

独立系FP会社における

【ライフプラン・カウンセリング 研究2015】

～FPのサービスをうける価値～

お金を払ってまでサービスを受ける意味とは？
FPはどんなサービスを提供するのか？
自分ではできない！FPだからこそそのメリット



目次

はじめに …3

ライフプラン・カウンセリングとは …4

- ・カウンセリングとその先…5
- ・「ライフプラン・カウンセリング」の進め方…6

カウンセリング～不動産編～ …7

- ・基本的な流れ …7
- ・教育 …8
- ・趣味・夢 …8
- ・住宅 …9

カウンセリング～保険編～ …10

- ・基本的な流れ …11
- ・保険の見直しの詳しいプロセス …12

カウンセリング～資産運用編～ …13

- ・基本的な流れ …13
- ・資産の運用について …14

FPのサービスを受ける価値 …15

- ・お金の必要性・必要時 …16
- ・ライフプランの改善 …17
- ・お客様へのメリット …19
- ・おわりに …20

はじめに

はじめまして

明治大学商学部二年金澤洋和と申します。

自分は今「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でお世話になっています。

インターンで現場を体験し、実際に現場に出てみて気づいた疑問やよく分からないこと、そして分かったことがありました。

今回自分のテーマは『ライフプラン・カウンセリングの実態』についてです。将来かかるお金の計算やライフプランの作成は一見すると自分たちで出来るもののように思います。

自分で出来そうなのに

なんでわざわざお金払って頼む必要があるの？

自分もそう思っており、もしかしたらこの状態はここに相談に来られたお客様に通ずるところもあるかと思えます。

しかし『FPによるライフプラン・カウンセリングのメリット』は将来への不安を無くすだけではないのです。

ここでは

- ・「ライフプラン・カウンセリング」とは？
- ・そもそも「ライフプラン」とはどんなもの？
- ・カウンセリングはどのようにすすめていくの？
- ・FPに頼む意味は？
- ・お客様への真のメリット

以上の疑問を解説していこうと思います。

この一冊でFPがどんなサービスをおこなっているのか少しでもお客様の疑問が解消できれば幸いです。

「ライフプラン・カウンセリング」とは？

そもそもライフプランとはどのようなものなのか
百聞は一見にしかず、次ページにある表をご覧ください。
ライフプランの作成にはご家族の年齢や収入、貯蓄などの情報が必要になります。
また将来どのように暮らすかということもライフプランに反映します。
ライフプランを作成することで将来にかかるお金を計算し、漠然とした不安をなくすことが出来ます。
この表をつくるためにお客様と話をし、将来の計画をともに考えていくサービス、それが「ライフプラン・カウンセリング」です。

後ろのライフプラン表をご覧ください。自分達でも作れそうだった方もいるかもしれません。
しかし、当事者である自分達が決める場合、金銭面的な部分などで見落としも多く、なかなかうまくいかないことも多いです。

