

相談者から得た情報は守秘義務に沿って対応しますので、今回のレジュメにおきましては氏名、職種、収入、年齢などを修正し、本人が特定できないようにしています。

皆様方 FP がお客様に説明する場合、守秘義務を守ることが重要です。

相談者との信頼関係を構築するに当たり、最初の面談では大まかな状況を確認し、それをグラフで示し、ライフプランの重要性を説明します。ライフプランを作成するに当たり詳細情報が必要であることの理解を得ます。ライフプラン作成の場合の費用も提示いたします。FP は守秘義務を守ることを説明し書面に残します。

相談者をご納得された場合は『データ記入シート』をお客様に渡し、記述後郵送で返信していただきます。郵送で受け取った内容を精査し、不足部分をメールで質問し回答を得ます。通常この作業でメールの往復が 2～3 回あります。『データ記入シート』は、当勉強会に参加された方にお渡しします。

ライフプラン作成にあたりましては、昇給率、昇給最終年、退職金、教育費などは最新の統計値を使用し、また年金額は現状の収入、昇給率と、昇給最終年を使用して計算します。相談者の現状と相談内容を比較チャートにし、キャッシュフロー表にまとめて説明できるように準備します。相談者の要望を実現するのが難しい場合、相談者の利益を追求するために、解決策を 2 又は 3 用意して面談に臨みます。相談者からのご質問に備え、適切な FP のデータ、資料などを用意します。

面談当日は、まず現状のライフプランの図を使用して説明します。この時ご提示いただけなかった項目がある場合（昇給率、退職金、教育費、年金額など）は最新の統計値を使用する点と年金額は収入、昇給率と、昇給最終年から計算した旨を説明します。そして、FP は適正・公平を保つことを印象づけます。一昨年末の金融資産残高をご提示いただいた相談者には、使途不明金を計算し、ライフプラン上に記載します。出来るだけ正しいライフプランを作成するには使途不明金が鍵になります。私が今迄面談を行った中では、通常の家計では使途不明金が年間約 40 万円～60 万円発生しています。もし、使途不明金を計上しない場合には、年間の支出がそれ分だけ少なくなり、簡単にご要望を達成できますが、現実には使途不明金の額だけ異なります。よって、出来る限り使途不明金を計算して、FP の信頼度を上げてください。これはお客様のご要望をかなえ、利益を守る意味で必要になります。

資産運用に関しましては、その道のプロの『年金積立金管理運用独立法人（GPIF）』が行っている場合でも、この 17 年間の平均運用率は『3.12%』です。このため、FP がお客様に提示する運用率は 1～2% にして説明するのが無難です。また、政府が毎年『2%』の物価目標を上げていますので、今後、平均少なくとも 1% の物価上昇を考慮した方が良い旨も一緒に説明されるのが良いと思います。

FP は相談者のご要望を実現するための解決策を提示し、相談者と一緒に考えることが重要です。特に使途不明金を説明し、相談者が見えていない浪費の見つけ方などを指導するのが良いと思います。