

CFP®・AFP実務家の コンピテンシーマップ

専門家に求められる力量の習得に向けて



100
人生100年の
家計戦略



FP実務の6ステップのご紹介



日本FP協会が認定するFP(ファイナンシャル・プランナー)資格

CFP®資格

AFP資格

世界の24カ国・地域※で導入されている世界共通水準の資格で、高度な知識とスキルを持ち、専門家としての確固たる倫理と経験を備えたFPに与えられる資格です。国際CFP®組織FPSBとのライセンス契約の下に、日本では日本FP協会が認定しています。 ※2020年2月現在

専門家として必要な知識を持ち、顧客に対して適切なアドバイスを提供できるFPに与えられる資格で、日本FP協会が独自に認定しています。AFP資格を取得することで、CFP®資格審査試験の受験資格を満たすことができます。

ひとりひとりの夢をかたちに

日本FP協会

特定非営利活動法人(NPO 法人)
日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
URL: https://www.jafp.or.jp/
〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-1-28 虎ノ門タワーズオフィス5F
TEL: 03-5403-9700 (代表) FAX: 03-5403-9701

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。AFP, AFFILIATED FINANCIAL PLANNER およびファイリエイテッド ファイナンシャル プランナーは、NPO法人日本FP協会の登録商標です。

コンピテンシーマップのご紹介

1 作成の目的

日本FP協会は、ファイナンシャル・プランニングの重要性を広く普及し、専門家としてのファイナンシャル・プランナー(FP)を養成・認証することを活動目的としています。力量に満ちたFPを養成・認証するためには、FP資格の取得のための教育体系の整備に加え、資格取得後に実務家として活動するための専門能力の維持・向上を支援することが必要です。

日本FP協会会員の資格更新要件でもある各種継続教育においては、FPに必要な知識の最新化が図られます。継続教育で得られた知識を応用するためのスキルを含めた専門的力(コンピテンシー)を体系化し、これらのコンピテンシーを習得するための道筋を示すことを目的に「CFP®・AFP実務家のコンピテンシーマップ(以下、マップ)」を作成しました。

近年、国民の金融リテラシー向上の必要性が認識され、「金融経済教育推進会議」(事務局: 金融広報中央委員会)をはじめ国や行政で多くの施策が実施されています。その中で、金融リテラシーの重要分野として、生活設計(ライフプランニング)や金融商品の選択における中立的なアドバイスへのアクセスが位置づけられ、それを提供するFPに対する期待が高まっています。こうした社会のニーズに応えるべく、日本FP協会は各種研修制度の充実を通じて会員の実務能力向上をサポートしていきます。

2 特徴

マップでは、日本FP協会が加盟する国際CFP®組織Financial Planning Standards Board Ltd.(FPSB)が作成した「Financial Planner Competency Profile」で示す知識、スキル、能力の各要素から成るコンピテンシーを、ファイナンシャル・プランニングの機能(収集、分析、統合)とファイナンシャル・プランニングの構成分野に分類し、これらの基礎となるFP実務に共通するスキルを示しました。

(1)ファイナンシャル・プランニングの機能
ファイナンシャル・プランニングの機能を「収集」、「分析」、「統合」に分類し、これらの機能ごとに必要なコンピテンシーを示しました。「収集」とは、必要な情報を収集し、計算や顧客情報の確認を通じて事実関係を明確化することを示します。「分析」とは、顧客へのプラン提案が可能になるよう収集した情報を精査すること、「統合」とは、分析した情報を組成し、顧客へのプラン提案を評価してファイナンシャル・プランを完成することを示します。

(2)ファイナンシャル・プランニングの構成分野
ファイナンシャル・プランニングの代表的な実務分野を、FPSBが定める国際基準に準じて「ファイナンシャル・プランニング実務全般」、「キャッシュフロー管理」、「金融資産・不動産運用設計」、「リスクマネジメント」、「タックスプランニング」、「リタイアメントプランニング」、「相続・事業承継設計」に分類しました。

(3)FP実務に共通するスキル
実務分野にかかわらずFP実務に共通するスキルとして、「専門家としての責任」、「コミュニケーション力」、「情報収集・分析力」、「提案力」、「マーケティング」を体系化しました。

会員向け実務研修の例

日本FP協会が開催する継続教育研修

レジデンスコース

FP実務の6ステップをロールプレイングやディスカッションをとおりて学べる研修で、実務経験豊富なFP実務家が講師を務めます。課題学習のためのインターバルを設けた3日間の少人数型プログラムで構成され、キャッシュフロー表や提案書の作成を通して相談実務の流れを学びます。