そして重要なのがカウンセリングの意義は単に

『ライフプランを作成することだけではない』

ということです。

本当の意義とは、『お金の必要性、必要時』を考える機会になることだと思いません。

次からはライフプランを作成していく

全体としての流れについておおまかに解説していきます♪

カウンセリングとその後

先に述べたように時間をかけてじっくりカウンセリングをした後、現在における状況を反映したライフプランを作成します。

その際、このままだと家計が破綻する恐れがある場合や老後の資金が足りないという場合がよくあります。

そこでそれを改善し、修正したライフプランのパターンを作成しお客様に提示します。

さらに資産の運用、保険の見直し、家を新たに購入したいなど要望がある場合はそこもライフプランに取り入れてシミュレーションをし、一緒に検討をします。



まずは現在と将来の家計を計算してライフプランとしてつくり、それを用いて個別の相談にたいして提案をしていきます。

そうすることでよりお客様の理想に近く、一つ一つにあった現実的なプランを作ることが出来ます。

「ライフプラン・カウンセリング」の進め方

カウンセリングではまず、上で述べたライフプランについての説明を述べます。そのうえで年齢、生活や住宅、教育にかかる費用などを必要な項目について質問していきます。

ここでポイントなのが単に金額をみつもっていただくではなく、

お客様の理想やイメージを聞くということです。

FPとお客様とが話を重ねていくことで

「お客様自身がどのようにしたいか、どういう理想を持っているか」

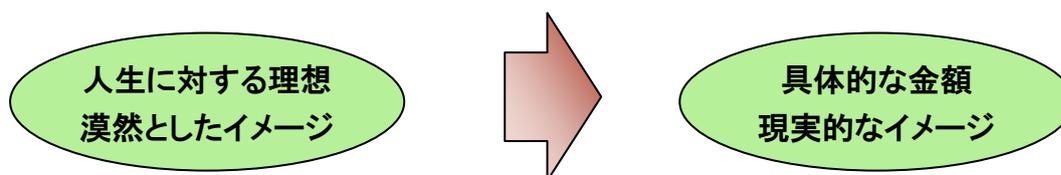
という人生に対する漠然とした思いを

スペシャリストであるFPが、知識と経験をいかしてお金という現実的な指標をもって具体的なイメージに変えるのです。

『質問しそれに対して yes, no で終わるのではなく、

お客様から人生のイメージを引き出していくことを意識しています』(千葉FP)

漠然とした理想を具体的なイメージに！



FPとのカウンセリング

そしてこのイメージは夫婦で共有していただきたいということでお二人そろって来ていただくことをお願いしています。

このようにしてお客様の理想にあった現実的で具体的なオリジナルなプランを作成することが出来ます。

では各分野についてどのようにカウンセリングがなされ、詳しくサービスをおこなっているか説明していきます。

カウンセリング～不動産編～

不動産のご相談というものは

- ・今は賃貸だけとお金も貯まってきたから家を購入したい
- ・環境が悪いから家を売って住みなおしたい
- ・今の住宅ローンはこのままいくと無理なく返済できるのか

などがあります。

不動産、つまり家というものは人が生活する拠点であり基点です。

考えていたものと違ったということがないように他の事柄と連動して生活や家族の将来のイメージをした上で購入する事が大事です。

しかしもっと大事なことは人生全体を見据えたうえで家を選ぶことです。

不動産について詳細な知識を持ち、宅地建物取引士の資格をもつFPが相談にあたることができます。

基本的な流れ

教育、収入、生活資金、老後の暮らし方などライフプランを製作するに当たって必要なお金を聞いていきます。

物件の購入を希望される場合は、話をしておおまかな広さや形態、値段を決めていきます。

そのデータをもとにその金額で住宅を購入した際の将来にわたるお金の収支や、いくら物件までなら買えそうかななどを目に見える形で説明していきます。

また現状のお金の無駄遣いを改善した場合はどうなるかなどの詳細な説明を後日行います。



～カウンセリング～

教育

お客様にお聞きするのはまず、将来どのような人になってほしいかです。単に私立か公立かを考えるだけでは十分ではありません。夫婦でお子様が将来どういう人間になってほしいかを話し合う機会は多くなくともすればちょっと恥ずかしいかもしれません。でもだからこそ、ここでしかできないことでもあります。



子どもの教育は親の最優先のテーマであり、生活の根幹に関わってきます。だからこそ教育について細かく考えることで自ずとどのような家に住むか、またどのように生きるかが見えてきます。

趣味・夢

もっと理想に近いライフプラン、最適な住宅を考えるために趣味や夢についても聞いていきます。今の自分の趣味や昔もっていた夢、ひそかにやりたいなど思っていたことなどを話していきます。

**『夢を話してもらった後、そんなことを思っていたのか
なんてお互いびっくりされるご夫婦も多いですね。』(飯田FP)**

世界一周など金額的にあきらめていた夢もライフプラン改善後は実は実現できるなんてこともあり、無理なく可能であればライフプランにもり込みます。

住宅

「値段は？場所は？戸建てかマンションか？」などということから
「色は？外見は？よくいる部屋は？友達を呼ぶのはすきか」などというもので細かく質問し、イメージを明確にさせていただきます。

