

「ファイナンシャル・プランニング入門-for Students-〔第6版〕」

「ファイナンシャル・プランニング入門-for Students-〔第6版〕」につきまして、2025年1月1日を施行日としたファイナンシャル・プランニング・プロセスの「6ステップ」の改定を踏まえ、追補を発行いたします。

28 ページ

現行	6ステップに係る改定後
<p>1-2 FPの手法</p> <p>ライフプランニングの核となるのが「ファイナンシャル・プランニング」です。そしてファイナンシャル・プランニングの基本となるのは、次に示す「FPプロセスの6つのステップ」を展開することです。この6ステップを踏むことで、信頼されるファイナンシャル・プランニングの実現が可能になります。</p> <p>ステップ1：顧客との関係確立とその明確化</p> <p>ステップ2：顧客データの収集と目標の明確化</p> <p>ステップ3：顧客のファイナンス状態の分析と評価</p> <p>ステップ4：ファイナンシャル・プランの<u>検討</u>・作成と提示</p> <p>ステップ5：ファイナンシャル・プランの実行援助</p> <p>ステップ6：ファイナンシャル・プランの定期的見直し</p> <p>ファイナンシャル・プランナーは、最初に顧客との適切な関係を作り出し、面談の中でライフイベント表や質問紙(プラン作成上必要と思われる情報を質問形式で顧客に答えてもらうもの)を活用して、顧客のライフプラン上の目標や希望を明らかにしていきます。</p> <p>次に、パーソナルファイナンスの基盤といえるキャッシュフローの分析に移ります。ライフプランニングにおけるキャッシュフローとは、「一定期間における、家計の収入と支出を明確にすることによって導き出される、資金の収支ならびにその結果増減する金融資産残高」のことです。「一定期間」とは通常1年間のことを指し、この年単位にまとめられた現金収支および金融資産残高の推移こそが、数多くの判断基準をもたらす源となります。このキャッシュフローの現状と将来予測を表したものが「キャッシュフロー表」です。また、その時点における顧客の家計の財務状況を表したものが「バラン</p>	<p>1-2 FPの手法</p> <p>ライフプランニングの核となるのが「ファイナンシャル・プランニング」です。そしてファイナンシャル・プランニングの基本となるのは、次に示す「FP実務の6ステップ・プロセス」を展開することです。この6ステップを踏むことで、信頼されるファイナンシャル・プランニングの実現が可能になります。</p> <p>ステップ1：顧客との関係確立とその明確化</p> <p>ステップ2：顧客データの収集と目標の明確化</p> <p>ステップ3：顧客のファイナンス状態の分析と評価、戦略の検討</p> <p>ステップ4：ファイナンシャル・プランの作成と提示</p> <p>ステップ5：ファイナンシャル・プランの実行援助</p> <p>ステップ6：ファイナンシャル・プランの定期的見直し</p> <p>ファイナンシャル・プランナーは、最初に顧客との適切な関係を作り出し、面談の中でライフイベント表や質問書(プラン作成上必要と思われる情報を質問形式で顧客に答えてもらうもの)を活用して、顧客のライフプラン上の目標や希望を明らかにしていきます。</p> <p>次に、パーソナルファイナンスの基盤といえるキャッシュフローの分析に移ります。ライフプランニングにおけるキャッシュフローとは、「一定期間における、家計の収入と支出を明確にすることによって導き出される、資金の収支ならびにその結果増減する貯蓄残高」のことです。「一定期間」とは通常1年間のことを指し、この年単位にまとめられた現金収支および貯蓄残高の推移こそが、数多くの判断基準をもたらす源となります。このキャッシュフローの現状と将来予測を表したものが「キャッシュフロー表」です。また、その時点における顧客の家計の財務状況を表したものが「バラン</p>

シート」です。こうしたプロセスでは、例えば、子どもが大学に入学するときに大きな赤字が発生するとか、現在予定している住宅を購入するとローンの支払いがかなり家計を圧迫する、あるいは、このままいくと退職後5年目で貯蓄が底をついてしまい、老後生活が苦しくなるといった問題点が把握できるようになるのです。

ト」です。こうしたプロセスでは、例えば、子どもが大学に入学するときに大きな赤字が発生するとか、現在予定している住宅を購入するとローンの支払いがかなり家計を圧迫する、あるいは、このままいくと退職後5年目で貯蓄が底をついてしまい、老後生活が苦しくなるといった問題点が把握できるようになるのです。