

大学生が取材して作った FP サービス利用 Q&A

◆もくじ ~ FP service Q&A report

- 1、はじめに ~ このレポートに着手した理由
- 2、FPサービスとは？
- 3、独立系FPと企業系FPとは？
- 4、どのようなFP相談が多いのか？
- 5、FPサービスのメリットとは？
- 6、FPサービスの料金体系と相場は？
- 7、プロのファイナンシャルプランナー9人に聞きました
- 8、「住まいと保険と資産管理」のFPサービスの概要は？
- 9、実際のライフプランを作るお手伝いをしました！
- 10、さいごに ~ このレポート作成を通じて得たもの

1、はじめに ～ このレポートに着手した理由

はじめまして！！

武蔵大学経済学部金融学科 2年の宮川仁志と申します。

いま「住まいと保険と資産管理」という独立系 FP 会社の
インターンシップにお世話になっています。



私は大学を決めるとき、将来なりたいものがなかったので、
どのような方向の大学に進もうか悩んでいました。そんな時、
テレビやニュースを見て、これからは経済（お金のこと）につ
いていろいろ知っていないとこれからの人生で損をすると思い、武蔵大学の経済学部金融
学科に入学することを決めました。

そこで金融の勉強をしていくうちに、FP という資格があることを知り、少し本などを読
んでどのような資格なのか調べてみました。「生きていくうえで、こんなにためになる資格
はない」と思い、この資格を取得しようと考えようになりました。

それから 1 年間ぐらい独学で試験にチャレンジしたところ、2 級 FP 技能士までの資格を取
得しました。そんなときに、武蔵大学で「住まいと保険と資産管理」の社長である白鳥さ
さんが講師を勤めている「ファイナンシャルプランナー演習」という授業があって実践的な
FP の知識が学べるということを先輩から聞き、履修することを決めました。演習を受け
て「FP 業務についてもっと知りたい」「本当に FP は職業として成り立っているのか？」「自
分は FP に向いているのか？」などと思うようになり「住まいと保険と資産管理」のインタ
ーンに応募しました。

この会社に通ううちに、私は FP 業務についていろいろなことを知りました。
そして、一人の学生の視点から、「一般のお客様に役立つもの」「FP についてみんなに知っ
てもらえるもの」「将来の自分にプラスになるもの」を作ろうと思いこの【FP サービス利
用 Q&A】の作成を考えました。