プログラム例 1日目

- 13:00~ 講義(FP実務の6ステップ:ステップ1、2)
- 14:20~ ロールプレイング、ディスカッション
- 17:00~ ディスカッション・講義(FP実務の6ステップ:ステップ3)
- 18:00 終了
- 2日目、3日目もロールプレイングやディスカッションを取り入れた研修内容となります。

プロフェッショナルFP研修

会員の実務能力向上を支援し、専門家として高度なスキルを有するFPを養成するための実務実践型の研修プログラムで、次の3つのコースで構成されています。FPビジネスに直結したテーマや、FP実務に共通するスキルを取り上げます。

FP実務家養成コース

独立・起業してプロのFP実務家を目指したい、独立・起業直後のFP業務を軌道に乗せたいと強く望んでいるCFP®認定者を対象にした約半年間にわたる少人数制の研修です。ロールプレイングやプレゼンテーション、グループワークを多く含む実践型主体でFP業務を行ううえで必須とされるスキル・ノウハウなどを満遍なく習得できます。

3日間コース

FPに大きなビジネスチャンス「中小企業経営者の総合支援コース」FPの3大業務(相談・講演・執筆) など

1日コース

FPとして顧客相談スキルを高めるためのロールプレイング 専門家としてのFP実務家に必要なコミュニケーションスキル FP実務事例から学ぶ専門家としての倫理の実践 執筆スキル 富裕層の最新動向や海外資産活用事例から学ぶ富裕層向けFPビジネス 実務家から学ぶ 投資助言・代理業としてのFPビジネス など

認定教育機関が開催する継続教育研修

認定研修を開講するに必要かつ十分な研修能力を持つと協会が認定した企業及び団体が実施する継続教育研修です。

詳細はこちらから
ご覧ください。

会員ホームページ「Myページ」

メインメニュー

実務能力を高める

詳細はこちらから
ご覧ください。

会員ホームページ「Myページ」

クイックメニュー

認定教育機関セミナー検索

「CFP®・AFP実務家のコンピテンシーマップ」でFPに求められる専門的力(コンピテンシー)の大枠について確認してみましょう!

ファイナンシャル・プランニングの

原則 プロセス スキル

- ファイナンシャル・プランニング・プロセス(6ステップ)に基づきFP実務を行う
- 職業倫理観をもって顧客などと接する
- 倫理原則、実務プロセス、行動規範を順守する
- コミュニケーション力を高める
- 情報収集・分析力を高める
- 提案力を高める
- 関連する規制、経済、政治的環境に関する知識を活用する
- コンプライアンスの重要性を理解し、FP実務に関する法令の知識を活用する
- ファイナンシャル・プランニングに関する顧客の考え方や行動について十分に検討する
- 顧客のリスクに対する姿勢を理解する
- ファイナンシャル・プランニングの実務を適切に管理する
- マネーの時間価値を考慮する
- 公的年金制度、企業年金などについて説明を行う