**『完璧な住宅を見つけること、購入する事にこだわりすぎず、
人生トータルでの幸せを考える事が一番大事。』(木村FP)**

**『ランニングコストやメンテナンスコストを考えることは
なかなか見落としがちですが重要なことです。』(下山FP)**

FPと一緒に考えることはより良い家を買うところにとどまらず、より良い生活を送ることにもつながります。

**『やはりカウンセリングでお客様とイメージを共有して、方向性を決めてから
現地案内をするので満足していただけることが多いですね。』(塩川FP)**

また住宅ローンは人生の大きな不安要素のひとつであり、無理なく返済ができるのか大きな悩みです。

不動産の相談においてお客様から聞かれることでもあります。

ライフプランにすることで将来どうなるのかを視覚的にわかり、

問題があれば改善策も提示するので漠然とした不安を解消できます。

新規の家を買いたいなどの希望がある場合は変動金利の金利が上昇してしまったパターンや、固定金利でのパターンなど何パターンか作成します。



カウンセリング～保険編～

保険の相談に置けるケースとしては

- ・現在加入している保険の保障内容で十分か
- ・保険料をもう少しやすくていいか

などがあります。

保険は商品が多くあり、どの商品が自分にあっているのか、保障内容は十分か考え最適なものを選ぶのはなかなか難しいと思います。

『保険を選ぶ際に大事なことは

自分に必要で自分にあった保険を見つけることです』(城内FP)

『いろいろな会社の保険から本当に自分に合ったものを選ぶ、

それは難しいからこそFPに任せる価値があります。』(宮越FP)

万が一のことがあった時必要になるお金と遺族年金や妻の収入、死亡退職金などを比較して必要な保険を考えていきます。



しっかりとライフプランを作成することで現在各分野にどれだけのお金を掛けているのか、またどれだけの貯蓄があるかを把握できます。

現在を詳細に把握することで万が一のときのことを明確に考える事が出来ます。

基本的な流れ

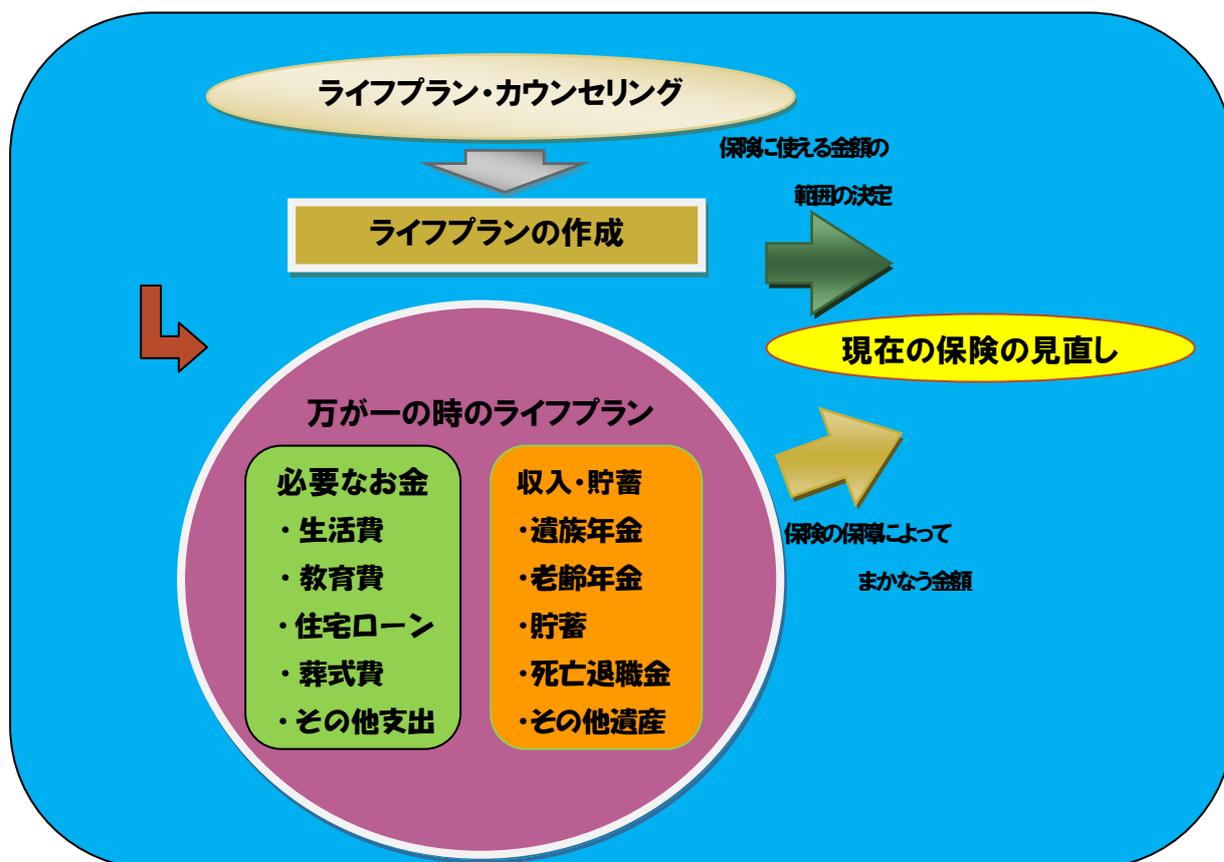
不動産と同様にまずはライフプランを作成します。基本的にライフプランでは順調に生きていくことを想定しています。

