

目次

本テキストは、原則として2020年4月1日時点の法令に基づいて編集したものです。

Contents

第1章 パーソナルファイナンスとFP	12
第1節 ファイナンスとその4分野	12
第2節 パーソナルファイナンスの特徴とFP	12
第3節 ファイナンシャル・プランニングの6分野	13
第4節 デジタル化やフィンテックおよび高齢化とFP	13
第2章 FPの倫理とコンプライアンス	14
第1節 FPの基本的特徴	14
1. FPの役割と2つの特徴	14
2. 顧客の理解とFPの専門的力量	15
3. FPプロセスの6ステップ	15
4. 4つのE	16
第2節 FP業務と職業倫理	17
1. FPの職業倫理	17
2. 顧客本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー)	17
第3節 FP業務に関連する法律(税理士法、弁護士法、社労士法など)	18
1. 税理士法との関係	18
2. 弁護士法との関係	18
3. 社会保険労務士法との関係	19
4. 司法書士法との関係	19
5. 行政書士法との関係	19
第4節 FP業務に関連する法律(著作権法、個人情報保護法)	20
1. 著作権法との関係	20
2. 個人情報保護法との関係	20
第5節 FP業務に関連する法律(消費者契約法、金融商品取引法など)	21
1. 消費者契約法	21
2. 金融商品販売法	21
3. 金融商品取引法	22
4. 保険業法	23
第6節 会員倫理規程とCFP®認定者諸規程	24
1. 会員倫理規程	24
2. CFP®認定者の倫理原則	25
3. CFP®認定者の行動規範	25

第3章 ライフプランに関する動向	26
第1節 人生100年時代のライフプラン	26
1. ライフプランの考え方	26
2. 3ステージからマルチステージへの移行	26
第2節 社会保障制度の全体像	28
第3節 働き方改革	29
1. 働き方改革の目的と課題	29
2. マルチステージに対応した働き方	29
第4節 退職後の資産取り崩し	30
1. 運用しながら取り崩す時期	30
2. リタイアメントプランの考え方	31
第5節 ジェロントロジー(老年学)	31
1. ジェロントロジーとは	31
2. 高齢者の定義	31
3. 60歳以降の自立度の問題	31
4. 認知能力低下と金融リテラシー	33
第4章 ライフプランの作成とその手法	34
第1節 各種係数	34
1. 終価係数	35
2. 現価係数	35
3. 年金終価係数	36
4. 減債基金係数	36
5. 年金現価係数	37
6. 資本回収係数	37
第2節 ライフプランニング	40
1. ライフプランニングの手法	40
第3節 ライフプランの作成	41
1. ライフプランとライフイベント	41
2. キャッシュフロー(CF)表の作成	42
3. 個人バランスシート(BS)	44
第5章 教育資金設計	49
第1節 教育資金準備の概要	49
1. 教育費の必要額	49
2. 教育資金の準備手段	50
第2節 教育一般貸付(国の教育ローン)	51

第3節 日本学生支援機構の奨学金制度（貸与型・給付型）	52
1. 日本学生支援機構の奨学金の概要	52
2. 貸与奨学金	52
3. 給付奨学金	53
第6章 住宅資金設計	56
第1節 購入可能な物件価格の算出	56
1. 住宅購入時の総予算	56
2. 購入可能な物件価格の算出手順	56
第2節 住宅ローンの知識	59
1. 住宅ローンの金利	59
2. 住宅ローンの返済方法	60
3. 団体信用生命保険	60
4. 住宅ローンの見直し	60
第3節 公的住宅ローンと民間住宅ローン	63
1. フラット35の種類	63
2. フラット35の商品概要	63
3. 住宅金融支援機構が扱うその他のローン	63
4. フラット35以外の住宅ローン	64
第4節 住宅借入金等特別控除（住宅ローン控除）	64
1. 住宅借入金等特別控除（住宅ローン控除）の概要	64
2. すまい給付金	65
第7章 ローンと消費生活	66
第1節 カードローン利用の実態と注意点	66
1. キャッシュレス決済	66
2. フリーローン・カードローン・キャッシング	66
3. クレジットカードの概要	67
4. リボルビング払い	67
5. アドオン方式	68
6. 信用情報機関	69
第2節 貸金業法の総量規制	70
1. 総量規制	70
2. 多重債務と自己破産	70
第8章 中小法人・個人事業主の資金計画等	72
第1節 中小法人の基礎と財務諸表	72
1. 中小法人の定義とFPの関わり	72
2. 財務諸表の基礎知識	73
3. 経営分析指標	76

