継続教育制度」, 2013.
(http://www.jafp.or.jp/planners/keizoku/AFP_Q.shtml) [ACCESSED 2014.1.6]
- (10) 財団法人金融財政事情研究会「ファイナンシャルプランニング技能士検定」, 2013.
(<http://www.kinzai.or.jp/ginou/fp/index.html>) [ACCESSED 2014.1.7]
- (11) 財団法人金融財政事情研究会「ファイナンシャルプランニング技能士検定1級」, 2013.
(<http://www.kinzai.or.jp/ginou/fp/1kyu/index.html>) [ACCESSED 2014.1.7]
- (12) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
「CFP資格の概要」, 2013.
(http://www.jafp.or.jp/learn/aim_cfp/index.shtml) [ACCESSED 2014.1.7]
- (13) 山田和利総監修・松山智彦監修『FP技能士3級標準テキスト』セールス手帖社保険FPS研究所, p.60, 2010.
- (14) 金融庁「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」, p.2, 2013.
(<http://www.fsa.go.jp/news/24/singi/20130611-2/01.pdf>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (15) 金融庁「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」, p.23, 2013.
(<http://www.fsa.go.jp/news/24/singi/20130611-2/01.pdf>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (16) 金融庁「金融経済教育研究会報告書」, pp.16-17, 2013.
(<http://www.fsa.go.jp/frtc/kenkyu/20130430/01.pdf>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (17) 確定拠出年金教育協会「2004年調査」, 2005.
(<http://www.mhlw.go.jp/shingi/2004/12/s1214-5c.html>) [ACCESSED 2014.1.6]
- (18) NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会, 前掲書, pp.75-79.
- (19) 総務省「平成22年日本国勢調査」, 2011.
(<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?bid=000001037709&cycode=0>) [ACCESSED 2014.1.7]
- (20) 日本銀行「資金循環統計2013年第3四半期速報」, p.4, 2013. (<http://www.boj.or.jp/statistics/sj/sjexp.pdf>) [ACCESSED 2014.1.9]
- (21) 田中英之『FPビジネス進化論』株式会社近代セールス, pp.147-153, 2004.

本文中に使用している商標説明



CFP®、CFP®、CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®、およびサーティファイド ファイナンシャル プランナー®は、米国外においてはFinancial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) の登録商標で、FPSBとのライセンス契約の下に、日本国内においてはNPO法人日本FP協会が商標の使用を認めています。