Q & A 形式のレポートを、どうぞお楽しみください！

2、FPサービスとは？

FPサービスとはいったいどのようなものなのか、FPのみなさんに質問してみました。

「FPサービスとはどのようなものですか？」（宮川）

「FPサービスにおいて提供するプランは二つありますそれは、「ライフプラン」と「アクションプラン」です。」（白鳥FP談）

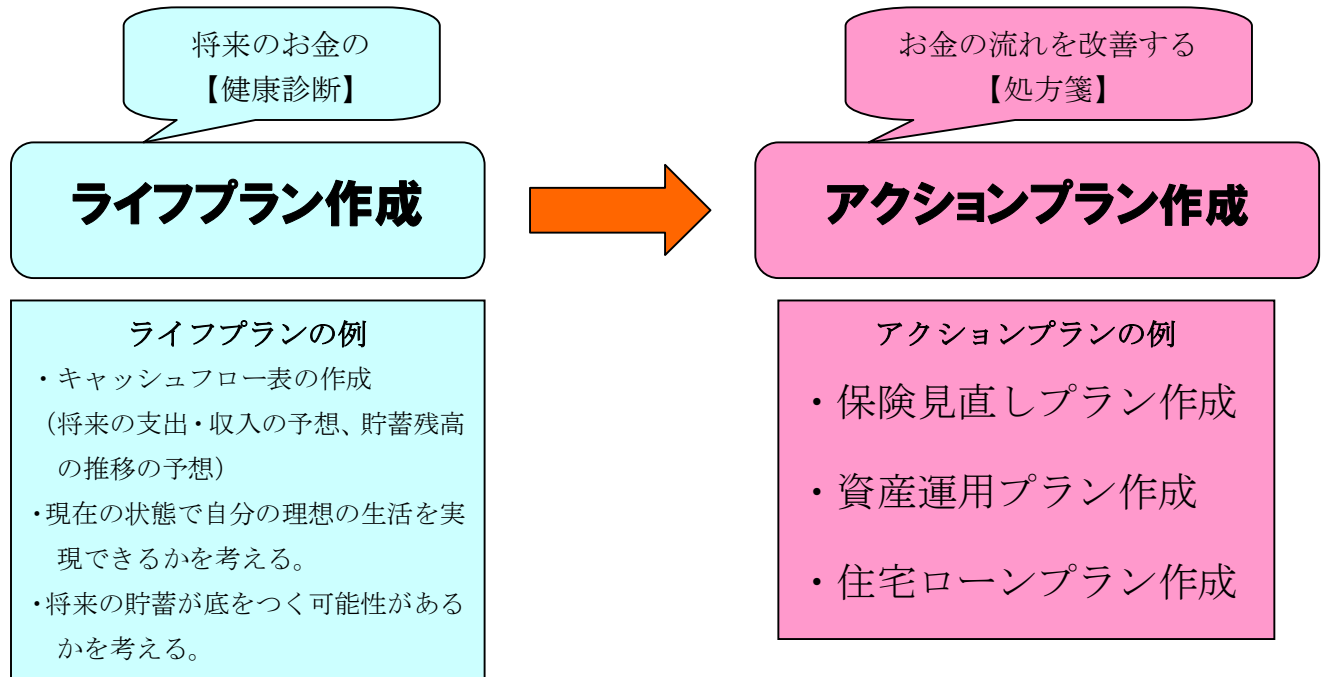
「FPサービスで大事なものは、やはりライフプラン作成、そしてアクションプラン作成の一連の流れですよ」（木村FP談）

ライフプランとは…将来のお金の流れや貯蓄残高のプランを作成すること

アクションプランとは…作ったライフプランを検証しながら、具体的な改善プランを作成すること。

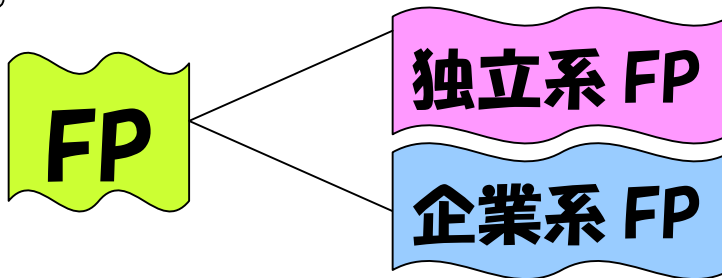
今回の取材の結果、ライフプランを作成して、状況を把握——そして、なぜ保険の見直しが必要なのか？ なぜ資産設計が必要なのか？ なぜ自分にあったローンを組まなければならないのか？ などをお客様と一緒に考え、アクションプランを作り、それを実行し、定期的にアフターフォローしていく一連の流れが、FPサービスであることが分かりました。（宮川）

ファイナンシャル・プランニングの基本は、この一連の流れです



3、独立系FPと企業系FPとは？

FPの業態には2種類あるって知っていましたか？



私は「住まいと保険と資産管理」にインターンに来る前は、FPにそのような区別があることを知りませんでした。

そこで**独立系FP**と**企業系FP**の違いについて、FPのみなさんに質問してみました。

「独立系FPと企業系FPの違いってなんですか？」(宮川)

「企業系FPは**無料**で相談できます。独立系FPは相談するのに**料金を頂いています**。なぜ企業系FPが無料で相談が行えるかという、自社の商品を販売したことを前提としたサービスとして相談にのっているからです。**独立系FPは相談に応えたり、プランを作ったりというサービスに料金をいただいているのです**」(白鳥FP談)

「利益構造の違いですかね。独立系FPは、お客様から料金をいただいているので**中立的なサポート**ができるのですよ」(宮越FP談)

独立系FPとは、特定の金融機関にも所属していないファイナンシャルプランナーのことです。お客様の立場に立って、**中立公正**なアドバイスをすることができます。一般的に相談料は有料です。企業系FPとは、通常銀行や証券会社、保険会社に所属しているファイナンシャルプランナーです。自社商品の販売が本業ですので、特別な場合をのぞいて相談料は無料です。

