

## ファイナンシャル・プランナーって何するの？

ファイナンシャル・プランナー 永野 智子

ファイナンシャル・プランナー(FP)はお金に関する専門家です。生活していくには、常にお金に関わります。想像してみましよう。あなたはご両親から独立して自分の稼ぎで生活をしていきます。いずれは結婚をし、子どもをもうけ、あなたの家族が増えていきます。きっと車やマイホームが欲しくなるかもしれません。定期的に家族旅行にも行きたいですね。このようなあなたの生活や、まとまった資金を必要とする夢や目標などの実現をお手伝いすることが、ファイナンシャル・プランナーの役目なのです。では、具体的にはどのようなことをして、顧客の夢や目標などの実現をお手伝いするのでしょうか。

まず初めに顧客の家族構成、家計の収支や内容、資産や負債、保険などの詳細データをはじめ、夢や希望・目標などをヒアリングします。それらを基にライフプランニングシートを作成し、現状の把握をします。それと同時に、顧客のお金の流れや、趣味や夢、目標、老後などまとまった資金を要する時期を明確にするためにキャッシュフロー表を作成し、分析します。作成したシートを基に、顧客の夢や目標を実現させるべく必要に応じて弁護士、税理士、保険・不動産などの専門家とタッグを組んで、貯蓄計画、保険・投資対策、税金対策など包括的な資産設計（ファイナンシャル・プランニング）を提案し、その実行の手助けをします。



その手段も実に様々で、相談を通して特定のクライアントに対して実務を行う FP、セミナーや執筆を通して不特定多数に向けて実務を行う FP、商品販売などを通して実務を行う FP などが挙げられます。一言で FP と言っても、その FP が置かれている立場によってメインの業務が異なるのが特徴で、大きく独立系、金融機関系、一般企業系の 3 つに分類することができます。ここではそれぞれの分類における業務内容を数回に分けて順番にみていきましょう。

### ▶ 独立系 FP

独立系 FP は大きく分けて相談業務タイプ、セミナータイプ、執筆活動タイプ、商品販売タイプなどに分類でき、多くの FP がそれらの複数を行っているのが現状です。また、独立系 FP の中には W 資格として他の士業資格を保有し、その業務の補完として FP サービスを提供している傾向もみられます。

相談・セミナー業務メイン FP のある日の 1 日

- 7:00 起床
- 8:00 自宅にて新聞、ブログ、web のニュース、マーケットをチェック
- 10:30 3 月開催予定のセミナー内容について、共同出演者と打ち合わせ
- 12:00 クライアントとのミーティング  
(不動産売却、確定申告、ローン返済などの打ち合わせ)
- 15:00 2 月 26 日開催のセミナー動画についてチェック
- 18:00 3 月開催のセミナーについて告知メール案文作成
- 19:00 インドの訪問について整理、記録
- 20:00 翌日の勉強会の準備
- 20:30 クライアントの不動産売却について電話ミーティング
- 21:00 事務所から帰宅



執筆メイン FP のある日の 1 日

終日執筆作業

雑誌の連載

有料メルマガ

単行本の執筆などなど

執筆やセミナーは準備にも時間を要するため、日々時間を追われている。



相談、執筆メイン FP のある日の 1 日

8:00 出社、新聞各社を読みこなし

9:00 面談（個人）ライフプランニングに関する相談

10:30 資産運用に関する新聞社からの取材

12:00 お昼

13:00 執筆作業（原稿書き）

16:00 面談（法人）事業承継・M&A 関連の相談

18:30 出版社との打ち合わせ

20:00 帰宅



では、どうしたら FP として独立できるのでしょうか？

FP として独立している方々は大きく分けて 2 タイプあります。

まずは、初めから独立 FP を目指すタイプが挙げられます。もちろん、多くの知識や様々な人脈を要します。そこで目標を独立 FP とし、独立するにあたり必要な知識や人脈はもちろん、まとまった資金を要するために、企業に就職しながら独立の準備をするという戦略を立てるのが一般的といえます。就職先としてあげられるのが銀行や証券会社、保険会社、不動産会社などです。もうひとつは、もともと先に挙げたような企業に勤めていて、そこで長年培った知識と独自のコンサルティング力を生かす新たな業務として、独立するタイプです。

独立と聞くと、カッコいいですね。自分の力で突き進んでいるという印象を受けます。そこで、独立系 FP に独立して良かった点、苦労している点を聞いてみました。

多くの FP が独立して良い点として挙げているのが、スケジュールや方針が自由ということです。

企業に雇われているわけではないので、大抵のことを自分自身で決定することができます。反対に、苦労している点としてあげられるのが、クライアントの確保やクライアントの意識と行動を変えること、また周囲からのプレッシャーなどが挙げられます。

最近でこそ FP が知られてきましたが、実際にお金を払って相談をするという行動に移す方々はまだまだ多くはありません。現状は無料であれば相談したいといった方が多いのです。

今後の課題はまだ多くありますが、企業にしばられていない分、自分が努力すればただだけの結果がストレートに返ってくるのが独立系の良いところです。

あなたは自分の夢や目標を実現すべく FP に相談する側になりますか？

それとも職業選択のひとつとして、独立系 FP となってクライアントの夢や目標を実現するためにお手伝いする側になりますか？

今回は企業系 FP についてお話しします。