そうして生きていく中で家計がマイナスになるようなことがないかどうかチェックし、問題点を探して改善していきます。

さらにここから保険に費やすことができるお金の範囲も計算していきます。

そのあと、保険について詳細なカウンセリングを行い、まだまだお金が必要な時にだんな様が死んでしまった場合などの万が一の時のライフプランも考えていきます。

必要になってくる保険の保障額や保障内容を考え、前に計算した保険に費やすことができる金額と照らし合わせて保険を見直していきます。



保険の見直しの詳しいプロセス

まず重要なのが

どれだけ保険にお金を使うことが出来るか

です。

万が一のために備える保険が日々の暮らしや、将来を圧迫してしまうようでは本末転倒です。

『保険にいくらかけられるか、将来を見据えて考えるのはなかなか難しい。
だからこそプロに任せてほしい。』(下山FP)

ライフプランを作成し、お金の使い方を明確にしたからこそ費やせる金額が分かってきます。

次に

どれだけのお金がかかるのか・必要か

をお客様といっしょに考えていきます。

これは収入や貯蓄、家族構成など家庭によって違うものであるからこそ、実態にあって考えていく必要があります。

国による公的な保障でカバーできない範囲を把握して保険を考えていくことが重要です。

最後に

金額・保障内容をもとに現状の保険と比較

をしていきます。

『保険にお金を使いすぎであるとか、保障が不十分なことが多いですね。』
(吉田FP)

実態を把握したからこそ新たに見えてくるものがあるのです。

足りない場合には現状の不足を補える保険を提案します。

このようにして一つ一つのケースに合った保険のプランを提案しています。

カウンセリング～資産運用編～

資産分野における相談としては

- ・まとまったお金が入ったので資産を運用しようかと検討している
- ・もう運用をしているが今、将来家計はだいじょうぶなのか

などがあります

『退職金や相続でいきなりまとまったお金が入ったから
これから運用したいというご相談が多いですね』(千葉FP)

資産の運用は運用後元本よりも少なくなってしまうリスクも必ず伴います。
どこまでのリスクを負っても大丈夫なのか、
まずはライフプランを作成して現状の収支のバランス、貯蓄から将来の家計が
どうなるのかを見通すことが重要です。