第2節 資金繰り	78
1. 資金繰りの重要性	78
2. 掛取引による現金の流れ	78
第3節 信用保証制度	79
第9章 最近の働き方とその関連法令等	81
第1節 労働を取り巻く環境変化	81
第2節 労働基準法	81
1. 目的と適用対象	81
2. 労働時間、休憩時間および休日	82
3. 年次有給休暇	84
第3節 最低賃金法	87
1. 目的と最低賃金制度の概要	87
2. 最低賃金の総則	87
第4節 短時間労働者に対する被用者保険の適用拡大	89
1. 目的	89
2. 短時間労働者に対する被用者保険の適用拡大の概要	89
第10章 労働保険	93
第1節 労働者災害補償保険（労災保険）	93
1. 労働者災害補償保険（労災保険）とは	93
2. 労災保険の保険者、被保険者	93
3. 業務災害および通勤災害の認定	94
4. 労災保険の給付	95
5. 二次健康診断等給付	96
6. 労災保険の費用負担	96
7. 特別加入	97
8. 社会復帰促進等事業	98
第2節 雇用保険の概要	99
1. 目的	99
2. 給付の体系	99
3. 被保険者と保険料	100
4. 失業の状態	101
5. 失業の認定	102
第3節 雇用保険からの給付（基本手当）	102
1. 受給資格等	102
2. 基本手当の支給	104
第4節 雇用保険からの給付（再就職手当）	108
1. 支給要件	108
2. 支給額	108

第5節 雇用保険からの給付(就業手当)	109
1. 支給要件	109
2. 支給額	109
第6節 雇用保険からの給付(教育訓練給付金)	109
1. 概要	109
2. 教育訓練給付金の給付対象者	109
3. 支給額	110
4. 支給申請手続	111
5. 教育訓練支援給付金	112
第7節 雇用保険からの給付(高年齢雇用継続給付)	112
1. 概要	112
2. 高年齢雇用継続基本給付金	113
3. 高年齢再就職給付金	113
4. 高年齢雇用継続給付と在職老齢年金の併給調整	114
第8節 雇用保険からの給付(高年齢求職者給付金)	114
1. 高年齢求職者給付金	115
第9節 雇用保険からの給付(育児休業給付)	115
1. 育児休業給付金	116
第10節 雇用保険からの給付(介護休業給付)	119
1. 介護休業給付金	119
第11章 公的医療保険	121
第1節 医療保険制度の概要	121
第2節 国民健康保険	122
1. 国民健康保険の概要	122
2. 国民健康保険の給付種類	122
3. 国民健康保険組合	123
4. 被保険者	123
5. 国民健康保険料(税)	123
第3節 健康保険(協会けんぽと組合健保)の概要	124
1. 健康保険の種類	124
2. 被保険者の要件	124
3. 被扶養者の範囲	125
第4節 健康保険からの給付と保険料	126
1. 主な給付	127
2. 特定健康診査・特定保健指導の実施	133
3. 保険料	133
第5節 退職後の医療保険	136
1. 退職後の医療保険	136
2. 任意継続被保険者	137

