

第1章 FPの概要と基礎知識

- 第1節 FPの概要と倫理
- 第2節 行動経済学(行動ファイナンス)
- 第3節 関連法規・コンプライアンス
- 第4節 提案書
- 第5節 6つの係数とNPV

第1章 第1節 FPの概要と倫理①

1. FPとは

顧客の「結婚、子育て、住居、老後の暮らしといった具体的なライフプラン」や「家計」に関する希望や目標をヒアリングし、家族構成や年間収支といった必要な顧客データを収集し、今ある状況を分析した上で、必要に応じて専門家(弁護士や税理士等)の協力を得ながら、貯蓄計画・保険の見直し・投資や税金の対策といった包括的な資産設計をプランニング(立案)し、顧客が目標達成できるよう手助けをする専門家です。

Point あくまで、そのプランを実行するのは顧客です。

2. 「4つのE」と「6つのステップ」

CFPの認定要件として「4つのE」、顧客に最適なアドバイスを行うための実務指針として「6つのステップ」があります。

【4つのE】

Education(教育)	CFPライセンスの維持・更新には「継続教育」による所定の単位取得する必要があります。
Examination(試験)	実際の現場でFPとしての知識を統合的に活用できる能力があるかを試験で評価されます。
Experience(経験)	CFP認定者になるには、試験に合格した後、経験要件を申請しなければなりません。
Ethics(倫理)	CFP認定者のライセンス取得には、日本FP協会が定める「会員倫理規程」の約定書に署名することが求められます。

参考:NPO法人 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会

【6つのステップ】

STEP1 顧客との関係確立とその明確化	<ul style="list-style-type: none">FP実務と専門的力量に関する情報の提供顧客ニーズに対する適合性の判断業務契約の範囲の明確化
STEP2 顧客データの収集と目標の明確化	<ul style="list-style-type: none">顧客のファイナンス上の目的、ニーズ及び優先事項の明確化定量的な情報と資料の収集および定性的な情報の収集
STEP3 顧客のファイナンス状態の分析と評価	<ul style="list-style-type: none">顧客情報の分析顧客の目的、ニーズ及び優先事項の評価
STEP4 ファイナンシャル・プランの検討・作成と提示	<ul style="list-style-type: none">ファイナンシャル・プランニングの戦略の明確化と評価プランの作成および定時
STEP5 ファイナンシャル・プランの実行援助	<ul style="list-style-type: none">プラン実行の責任範囲に関する合意プラン実行のための商品及びサービスの明確化と提示
STEP6 ファイナンシャル・プランの定期的見直し	<ul style="list-style-type: none">顧客状況の見直しの責任範囲及び条件に関する合意顧客状況の見直しと再評価

参考:NPO法人 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会

Point STEP2における「定量的な情報」とは、家族の人数(構成)や年齢、収支など数値化できる情報であり、「定性的な情報」とは、顧客の性格や価値観などを意味します。

第1章 第1節 FPの概要と倫理②

3. CFPの倫理原則

第1原則	顧客第一	顧客の利益を最優先させなければならない。
第2原則	誠実性	誠実性をもって専門的サービスを提供しなければならない。
第3原則	客観性	客観的に専門的サービスを提供しなければならない。
第4原則	公平性	専門家としてのすべての関係において、公平で道理をわきまえていなければならない。 また、利益相反を開示し、管理しなければならない。
第5原則	専門家意識	専門家としての模範的な態度で行動しなければならない。
第6原則	専門的力量	専門的力量に満ちたサービス提供のため、能力、スキル及び知識を維持しなければならない。
第7原則	秘密保持	顧客のすべての情報を保護しなければならない。
第8原則	勤勉性	勤勉性をもって専門的サービスを提供しなければならない。

参考：NPO法人 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会

4. 倫理関連のキーワード

フィデューシャリー・デューティー	顧客に対し真摯に向き合うこと
アカウントビリティ	顧客が適切に判断できるよう説明や情報提示すること
インフォームド・コンセント	説明した内容を顧客がきちんと理解できているか確認をすること

第1章 第2節 行動経済学

1. 行動経済学(行動ファイナンス)とは

行動経済学(行動ファイナンス)とは、経済学と心理学を掛け合わせた学問です。人は誰も「損をしたくない」と思いながらも、合理的な判断が出来ずに損をすることがあります。行動経済学(行動ファイナンス)では、非合理的な意思決定をもたらすバイアス(先入観や偏りなど)には一定のパターンがあると指摘されています。