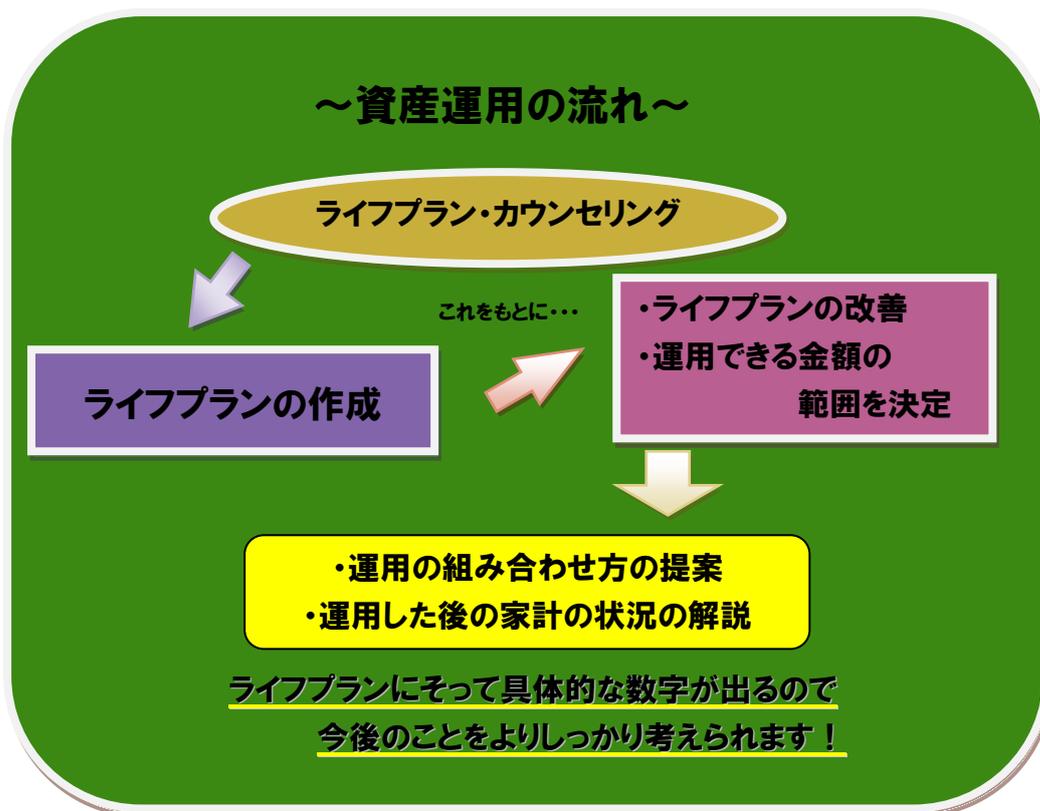
余裕を持って資産の運用を行うためにFPのサービスではしっかりとしたプロセスを踏んでいます。

基本的な流れ

やはりまずはカウンセリングを行ってライフプランを作成していき、
不動産、保険のときと同様、現在と将来の家計の様子を目に見える形にします。

作成したライフプランを一緒に見て問題点をチェックし、問題の解決を図った
うえで運用できる安全な金額の範囲をお客様と一緒に考えていきます。

その金額で可能な運用の方法などを提案し、同時に運用して資産が2%上昇し
たときに家計がどのようになるのかなどライフプランを使って具体的に解説し
ていきます。



資産の運用について

資産の運用では無理のない範囲での運用が大事です。
出費には日々の生活に使うお金、家のローンや修繕費などから車が故障して買い換えなきゃいけないなどの思わぬものまであります。

その中で無理のない範囲を設定し、無理のない運用を行うにはFPのサービスをうけて自分だけのライフプランを作ることが一番です。

またすでに運用を行っている方に対しては、運用のバランスを見てみてバランスが崩れているようなら特定のものを売る、買い足すなどのアクションの提案を行います。

『ただ運用の仕方をレクチャーするのではなくお客様の家計の状況やこれからどうなるかをみて提案するので漠然とした不安は解消されると思います。』(千葉FP)