日本では**企業系FP**がほとんどです。逆にアメリカでは**独立系FP**のほうが多いのです。なぜ日本では独立系FPが少ないかというと、**専門的なアドバイスなどのサービスに対して、お金を支払う習慣**が日本になかったという事が理由だと言われています。しかし…

「ここ5~6年でアドバイスを求める生活者のニーズが、**何倍も高まってきた**と感じます」(白鳥FP談)

私も、今後さらに公正・中立なアドバイスの重要性が高まっていき、専門家のサービスに料金を払う習慣が日本でも根付くであろう、と思いました。(宮川)

4、どのようなFP相談が多いのか？

実際にどのような相談が多いのか、FPのみなさんに質問してみました。

「住まいと保険と資産管理ではどのような相談が多いですか？」(宮川)

「ある月のホームページ経由の新規の相談の内訳は、**保険見直しが20件、住宅購入が9件、資産運用が4件**でした。」(白鳥FP談)

「保険の相談が多いですね。でも最近は資産設計、住宅ローン相談も増えていますよ」
(宮越FP談)

FPのサービスはいろいろありますが、「住まいと保険と資産管理」では、この3つのことを中心に相談があるそうです。各相談でどのようなことを行うのかというと

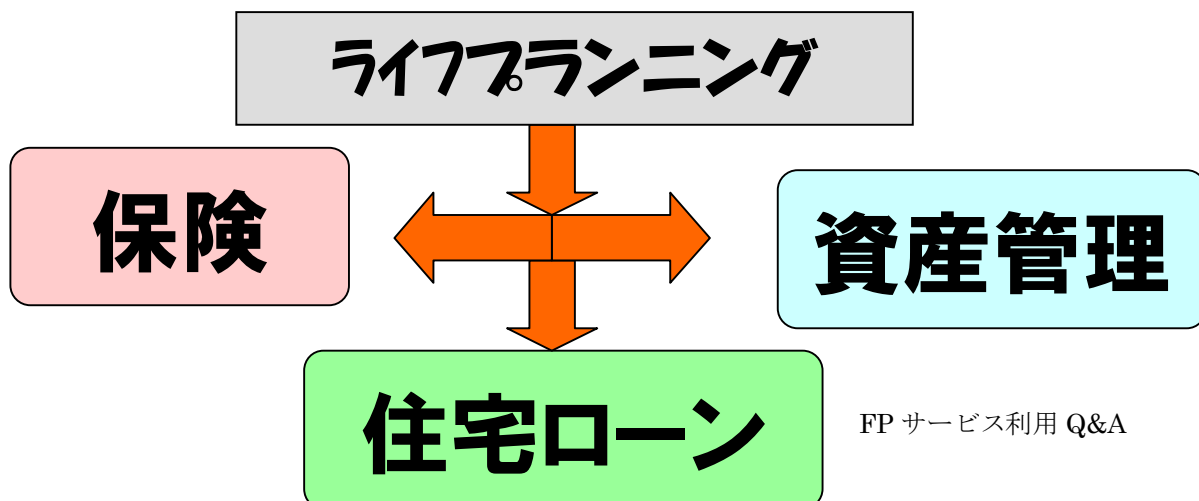
資産設計の相談では…「まずライフプランを作り、将来、家計の貯蓄がマイナスにならないようにします。他にも**長期的なインフレ(物価上昇)**を考慮し、それにあったそれにあったポートフォリオを作成します」(白鳥FP談)

住宅ローン相談では…「住宅ローンは変動金利や固定金利、元利金等返済や元金均等返済などによって、返済方法や返済額が大きく違います。FPはこれらを分かりやすく説明して、お客様の**選択肢**を広げることができるようにします」(飯田FP談)

保険の相談では…「保険会社などに勧められて加入した保険には、余分な保障が付いている場合があります。保険というのは各家族で必要な保障は違います。FPはどのようなときにどのくらいの保険が必要なのかを、お客様と一緒に考え、**中立的な視点**から保険を選び、お客様にあった保険を提案します」(宮越FP談)

