

税理士が知っていれば 鬼に金棒なFPの知恵

第1回 そもそもFPとは何か？

(株)優益FPオフィス 佐藤 益弘

読者——特に税理士のみなさんは、ファイナンシャル・プランナー（以下、FP）のことをご存じでしょうか。資格保有者が17万人超と言われているので名前は聞いたことがあるとか、またクライアント向けに保険サポートをする際に対応してもらっているなど、すでにお付き合いされている方もいらっしゃると思います。

ただ、まだまだ意外と活用されている方は少ないと感じています。

理由はいくつかあると感じています。

FPはお客さま自身のライフプランに基づき、お客さまサイドに立って包括的な対応(代行)を行うのが本来の姿です。つまり、業務(守備)範囲があまりに広く、FPといっても個々人・会社で行っていることが違うので、結局、何をしているのかというイメージがわからず、役割や活用の仕方がわかりづらいという面があります。

こうなるとは、自分の大切なクライアントを得体の知らない第三者に紹介し、協業しようとは、誰も思えないでしょう。

そこで、今回は本シリーズの初回と言うこともあり、そもそもFP、特に実務を行っている「実務家FP」とは、どんな者のことを言うのか、確認&整理していくことにしましょう。

FPの定義と役割

日本FP協会のHPには、「夢や目標に対して総合的な資金計画～ライフプランを立て、経済的な側面から実現に導く方法がファイナンシャル・プランニングで、そのためには、金融、税制、不動産、住宅ローン、生命保険、年金制度などの幅広い知識が必要になります。これらの知識を備え、夢や目標がかなうように一緒に考え、サポートするパートナー」と記載されています。つまりFPは、「お客さまの利益を最優先することにより、お客さまから報酬を得る者」で、特定の会社の金融商品のみを顧客に紹介してはならないことになっています。ただ、このタイプのFPが非常に少ないのが現状です。

現状、FPは、銀行や保険会社など金融商品販売業者、お客さまとの関係により、3つのタイプに分けられます。通常、お客さまとその取引の相

手側（例：金融商品販売業者など）との関係は、情報や知識の質&量の関係から、お客さまが不利な状況になっています。FPは、実務上、この状況が対等になるように活動していると言えます。

天秤をもちいて、表現すると以下のようになります。

【FPが事実上、果たす役割】



この天秤を対等にする方法は、個々のFPの活動内容により大きく異なっています。

タイプ①は、セミナーや情報提供&相談・実行支援という本来のFP業務を行っているFPです。かなり人数は少ないのですが、販売サイドと役割が分かれているため、唯一、お客さま側に立ち、顧客志向で活動できる教科書通りの「実務家FP」です。実行支援を前提に活動しているので、有料相談を基本に活動しています。また、業務特性上、他の専門家とネットワークを組んでいます。

【FPが果たす役割 タイプ①】



タイプ②は、銀行や保険会社に所属しているのも、その企業の利益のために活動しています。商品拡販やコンサルティング営業を前提に活動しているので、無料相談を基本に活動しています。提供内容や対応は、自社の販売商品の範囲内～限定的なものとなります。

【FPが果たす役割 タイプ②】



タイプ③は、大多数の「独立系」FPがこのタ

イプになります。保険販売の手数料などコミッションを主な収入源にしているため、自分自身が取り扱っている商品拡販が宿命になります。通常、複数の商品をラインナップしているため、提案内容はタイプ②より汎用性が高いです。公正中立かどうかは、FP自身のスタンス～活動内容・売上構成により判断できます。

【FPが果たす役割 タイプ③】



どのタイプのFPとお付き合いいただいても、お客さま自身の目的が満たされればOKですが、タイプ①とタイプ③のFPを混同することだけは避けて下さい。ここを見分けるひとつの目安としては、売上構成の比率が、フィー7に対してコミッション3であれば、タイプ①、フィーの割合がそれ以下になるようならタイプ③になるでしょう。

※フィー

FP本来の「話す」「書く」「聞く」「考える」という4つの領域に伴う収入。お客さまから直接いただく報酬。お客さまのお役に立ったとの評価を得て初めていただけるモノ。

※コミッション

FPの付帯業務（投資商品や保険商品の販売等）に伴う収入。金融機関等から報酬を受け取る。お客さまが間接的に負担してはいるが、お客さまの評価ではなく、販売サイドの金融機関等から見た評価で支払われてしまうモノ。

実態調査からわかる現実

FPの資格認定を行っている日本FP協会では、年に1度「FP実態調査」を行っています。平成22年7月調査の結果を見てみると、「FP業務の売上の有無」という質問に対して「90%前後の方が売上無し」と回答し、また「年間収入に占めるFP業務の割合」という質問に対して、「50%前後の方が10%未満」と回答していることから、この仕事の難しさを垣間見ることが出来ます。実際、金融商品などの販売促進のために利用しているケースがほとんどです。

今回は、もう少し業務内容を整理しながら、具体例を通じて、FPの全体像を考えてみたいと思います。(つづく)