	ファイナンシャル・プランニング実務全般	キャッシュフロー管理	金融資産・不動産運用設計	リスクマネジメント	タックスプランニング	リタイアメントプランニング	相続・事業承継設計
<p>(1)ファイナンシャル・プランニングの構成分野</p> <p>(2)ファイナンシャル・プランニングの機能</p>	<p>①顧客の目的、ニーズや価値観、税制上の制約を明確にし、時間や資金の特性や優先順位を考慮する</p> <p>②ファイナンシャル・プランの作成に必要な情報を確認する</p> <p>③ファイナンシャル・プランに影響を及ぼす顧客の法的事項を確認する</p> <p>④顧客の考え方や先入観、行動を決める要因と、金融に関する知識レベルを明確にする</p> <p>⑤個人の状況やファイナンス状態に関する重要な変化を確認する</p> <p>⑥分析するために情報を整理する</p>	<p>①資産(金融商品・不動産など)や負債(ローン借入額、クレジットカード支払いなど)に関する情報を収集する</p> <p>②収入に関する情報を収集する(給与収入、公的年金収入、不動産の収入など)</p> <p>③支出に関する情報を収集する(生活費、教育費、保険料、ローン返済額など)</p> <p>④資産・負債の明細及びキャッシュフロー表を準備する</p> <p>⑤貯蓄に関する顧客の傾向を明確にする</p> <p>⑥どのように支出の意思決定をするのか明確にする</p> <p>⑦借入に関する考え方を明確にする</p>	<p>①保有する資産(金融商品・不動産など)の種類や残高、評価額などを確認する</p> <p>②現在の資産配分を明確にする</p> <p>③資産運用に回せる金額と、将来の運用資産からの想定取り崩し額を明確にする</p> <p>④資産運用の目的や資産運用に対する経験・考え方や先入観、リスク許容度を明確にする</p> <p>⑤資産運用の前提条件や期待収益を明確にする</p> <p>⑥目標達成までの期間を明確にする</p>	<p>①加入している保険(生命保険損害保険など)に関する情報を収集する</p> <p>②将来にわたる保険料の負担を明確にする</p> <p>③リスクマネジメントの目的(保険加入・未加入の目的)と予想されるリスクを明確にする</p> <p>④リスク許容度を明確にする</p> <p>⑤健康状態やライフスタイル、家族構成について確認する</p> <p>⑥ファイナンス上のリスクを管理する意思の程度を明確にする</p>	<p>①負担している税金を把握するために必要な情報(収入の種類と金額、所得税・住民税の情報、確定申告書、税制改正など)を収集する</p> <p>②課税対象となる資産と負債を明確にする</p> <p>③保有金融資産の税金の取扱いを明確にする</p> <p>④現在から将来にわたる税負担を明確にする</p> <p>⑤税金の負担額に影響を及ぼす要因を明確にする(家族、法人の決算書や役員情報など)</p> <p>⑥タックスプランニングに関する顧客の考え方を明確にする</p>	<p>①退職後の収入見込み(年金、資産運用益、不動産収入など)の情報を収集する</p> <p>②退職後の支出見込み(生活費やローン返済額など)の情報を収集する</p> <p>③顧客の退職後の生活目標(旅行などの趣味、住まい、ライフスタイルなど)、退職後の働き方に関する考え方を明確にする</p> <p>④退職後のプランニングの際に前提としている条件(退職の時期、収入や支出、目標、考え方)について顧客と合意する</p>	<p>①相続財産(資産・負債)や相続人に関する情報を収集するとともに、遺言書など法的な文書などを確認する</p> <p>②相続・事業承継設計の目的を明確にする</p> <p>③相続・事業承継設計に影響を与える可能性がある家族構成や外部要因を明確にする</p>
<p>1 収集</p> <p>定量的情報及び定性的情報を収集する</p>	<p>①ファイナンシャル・プランの検討に向け、顧客の目的、ニーズ、価値観、個人的情報、優先事項を分析する</p> <p>②ファイナンシャル・プランニングの各構成分野の相互関係を考慮する</p> <p>③様々な選択肢や制約を考慮し、収集した情報を評価する</p> <p>④経済、政治や法令・規制の影響を考慮する</p>	<p>①収入の範囲内で生活できているかを明確にする</p> <p>②資産と負債に関する問題点を明確にする(顧客の収入を踏まえて生活費や保険料、ローン返済額が過大となっていないかなど)</p> <p>③収入が急に途絶えても、当面生活するだけの適正な貯蓄や保険などを保有しているか明確にする</p> <p>④家計収支で改善できる点がないか検討する</p> <p>⑤収入と支出が将来変化した場合の影響を評価する</p> <p>⑥家計の収支改善に向け代替案がないか明確にする</p>	<p>①顧客の目的を達成するために必要な収益率を算出する</p> <p>②顧客の現在の保有資産を分析する</p> <p>③運用商品の特徴を明確にする</p> <p>④資産の取得及び売却が顧客に及ぼす影響を明確にする</p> <p>⑤金融資産・不動産運用設計について複数のプランを検討する</p> <p>⑥期待する投資収益がリスク許容度、適合性と一致しているか評価する</p> <p>⑦保有資産がリスク許容度や求めている収益率と一致しているか評価する</p> <p>⑧複数の資産形成手段を検討する</p>	<p>①加入している保険の特徴(保障・補償内容の条件や特約など)を明確にする</p> <p>②現在の保険でカバーされているリスクを明確にする</p> <p>③カバーしなければならぬリスク(死亡、就業不能、災害など)について明確にする</p> <p>④顧客にとっての経済的リスクを推定する</p> <p>⑤保険を見直した場合の影響を検討する</p> <p>⑥リスクマネジメントのニーズに優先順位をつける</p>	