「住まいと保険と資産管理」ではこの3つの相談をバランスよく行っています。

住まいと保険と資産管理における主な相談



5、FPサービスのメリットとは？

FPサービスを受けるとどのようなメリットが得られるか、FPのみなさんにインタビューしてみました。

「FPサービスをうけると、お客様にとってどのようなメリットがありますか？」（宮川）

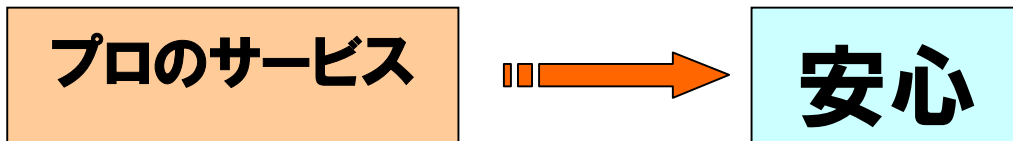
「お金に対する**安心感**が得られるようになりますね」（水野FP談）

「お金に関する大きな決断で、**大失敗をすることがなくなる**」（白鳥FP談）

「普通の人には分からない**いろんな視点**からのサポートができる」（小嶋FP談）

やはり皆さん普通の人ではなく、**プロのFP**の相談を受けることによって得られる、将来お金に対する**安心感**が一番のメリットだと考えているようでした。日本人の平均寿命は82歳とわれています。この長い人生にはたくさんの不安があると思います。その中のお金に対する不安をなくすことができれば、充実した生活ができると思います。（宮川）

将来のお金のことは、**プロのFP**に相談しよう。



6、FPサービスの料金体系と相場は？

FP料金についてFPの皆さんに質問してみました。

「**FPの料金は分かりにくい**といわれていますが、**相場**はいくらぐらいですか？」（宮川）

「以前に複数のFP会社の料金表を見比べました。お客様が支払う相談料として多い3つのケースでいうと、時間別相談で、1時間3千円～2万円。プランニングを行う事で、1件1万円～10万円。年間顧問契約で月額3千円～3万円ぐらいでしょうか」（白鳥FP談）

※ 年間顧問契約とは、年間通してお客様の相談になどにのるサービスのことです。

私もFPの料金(相場)について説明しようと思い、インターネットなどで調べたのですが各独立系FP会社が違った内容で料金を表示していたので、よくわかりませんでした。

ここで私は、やはりFPは会社や個人によって能力が違うので、FPの料金お得か、お得じゃないかは**お客様自身が決めるもの**だと思いました。

FPに相談したいなら、まず**初回相談**をうけてみるとよいと思います。サービスを受けて自分が得られる**メリット**が、この**料金を上回る**と思ったときに本格的なFPサービスを受けてみればよいと思います。（宮川）

7、プロのファイナンシャルプランナー9人に聞きました

ここまで読んできて、あなたはFPサービスに興味をもちましたか？
次に「住まいと保険と資産管理」で働いているFPにインタビューしました。

質問内容

- ① あなたのFPとしての最大の売りはなんですか？
- ② あなたにとってお客様はどのようなものですか？
- ③ FPに相談するメリットはなんですか？
- ④ この仕事でやっていて達成感があるときは、どのようなときですか？

白鳥 光良 (しらとり みつよし) FP



株式会社 住まいと保険と資産管理 代表取締役社長

1級ファイナンシャルプランニング技能士（資産設計提案業務）

NPO法人 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員、CFP 認定者

武蔵大学経済学部金融学科非常勤講師（「ファイナンシャルプランナー演習」担当）

- ① 住まい、保険、資産管理、3つの領域の質の高いFPサービスを提供できる。
- ② とともに発展するパートナー。
- ③ 「住まいと保険と資産管理」を利用した場合のメリットとしては、大きな3つを上げると
1：将来の不安が10分の1になる。2：10年後の貯蓄残高が2倍以上になる可能性がある
3：お金に関する大きな決断のとき、大失敗をする確率が低くなる。
- ④ 目標リターンをたてて、1年後にそれが達成できたとき。そしてお客様に喜んでもらって、もう一度契約したいと思ってもらえたとき。

白鳥FPは、この会社を作った本人でもあるので、とても会社のことを大切に思っているなと思いました。そのほかにも、今後のFPの発展にも力を入れているように感じました。FPサービスの面では、質の高いFPサービスを提供することに、こだわっている人だなと感じました。
(宮川)