2. バイアス等の名称と意味

損失回避性	「1万円を得た時の喜び」よりも「1万円を失った時の悲しみ」の方が大きく、利益よりも損失を評価すること。
現状維持バイアス	現状を維持することが良くないと分かっているながら改善する行動にうつさないこと。 <ul style="list-style-type: none">読まないメルマガなのに購読停止手続きをとらない。株式が買値の半分になったのに売却しない。
極端性の回避 (松竹梅理論)	3つのパターンがあったら真ん中を選んでしまいがちであること。 <ul style="list-style-type: none">ハイリスク、ミドルリスク、ローリスクの投資信託でミドルリスクを選ぶ。料亭などで、松コース、竹コース、梅コースがあれば、竹コースを選ぶ。
メンタルアカウンティング (心の家計簿)	同じ1万円でも、どのようにして手に入れたかで大事に使うか無駄遣いするか決まること。 <ul style="list-style-type: none">ギャンブルで手に入れたお金や臨時収入で無駄遣いする。自分で汗水たらして働いたお金や自分の子どもがお小遣いで買ってくれたものは大事に使う。
ヒューリスティック (近道選び)	物事を全体的に分析せず、よく考えずに判断すること。利用可能性ヒューリスティック(自分の経験を過大評価して判断)と代表性ヒューリスティック(いわゆるステレオタイプ)がある。 <ul style="list-style-type: none">「車に乗っているときに死亡する確率」と「飛行機に乗っているときに死亡する確率」では、後者の方が高く感じる。(利用可能性)不良はタバコを吸っていてバイクに乗っていると思込む。(代表性)
現在志向バイアス	将来の大きな利益より目先の小さな利益を優先すること。 <ul style="list-style-type: none">ダイエット中にケーキを食べる。累積投資型より毎月分配型を好む。
希少性の原理	希少性のあるものに過大な価値を感じること。 <ul style="list-style-type: none">「数量限定」「初回限定盤」などの言葉に弱い。
アンカリング効果	最初に提示された金額等により、その後の印象や行動が変わること。 <ul style="list-style-type: none">店頭のPOPで1,000円に二重線が引かれ、その上に980円と書かれていると安いと感じる。(最初の1,000円がなければ980円で安いと感じなかったかもしれない)
感応度逡減性	基準となる金額が大きくなればなるほど損得の感覚が鈍ること。 <ul style="list-style-type: none">3万円の商品を2万円で購入できれば、とても嬉しく感じるが、2,999万円の商品を2,998万円で購入しても、それほど嬉しく感じない。
コンコルドの誤謬 (コンコルド効果) (サンクコスト効果)	これまでの労力や費やした資金の見返りを求めたために余計に損をすること。 <ul style="list-style-type: none">ガチャなどに費やしたお金がもったいないと感じてソーシャルゲームをやめられない。大学入試で2浪3浪しているが、意地になって志望校のレベルを下げようとしめない。
単純接触効果 (熟知性の法則) (ザイオンス/ザイアンス効果)	繰り返し接することで、その人・もの・サービスに対し、関心や好意をもちやすくなること。 <ul style="list-style-type: none">身近な企業が上場したら、その企業の株式を購入してしまう。何度も見かけるCMの商品を購入する。
返報性の原理	人から何か親切なことをされると「お返ししなければ」と思うこと。 <ul style="list-style-type: none">送っていない人から年賀状が届いたら、その人宛の年賀状を書いてしまう。アパレル店員に勧められ試着したら、その服を買わないといけなような気がする。
保有効果	自分が保有しているものの価値が上がり、手放したくないと思うこと。 <ul style="list-style-type: none">自分が買った当選発表前の宝くじを「300円で売ってくれ」と言われても売りにたくない。全く使っていないものでも「いつか使うかも」と言って断捨離できない。
バンドワゴン効果	流行にのろうと思うこと。(逆に人と同じものはイヤと感じることをスノップ効果といいます) <ul style="list-style-type: none">行列ができているお店に並ぼうとする。クチコミ数の多い商品やサービスが気になる。

第1章 第3節 関連法規・コンプライアンス

1. FPができること・できないこと

各専門家と協力するにあたり「FPができること」と「FPができないこと(その専門家でないとしてはいけないこと)」を理解しておきましょう。「FPができないこと」は無償であってもNGです。

	FPができること	FPができないこと
弁護士	<ul style="list-style-type: none"> 一般的な遺言の作成方法などの説明 個人として証人や後見人になること 	<ul style="list-style-type: none"> 遺言書の作成など法律事務 法律相談
税理士	<ul style="list-style-type: none"> 仮定の事例に基づいた計算 一般的な税法の解説 	<ul style="list-style-type: none"> 確定申告書など税務書類の作成 税務相談
保険業	<ul style="list-style-type: none"> 保険の見直し 将来の必要保障額の計算や保険商品の説明 	<ul style="list-style-type: none"> 保険の募集・勧誘・販売
投資助言代理業 投資運用業	<ul style="list-style-type: none"> 景気動向など投資判断の前提となる一般的な情報 	<ul style="list-style-type: none"> 投資助言
社会保険労務士	<ul style="list-style-type: none"> 制度改正の説明 	<ul style="list-style-type: none"> 労働保険や社会保険に関する書類の作成や申請

