

信頼されるAFP資格・CFP[®]資格

資格認定の柱「4つのE」

AFP資格・CFP[®]資格は日本FP協会が認定する30年以上の歴史を持つFP資格です。日本FP協会では、4E [Education・Examination・Experience・Ethics] を資格認定の柱としています。

教育

Education

所定のFP教育カリキュラムを修了することが資格認定の基本条件。またライセンスの維持・更新には「継続教育」による所定の単位取得が必要となります。教育のガイドラインとしてFP学習ガイド*を提供しています。



試験

Examination

教育要件を満たした後、ファイナンシャル・プランニングについて学んだ内容を実際の場面で統合的に活用できるかどうか、その能力を評価。試験合格は、実務遂行に必要なレベルに達していることを証明するものです。



経験

Experience

FPとして実務を遂行するには経験が必要です。CFP[®]認定者になるには、CFP[®]資格審査試験合格後にCFP[®]エントリー研修を修了するほか、通算で3年以上の実務経験が求められます。



倫理

Ethics

教育、試験、経験の各要件を満たしたうえで、日本FP協会が定める「会員倫理規程」の順守が必要です。これは個人情報を知り得るFPにとって、専門知識に加え、高い職業的倫理観を持つことが不可欠であるからです。



ファイナンシャル・プランニング・プロセス「6ステップ」

最適なアドバイスを行うためには、顧客とFPとの関係確立から始まり、プランの提示、実行の援助、プランの見直しまで、定められたプロセスを踏む必要があります。この「FP実務の6ステップ」を踏むことで、信頼されるファイナンシャル・プランニングの提案が可能になります。日本FP協会では国際CFP®組織FPSBが指針とするファイナンシャル・プランニング・プロセスを採用しています。

Step
1

顧客との関係確立とその明確化

- ファイナンシャル・プランニングとFPの専門的力量に関する情報の提供
- 顧客が求めるFPサービスに対するFPの適合性の判断
- 業務契約の範囲の明確化

顧客データの収集と目標の明確化

- 顧客のライフプラン上の目標および優先事項の明確化
- 定量的な情報と資料の収集
- 定性的な情報の収集と理解

Step
2

Step
3

顧客のファイナンス状態の分析と評価、戦略の検討

- 顧客情報の分析
- 顧客のファイナンス状態を評価
- 戦略の明確化と評価

ファイナンシャル・プランの作成と提示

- プランの作成
- プランの提示

Step
4

Step
5

ファイナンシャル・プランの実行援助

- 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およびサービスの明確化と提示

ファイナンシャル・プランの定期的見直し

- 顧客状況の見直しの責任範囲および条件に関する合意
- 顧客状況の見直しと再評価

Step
6