木村 美紀子 (きむら みきこ)FP



2級ファイナンシャルプランニング技能士（資産設計提案業務）。証券外務員2種合格（2005年9月）2001年より(株)住まいと保険と資産管理の本社スタッフとして生保・損保・FP関連の業務に従事。FP技能士（国家資格）を取得後、6年以上の実務経験を強みとするFPとしてお客様をサポートしている。

- ① お客様との時間をかけたカウンセリングをもとに、そのお客様に対しての現実的なライフプランを作成すること。
- ② あるときは同じ目線で話をしたり、またあるときは専門的なことを教えてあげられることができる人。
- ③ 住宅、教育、セカンドライフ、人生で最も多くお金がかかる出来事と、保険、資産運用などのいろいろな相談ができる。
- ④ お客様のお金に対する不安が少しでも減ったとき。

木村FPは、勉強熱心でものすごくお客様のことを考えているFPだなと思いました。とてもしゃべりやすい人なので、いろんなことを相談しやすいと思います。（宮川）

中村 晶子 (なかむら あきこ)FP



生命保険見直しに強いファイナンシャルプランナー。外資系コンサルティング会社、大手会計事務所などの勤務を経て、FP業務を開始。じっくりと落ち着いたカウンセリングを行い、細かい数字の分析に強い。神奈川県川崎市在住。

NPO 法人日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員。2級ファイナンシャル・プランニング技能士。

- ① お客様と同じ目線でプランニングを行うこと。
- ② お金のことを真剣に考えている、ごく普通の生活をしている人。
- ③ お金に対しての不安を減らすことができる。
- ④ お客様に喜んでもらえたとき。

とても穏やかにお話をする人だなと思いました。この人ならやさしく、そしてわかりやすく相談にのってくれると思いました。（宮川）

小嶋 裕美 (こじま ひろみ) FP



生命保険見直しに強いファイナンシャルプランナー。中学校の教員としての勤務経験を経てFPに。歯切れよくテンポのよい、わかりやすいレクチャーに定評あり。千葉県柏市在住。CFP認定者(=FPの国際ライセンス)。NPO法人日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員。

- ① 老後の安心をサポートできることを、強みにできるFPになりたい。
- ② いろいろな不安をもっている人。同じ目線で話ができる人。
- ③ 色々な視点からの提案を受ける事により、自分自身で心配事が解決できるようになること
- ④ お客様に感謝してもらったとき。お客様の不安がなくなったと感じたとき。

小嶋FPは昔、小学校に働いていたこともあり、物事を分かりやすく説明したり、お客様の話を分かりやすく、親身になって聞いてくれそうだなと思いました。(宮川)

宮越 肇 (みやごし はじめ)FP



株式会社 住まいと保険と資産管理 取締役副社長 (保険部門責任者)

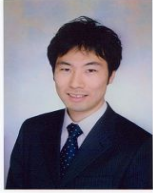
複数の保険会社の相談にこだわり、500件以上の保険見直し相談を経験した生命保険見直し専門のファイナンシャルプランナー。

AERA(朝日新聞社)、マネージャパン、めざましテレビ(フジテレビ)、UFJオールワンNow、マネープラス等にもFPとして登場したほか、明治大学の社会人向けFP実務講座で講師を務めた実績もある。

- ① 保険について、単にニーズに答えるだけでなく今後を見越したいろいろな視点からお客様に提案できる。
- ② 自分のことを信頼してくれる、裏切ることのできない大切なパートナー。
- ③ 偏っていない意見や提案などのサービスを受けられる。時間や経験を料金を支払うことで買うことができる。
- ④ お客様に感謝されたとき。

宮越FPはお金のことについて中立的なサービスを提供できるのが、FPだということを熱く話してくれました。FPになろうと決めたのもそこが理由だそうです。宮越FPならお客様を第一に考え、中立的なサービスを提供してくれるなと思いました。(宮川)

高橋 誠司 (たかはし せいじ)FP



NPO 法人日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員。
2級ファイナンシャルプランニング技能士 (AFP)、宅地建物取引主任者
ファイナンシャルアドバイザー (近代セールス社)、MSN マネー等に執筆実績。
平成17年5月より東京本社スタッフとして勤務