Point 試験対策としては、次のようなキーワードに注意しておくといいいでしょう。

	FPができること	FPができないこと
頻出キーワード	一般的な 解説 説明 情報 講師	特定の 作成 提出 申請 勧誘

2. コンプライアンス

	注意すべき点
著作権法	<p>日本では、著作物を著作または発表すれば自動的に著作権が発生する「無方式主義」を採用しているが、次の場合は著作権法に反しない</p> <ul style="list-style-type: none"> 親族や数人の友人など限られた人へのコピーや共有 国や地方自治体が交付している資料 法令、条例、判決、通達など
個人情報保護法	<p>警察や弁護士から照会で必要性・合理性が認められる場合に限り、本人の同意なく個人情報を回答することは、個人情報保護法に反しないとされる。</p> <ul style="list-style-type: none"> 個人識別符号には、運転免許証番号、旅券番号、顔認識データ、指紋認識データ、DNAデータなどが含まれる。 匿名加工情報(個人を識別できないよう加工し復元できない状態にした情報)は個人情報に該当しない。 病歴や犯罪歴、人種、信条などの記述が含まれる個人情報(要配慮個人情報)は、原則として事前に本人の同意を得なければならない。 本人の同意を得た場合は第三者へ情報提供することが認められているが、提供した年月日、当該第三者の名称などの記録を作成しなければならない。
消費者契約法	<ul style="list-style-type: none"> 消費者が誤認・困惑した上で契約を締結した場合は契約の取り消し 消費者にとって不利益な契約条項は無効
金融商品販売法	<p>商品先物取引(国内)、ゴルフ会員権、レジャー会員権は金融商品販売法上の金融商品の対象外とされている。デリバティブやFXは金融商品に含まれる。</p>
金融商品取引法	<p>金融商品市場の適切な運営、投資家の保護、有価証券の情報開示制度を目的とした法律。</p> <ul style="list-style-type: none"> 投資一任契約を締結していない場合、顧客の同意を得ずに有価証券を売買してはいけない(事後承諾NG)。 一般投資家の場合、最良執行方針等を記載した書面は売買注文の前に交付しなければならない。 顧客の知識や経験、財産状況などを照らし、その顧客にとって不適当な勧誘をしてはならない(適合性の原則)。 金融商品仲介業者自ら顧客口座を持つことや金融取引等の契約当事者になることはできない。 内閣総理大臣の登録が必要。 顧客から金銭や有価証券の預託を受けてはならない。 買い手が特定投資家(プロ)の場合は契約締結前の書面交付義務は無い。

第1章 第4節 提案書

「第1章 第1節 6つのステップ」で紹介した「ステップ4」において、具体的には提案書を作成することになります。一般的にその提案書には、ライフイベント表、キャッシュフロー表、個人のバランスシートが含まれます。

1. ライフイベント表

子どもの教育や住宅取得などのライフイベントを年ごとで表し、必要となる費用を一覧表にしたものです。家族の年齢は、その年の年末時点の年齢を記載し、費用は現在価値を記載するのが一般的ですが、終価係数を用いた将来価値を記入することが望ましいとされています。

西暦	年齢				イベント	費用
	夫	妻	長女	二女		
2020	39	35	10	7	二女小学校入学	250,000
2021	40	36	11	8	車購入	2,500,000
2022	41	37	12	9		
2023	42	38	13	10	長女中学校入学	250,000
2024	43	39	14	11		