FPによるサービスをうける価値

ここまでライフプラン・カウンセリングやそこからのさまざまな相談に対する流れについて解説してきました。

もしかしたら自分達でも作れそうだ、やれそうだと
思った方もいるかもしれません。

たしかにキャッシュフロー自体はしっかり勉強すれば作ることが出来ます。
しかし当事者である自分達で決める場合費用の見落としやどこを節約できるかなど問題の解決という点で難しいところがあるでしょう。

さらにはどこが問題となっているのか気づかないことも多くお金を浪費してしまう可能性もあります。

『お金の使い方は人生なんです。しっかり将来を見通して計画を立てれば出来ることはほんとに広がります。』(大野FP)

そして最初にも述べましたがカウンセリングの意義は単に

『ライフプランを作成することではない』

ということです。

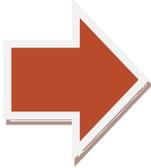
『お金の必要性、必要時』をしっかりと考える機会が重要です。

ここからはFPのサービスにかかる価値について

解説していきます

お金の必要性、必要時とは

上で述べたお金の必要性、必要時とは



なぜお金をかける必要があるのか

いつ必要になるのか

お金を使う、もしくは将来のために用意する意味を考えることは具体的で現実的なライフプランの作成につながります。

『どこまでお金をかける、ではなくどこまでお金をかけたいかという考えが将来をみるうえで大事です。』(木村FP)

このようにかんがえることで将来その時が来たときに後悔することを防ぐことが出来ます。

また人の生きる時間は有限で常にお金の使い時があります。例えば家族旅行で行っておきたい場所があったとして自分が何歳の時、もしくはお子様が何歳の時そこに行くかという企画時もあります。

『いつか行こうと思っていたが子どもが進学して部活や行事で忙しくなってしまうといけなかった、あの時行っておけばよかった。』

お客様と話をしているそのようなことを聞くことはよくあります。』(飯田FP)

なにも考えていなければただ通り過ぎていってしまう時間もお金の必要時を考えればよりしっかり対処できるのです。

この二つを見直すことはこれからのお金の使い方、つまりこれからの生き方を考えることです。

お金の必要性、必要時をしっかりと考えるためには知識があり、客観的視点から問題提起やアドバイスできるFPの存在が不可欠です。

ライフプランの改善

ここまでの話でライフプランの改善と述べてきましたが、具体的にどのように改善するのか解説していきます。

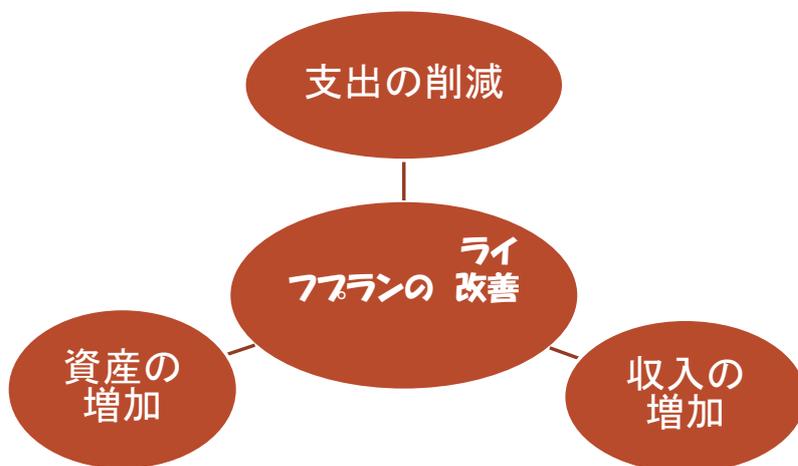
ライフプランを作成した時に老後の資金が少ない、学費の支払がうまくいきそうにないなどなにかしらの問題が発生することが多いです。