- ① クライアント側の目線に立ったカウンセリング、提案ができる。
- ② 同じ時間を共有し、同じ価値観を共有できるパートナー
- ③ お金の貯まる速度が速くなる。
- ④ 最後の最後までフォローができて感謝されたとき。

高橋 FP は、コメントからもわかるようにとてもユニークな人だと思いました。
また仕事に対して、やる気がありそして元気がある人だと思いました。(宮川)

水野 淳介(みずの じゅんすけ)FP



資産運用相談に強いファイナンシャルプランナー。1級ファイナンシャル・プランニング技能士 (資産設計提案業務) NPO 法人日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員
CFP 認定者、日商簿記1級。本格的な投資経験は7年以上。神奈川県川崎市幸区在住。

- ① FP 業務をバランスよくできることです。
- ② 一緒にライフプランを考えていくパートナーです。
- ③ お金に対する安心感を得られることです。
- ④ お客様に感謝される仕事をしたときです。

水野 FP は資産設計のことに詳しく、いろいろな知識をもっている人だと思いました。自分がやっている株式投資の話とかもしてくれて、とても参考になりました。(宮川)

下山 千佳子 (しもやま ちかこ)FP



NPO 法人日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員。CFP 認定者。

1 級ファイナンシャルプランニング技能士、宅地建物取引主任者

住宅ローンアドバイザー(住宅金融普及協会認定)

保険見直し・教育資金・住宅ローン・住宅購入サポートを得意とするファイナンシャルプランナー。読売ウィークリー・AERA・私学教育通信などのメディア掲載歴がある。

- ① 人生の3大資金のなかの「住宅資金」「教育資金」については、自分の経験も踏まえたアドバイスがおこなえること。
- ② こちらから伝えるだけでなく、いろいろな価値観や考え方を教えていただける一生お付き合いしたい方。
- ③ 長期的な視野で人生の自分にかかってくる、お金を捉えられるようになる。
- ④ 相談したお客様に「相談してよかった」と言ってもらったとき。

下山 FP は、住宅販売の仕事をしていたので、とても住宅関係に強い FP だと思いました。自分の経験を生かし、現実的でわかりやすく相談に乗ってくれそうだなと思いました。(宮川)

飯田 敏 (いいだ さとし)FP



(株)住まいと保険と資産管理 取締役。不動産部門統括。日本大学文学部英文学科卒。大手不動産会社にて営業として不動産売買に携う中で様々な住宅購入等の相談に応じながら、7年連続でトップクラスの成績を維持した。その後、外資系生保のライフプランアドバイザーとして3年間、住宅購入者を中心にライフプラン作成・保険の業務を行った。不動産の売買及び賃貸の仲介業務、ライフプラン作成を伴う相談業務など、多岐に渡る業務を行っている。宅地建物取引主任者。「ダイヤモンド・ザイ」にて住宅ローン特集を執筆・監修、「MSN マネー」にて住宅ローンに関するコラムを執筆。

- ① お客様の夢や希望の実現に役立つことができる。
- ② とともに幸せになる権利を有する知人。
- ③ 客観的な判断をしてもらえる。
- ④ お客様に感動してもらい、そして感謝してもらえたとき。

飯田 FP は、不動産会社で10年以上働いていただけあって、とても実務に強い FP だなと思いました。複雑な案件もわかりやすく説明をしてくれると思いました。(宮川)

8、「住まいと保険と資産管理」のFPサービスの概要は？

FPサービスにはいろいろなものがあり、料金もいろんな種類があります。いくらかかるか分からないから不安だなと、思っている人も多いでしょう。私もインターンを体験するまでは、そのように思っていたので、ここでは一例として「住まいと保険と資産管理」のサービス体制と料金を分かりやすく説明しようと思います。

まず **FP サービス**に興味をもったら…

【各種利用サービスの利用に関する個別ガイダンス】 **無料**(30分以内)

こちらでは、様々な **FP サービス**に関する説明や質疑応答を**無料**で行っています。

サービス内容を聞いてFPサービスに興味をもったら…

【専門スタッフによる初回相談（特別料金：60分）】

- 生命保険診断・保険見直し相談：2,100円
- 住宅ローンの選び方の相談・借り替えの診断：3,150円
- ※CF急ぎの住宅ローン相談は6,300円
- 資産管理・資産設計・資産運用の相談：3,150円