2. キャッシュフロー表

現在の収支や今後のライフイベントを基に将来の収支や貯蓄残高を把握し、一覧表にしたものです。

年齢はライフイベント表同様に年末時点の年齢を記入します。

金額は**変動率に従って将来価値**を記入します。保険料や住宅ローン以外は概ね変動率が書かれていますので、下記の計算式を用いて計算します。

$$\text{将来価値} = \text{金額} \times (1 + \text{変動率})^{\text{年数}}$$

また、収入金額については**可処分所得**を記入します。

$$\text{可処分所得} = \text{収入} - (\text{所得税} \cdot \text{住民税} + \text{社会保険料})$$

変動率による将来価値の計算例



現在価値……6万円
 求める年……3年後
 変動率……2% → (1 + 変動率) = 1.02を暗算

$$1.02 \times \times 60000 = = = 63,672.48\text{円}$$

2回押す 3年後だから3回押す

西暦		2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	
年齢	世帯主	40	41	42	43	44	45	46	47	48	
	配偶者	35	36	37	38	39	40	41	42	43	
	長女	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
	二女	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
イベント	世帯主	車購入							車購入		
	配偶者										
	長女		高校			大学				社会人	
	二女	中学校			高校			大学			
項目		変動率									
収入	世帯主	1.00%	760	768	775	783	791	799	807	815	823
	配偶者		80	80	80	80	80	80	80	80	80
	収入合計(A)		840	847.6	855.28	863.03	870.86	878.77	886.76	894.82	902.97
支出	基本生活費	1.00%	350	354	357	361	364	368	372	375	379
	教育費	2.00%	90	87	77	82	128	97	153	122	61
	保険料		73	73	73	73	55	55	55	55	37
	住宅ローン		170	170	170	170	170	170	170	170	170
	一時的な支出	1.00%	250							268	
	イベント費	1.00%	15	15	15	15	16	16	16	16	16
	その他	1.00%	18	18	18	19	19	19	19	19	19
	支出合計(B)		966	717	710	719	751	724	785	1026	683
年間収支(A-B)			-126	131	145	144	120	154	102	-131	220
貯蓄残高		1.00%	700	838	992	1,145	1,277	1,444	1,560	1,445	1,679

第1章 第5節 6つの係数とNPV

1. 6つの係数とは

6つの係数とは、資産運用や将来価値を導き出す場合など、複利を扱う際に、複雑な計算式を使わずとも、簡単に求められるよう、まとめられた係数群のことです。CFPの試験では、問題文と一緒に「係数早見表」が記されていますので、それをもとに問題を解きます。

<係数早見表(年2.0%)>

	現価係数	終価係数	減債基金係数	年金終価係数	年金現価係数	資本回収係数
1年	0.980	1.020	1.000	1.000	0.980	1.020
2年	0.961	1.040	0.495	2.020	1.942	0.515
3年	0.942	1.061	0.327	3.060	2.884	0.347

係数の名前と意味

暗記

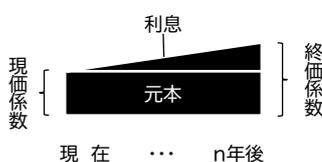
イメージ図

係数の名前と意味

現価係数

年2%の複利で3年後に100万円にするには、今、いくら定期預金に預け入れるといいか？

式) $100\text{万円} \times 0.942 = 942,000\text{円}$



終価係数

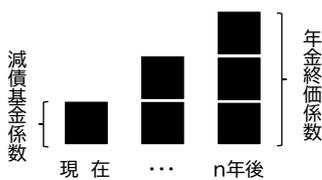
100万円を年2%の複利の定期預金に預け入れた場合、3年後の元利合計はいくらになるか？

式) $100\text{万円} \times 1.061 = 1,061,000\text{円}$

減債基金係数

年利2%の積み立て預金で3年後に100万円を受け取るためには、毎年いくら積み立てるといいか？

式) $100\text{万円} \times 0.327 = 327,000\text{円}$



年金終価係数

年利2%の積立預金で毎年100万円を積み立てると、3年後の元利合計はいくらになるか？

式) $100\text{万円} \times 3.060 = 3,060,000\text{円}$

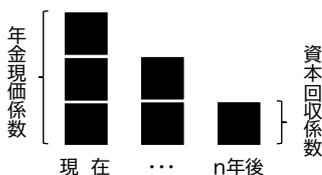
年金現価係数

①年利2%の運用で3年間毎年100万円を受け取るためには、今いくら必要か？

式) $100\text{万円} \times 2.884 = 2,884,000\text{円}$

②年利2%で借入れ、毎年100万円を支払い、3年間で完済する場合、借入金額はいくらになるか？

式) $100\text{万円} \times 2.884 = 2,884,000\text{円}$



資本回収係数

①100万円を年利2%で運用しながら、3年間にわたり毎年同額を受け取る場合、毎年の受取額はいくらになるか？

式) $100\text{万円} \times 0.347 = 347,000\text{円}$

②年利2%で100万円を借入れ、3年間で完済する場合、毎年の返済額はいくらになるか？

式) $100\text{万円} \times 0.347 = 347,000\text{円}$

Point 上表の左側には「ゲン」、右側には「シュウ」という言葉が入ります。

2. NPV(正味現在価値)

将来のキャッシュフローの現在価値から投資するキャッシュの現在価値を差し引くことで、設備投資等を行うかどうか判断する際に用いられる計算方法です。

差し引いた結果がプラスであれば投資をし、マイナスであれば投資をしない、と判断できます。

将来価値から現在価値を求める式

$$\text{現在価値} = \frac{\text{将来価値}}{(1 + \text{金利})^{\text{期間}}}$$

なお、係数から求める場合は、将来受け取る金額に年金現価係数を用いて、そこから現在支払う金額を差し引きます。

2年後のキャッシュフローの現在価値を求める計算例

2年後のCF...400円
年利...10% → (1 + 金利) = 1.1を暗算

$$400 \div 1.1 \div 1.1 = 330.57\text{円}$$

2年後だから2度「1.1」で割る