ライフプランの中には一見するとわからない問題点が多くあります。

広い知識を持っているFPだからこそお客様の理想にそって無理のない現実的な解決策を出すことができます。

ライフプランを改善する方法は

支出の削減、収入の増加、資産の増加です。



支出の削減には、

「どこの金を節約するか、もしくは節約したくないのか」ということです。

そこでお客様に支出の中で削りたくないものの**優先順位**を作っていただきます。

これは自分達でも出来そうなことですが

お金の必要性、必要時を考えた後だからこそ

本当に優先すべきものが見えてきます。

F P と対話をして客観的な意見をえられるためより明確な優先順位が作成できます。

支出の改善計画では教育、結婚、旅行、耐久財、セカンドライフなどまずはおまかに費やす金額を変更したくないものを決めていきます。

そこからどれくらいの期間か、削減金額、削減率を無理のない範囲で決めていきます。

また収入の増加は退職後も年金がもらえる 65 歳まで働くことや、奥様が専業主婦の場合はパートで働いてもらうなどがあります。

ライフプランで見落としやすいものの中で物価の上昇というものがあります。現在の安倍政権下でも 2% のインフレを目指すなどしており、長期的に見ると物価の上昇はしっかり考慮しなくてはなりません。

物価が上昇したとしても老後の貯蓄も十分で、無理なく生活できるようなら良いがそれが難しそうなら資産を運用することも視野に入ります。

ライフプランの改善ではそのようなことも考えながらより幸せに生きられるお金の使い方を一緒に模索していきます。



お客様へのメリット

ここまでFPによるサービスがどんなものであるかという解説とFPのサービスを受ける価値について述べてきました。

ここまでの話をうけてお客様へのメリットをまとめると…

・将来への漠然とした不安がなくなる

現在と今のお金の状況という目に見えないものをライフプランという形で目に見えるものに出来ます。

そうして状況をしっかり把握して改善に取り組むことで先が見えない不安は解消されます。

不動産、投資、保険などさまざまな分野について損得なしで相談することができます、中立なアドバイスを得ることができます。

・人生を見直す機会に

将来についてお金を交えて具体的に考える機会は少ないと思います。

第三者から問題提起をうけることで自分達だけで考えるよりも多くのことについて深く考える事ができます。

そしてご夫婦でお越しいただいて今後についてイメージを共有できるのはFPに相談をするからこそ出来ることです。

お金の必要性と必要時を考えてライフプランを組むことによってもっとやれることが見付き、より良い生き方への第一歩になります。

【FPのサービスを受けること】はお金のことを何でもきける

【第三のパートナー】をつくることです。

将来への投資だと思えば、サービスを受けてみる価値は大きいと思います。

おわりに

この課題を考えた時、「実際の現場ではどのようにお客様のライフプランを作成しているのか、浮かんできた問題に対して対応しているのか」全くイメージがわきませんでした。

さらにインタビューをしてみて実際のサービスを知っているようで良く知らなかったということが分かりました。

F Pによるこうしたサービスを明確に知っている人は少ないのではないのでしょうか。

この課題を作成する中でたくさんのF Pの方にお話を伺いました。

話を聞いていてみなさんから感じたのは相談に来られた方の人生を少しでも良くしたいという思いでした。

相談に来られる内容は多岐に渡りますが、その方々に共通して言えることは

「よりよく幸せに生きたい」という思いがあることだと思います。

人生何をするのにもお金がかかり、生きるためにはお金が必要です。

だからこそF Pによるサービスは

「なにをしたら自分達が幸せになれるかその方法を考える場所」

だと思います。

より多くの人にF Pのサービスについて知ってもらい、サービスを受けてほしいと強く感じました。

最後にこの課題を作成する中で監修、サポートにあたっていただいた白鳥さん、本多さん、お忙しい中インタビューにご協力いただいたH I Aのスタッフの方々に大変お世話になりました。

ありがとうございました。

2015年3月3日 金澤 洋和