この初回相談は「住まいと保険と資産管理」のFPの基本サービス料金（30分 3,150円）よりも**割安**ですが、サービスの一部を体験してもらう意味合いがあるそうです。まずは初回相談を受けて、担当 **FP** との相性やサービスのメリットを見極めるのがいいと思います。

初回サービスを受けて、もっとサービスを受けたいと思ったら…

【専門スタッフによる3種類のサポートパック】

- 保険見直しサポートパック：12,600円
- 住宅ローンサポートパック：44,100円
- ※CF無しの住宅ローンサポートパック：25,200円
- 資産運用サポートパック：37,800円(3ヶ月)～50,400円(1年間)

初回相談料3,150円を先に支払った方は、上記の**パック料金より差し引き可能**（50,400円－3,150円＝47,250円 など）とのこと。トータルの料金は同じということですね。

いろいろなことを、まとめてFPに相談したい場合は…

【専門スタッフによる年間顧問サポートパック】

- 月額4,200円～の年間契約(年間50,400円より)

ライフプラン・シュミレーションを含む**複数のサービス**を利用する場合にお勧めとのこと。専任のお金のアドバイザーを雇うのに掛かる金額としては、安いかも知れません。

9、実際のライフプランを作るお手伝いをしました！

今回のインターンに参加しているうちに、ライフプランの作成に興味をもち、「住まいと保険と資産管理」のFPのみなさんに教えてもらいながら、**3件のライフプラン**を作るお手伝いをしました。さらに、**我が家（私の両親）**のライフプラン・シミュレーションも行ってみました。

実際のライフプランを作ってみて「これはすごく画期的なものだ！」と思いました。

なぜなら…

- ① 将来のお金の流れを表にするとすごく分かりやく見ることができる。
- ② 表になっているので問題点が浮き彫りになる。
- ③ 物価変動率や生活上昇率なども考慮しているので、より現実的な計画が立てられる。

などいろいろなことがわかりました。

ライフプランを作った後、改善を行うアクションプランでも、いろいろなことがわかりました。1つ紹介すると

あるライフプランで多くの支出を切り詰めても、将来貯蓄が底をついてしまうお客様がいました。しかし、運用率を2%高めただけで貯蓄がマイナスにならなくなりました。私はすごく驚きました。やはり資産運用は、ライフプランを実現するために重要なものだなと思いました。

私はライフプランを一通り作ってみて…

「FPにとってライフプラン作成はものすごく大切なものだな」

と感じました。

実際にライフプランを作れたことは、私の人生のなかですごく印象に残る、そして生きていくうえで役立つ出来事でした。

10、さいごに ～ このレポート作成を通じて得たもの

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

私は、このインターンシップにきて様々なことを学びました。最初は、全く想像できなかった実務的なFPの仕事も、ライフプランニングをもとにさまざまなアクションプランを提案し、実行サポートからアフターフォローまでを行うという一連の流れを、主な仕事にしていることなどがわかるようになりました。

そしてFPの中立性なども知ることができ、とても人の役に立てる仕事だなと感じました。最初、疑問に思っていた「FPは職業として成り立つのか？」ということについても、職業としてなりたっているなと感じました。

私は2級FP技能士の資格をもっていました。が、実務的なFPサービスのスキルとは違いが多くありました。やはり実務的なFPスキルは実践でしか身につかないことも多いと思いました。

「住まいと保険と資産管理」のインターンにきて、働いている人のFPとしてのプロ意識の高さを見て、会社で働くということがいかに大変で、責任が重いことなのかを感じました。また、そのことが逆にやりがいのあることだとも感じました。

私は、この【大学生が取材して作ったFPサービス利用Q&A】を作って、自分自身もFPについていろいろなことを知ることができて、とても作ってよかったなと思っています。

みなさんも「FPに興味をもった」「FPに相談してみたくなった」「お金について真剣に考えてみよう」などと少しでも思っただけなら嬉しいです。

2007年3月16日

武蔵大学経済学部金融学科2年 宮川仁志