<p>①収集した税務関係の書類や情報(確定申告書など)を分析する</p> <p>②現在のタックスプランニングが適切かどうかを評価し、いくつかのプランを検討する</p> <p>③複数のタックスプランニングが顧客の家計収支、資金計画に及ぼす影響を検討する</p>	<p>①退職後に想定される収入、資産状況と必要な生活費を基に、将来の家計収支を作成する</p> <p>②ライフデザイン(顧客の退職後の目標など)に対して、将来の収入(年金、退職金、不動産の収入など)が必要かどうかを確認する</p> <p>③リタイアメントプランニングについて、将来の経済社会変化の予想を反映した複数のプランを作成する</p> <p>④ライフデザイン実現のために退職時に必要なファイナンス上の条件を明確にする</p> <p>⑤予測した前提条件の修正が及ぼす影響を検討する</p> <p>⑥ライフデザインを達成するための妥協点を検討する</p>	<p>①死亡時の純資産を算出する</p> <p>②相続・事業承継設計の目的を達成するうえでの制約を考慮する</p> <p>③相続・事業承継設計について複数のプランを検討する</p> <p>④被相続人の死亡時に予測される支出と税負担を算出する</p> <p>⑤相続人の意向について検討する</p> <p>⑥被相続人の死亡時に換金できる遺産を評価する</p>
<p>2 分析</p> <p>様々な可能性や制約を考慮し、情報を分析する</p>	<p>①ファイナンシャル・プランの実行に優先順位をつける</p> <p>②提案後の実行スケジュールをファイナンシャル・プランに組み入れる</p> <p>③ファイナンシャル・プランで示す目的の実現に向けた進捗度を明確にする</p> <p>④ファイナンシャル・プランの見直しを行うプロセスと時期を明確にする</p>	<p>①今後のキャッシュフローについて複数のプランを作成する</p> <p>②それぞれのプランの長所と短所を明確にする</p> <p>③最適なキャッシュフローの提案書を作成する</p> <p>④家計収支改善の実行を支援するためのステップを明示する</p>	<p>①金融資産・不動産運用設計について複数のプランを作成する</p> <p>②それぞれのプランの長所と短所を明確にする</p> <p>③最適な金融資産・不動産運用設計の提案書を選択する</p> <p>④資産形成の手段やスタンスなどをまとめた方針を作成する</p> <p>⑤プランを実行するため適切な資産形成手段を選択する</p> <p>⑥金融資産・不動産運用設計の実行を支援するためのステップを明示する</p> <p>⑦定期的に報告する書類を準備する</p>	<p>①保険設計について複数のプランを作成する</p> <p>②それぞれのプランの長所と短所を明確にする</p> <p>③最適な保険設計の提案書を選択する</p> <p>④保険設計のプランの実行を支援するためのステップを明示する</p>	<p>①タックスプランニングについて複数のプランを作成する</p> <p>②それぞれのプランの長所と短所を明確にする</p> <p>③最適なタックスプランニングの提案書を選択する</p> <p>④タックスプランニングの実行を支援するためのステップを明示する</p>	<p>①リタイアメントプランニングについて複数のプランを作成する</p> <p>②それぞれのプランの長所と短所を明確にする</p> <p>③最適なリタイアメントプランニングの提案書を選択する</p> <p>④リタイアメントプランニングの実行を支援するためのステップを明示する</p> <p>⑤プランの前提条件の変化が及ぼす影響について顧客と話し合う</p>	<p>①相続・事業承継設計について複数のプランを作成する</p> <p>②それぞれのプランの長所と短所を明確にする</p> <p>③最適な相続・事業承継設計の提案書を選択する</p> <p>④相続・事業承継設計のプランの実行を支援するためのステップを明示する</p>
<p>3 統合</p> <p>最適なファイナンシャル・プランを作成する</p>	<p>①専門家としての倫理・行動原則 顧客第一、誠実性、専門家意識、他の専門家との連携など</p> <p>②専門性の維持 継続教育を通じた専門性の維持・向上</p> <p>③コンプライアンス FP実務に関連する法令・規制の理解と順守</p>	<p>①顧客相談 要点の理解、意思疎通、非言語的要素など</p> <p>②プレゼンテーション 情報伝達、倫理性など</p> <p>③情報技術(IT) データ分析、情報管理ソフトの活用など</p>	<p>①顧客のライフプラン、キャッシュフロー 定量的及び定性的情報の収集と分析</p> <p>②時間価値 終価係数、現価係数などの応用</p> <p>③ファンダメンタルズ、外部環境 内外の経済指標、市場動向、法令・規制、各種制度などの理解</p>	<p>①ファイナンシャル・プランの検討と作成 プランの構成要素の評価と統合</p> <p>②ファイナンシャル・プラン実行の支援 実行ステップの明確化</p> <p>③ファイナンシャル・プランの見直し 環境変化と見直しサイクルの明確化</p>	<p>①ビジネスモデルの明確化 市場環境、専門分野、顧客ニーズ、提供する価値の明確化</p> <p>②マーケティング 調査、広告、顧客獲得</p> <p>③ネットワーキング ビジネスパートナー、他の専門家、専門家組織との協働</p>		

(3)FP実務に共通するスキル

専門家としての責任

- 専門家としての倫理・行動原則
- 専門性の維持
- コンプライアンス

コミュニケーション力

- 顧客相談
- プレゼンテーション
- 情報技術(IT)

情報収集・分析力

- 顧客のライフプラン、キャッシュフロー
- 時間価値
- ファンダメンタルズ、外部環境

提案力

- ファイナンシャル・プランの検討と作成
- ファイナンシャル・プラン実行の支援
- ファイナンシャル・プランの見直し

マーケティング

- ビジネスモデルの明確化
- マーケティング
- ネットワーキング