第6節 資格喪失後の給付	139
1. 継続給付	139
2. 出産・死亡に関する給付	139
第7節 後期高齢者医療制度	140
1. 被保険者	140
2. 保険料	141
3. 一部負担金	141
4. 医療等の給付	141
第12章 介護保険	143
第1節 介護保険制度導入の背景と制度の仕組み	143
1. 介護保険の目的と理念	143
2. 介護保険の仕組み	144
3. 被保険者の区分	144
4. 要介護認定	145
第2節 介護サービスと利用者負担	148
1. 介護サービス	148
2. 利用者負担	149
第3節 地域包括ケアシステム	152
1. 地域包括ケアシステム	152
2. 地域包括支援センター	152
第13章 公的年金(1)～全体像と基本部分～	155
第1節 年金制度の全体像	155
1. 年金制度の仕組み	155
2. 公的年金と私的年金との違い	156
3. 日本の年金制度の特徴	156
4. 公的年金制度の変遷	157
第2節 公的年金制度の被保険者等(被保険者区分、任意加入、種別変更)	158
1. 国民年金の被保険者	158
2. 厚生年金保険の被保険者(国民年金の第2号被保険者)	159
3. 被保険者の種別	160
4. 共済年金	162
5. 年金法上の家族	162

第3節 公的年金制度の保険料	163
1. 国民年金第1号被保険者	163
2. 国民年金第2号被保険者(厚生年金保険被保険者)	164
3. 国民年金第3号被保険者	165
4. 保険料水準固定方式の導入	165
5. 国民年金の保険料免除制度等	166
6. 厚生年金保険の保険料免除制度等	170
7. 国民年金保険料の追納制度	170
第4節 老齢給付の受給要件	171
1. 老齢基礎年金の受給要件	172
2. 老齢厚生年金の受給要件	173
3. 老齢給付の受給要件の特例等	175
第5節 老齢給付の年金額計算	176
1. 年金額計算の基礎知識	176
2. 老齢基礎年金の計算	177
3. 老齢厚生年金の計算	178
4. 年金額の改定	180
5. 改定率の改定等	180
6. 退職時改定	181
7. 老齢厚生年金の加給年金額	181
8. 老齢年金の加算	183
9. その他の給付	186
第6節 遺族給付	190
1. 遺族給付の概要	190
2. 遺族基礎年金	190
3. 寡婦年金	192
4. 死亡一時金	193
5. 遺族厚生年金	194
6. 遺族厚生年金と老齢厚生年金の併給	199
第7節 障害給付	203
1. 障害給付の概要	203
2. 障害基礎年金	204
3. 障害厚生年金	207
4. 障害給付に関するその他事項	208
第8節 公的年金と税金	211
1. 公的年金の税金	211
2. 所得税の確定申告	213

第9節 公的年金の手続き・その他	214
1. 年金の裁定請求	214
2. 年金の支給期間と支払期月等	215
3. 支給停止と支給差し止め	215
4. 年金生活者支援給付金制度	217
5. 失権	218
6. 資格の取得と喪失	219
7. 年金の時効	220
第14章 公的年金(2)～応用部分と他制度との関係～	222
第1節 在職老齢年金	222
1. 在職老齢年金とは	222
第2節 繰上げ受給と繰下げ受給	225
1. 老齢基礎年金の繰上げ受給	226
2. 老齢厚生年金の繰上げ受給	227
3. 老齢基礎年金の繰下げ受給	228
4. 老齢厚生年金の繰下げ受給	228
第3節 離婚時の年金分割	229
1. 年金分割制度とは	229
2. 合意分割制度	230
3. 3号分割制度	231
4. 離婚による分割を受けた期間の扱い	232
第4節 併給調整および厚生年金基金との関係	232
1. 同一事由による年金の併給	232
2. 支給事由が異なる場合(併給調整の特例)	232
3. 健康保険との調整	233
4. 雇用保険との調整	234
5. 労災保険との調整	237
6. 厚生年金基金との関係	238
第5節 ねんきん定期便の見方	239
1. 50歳未満の人が受け取るねんきん定期便(35歳、45歳を除く)	239
2. 50歳以上の人が受け取るねんきん定期便(59歳を除く)	240
3. 35歳、45歳、59歳の人が受け取るねんきん定期便	240
4. ねんきんネットの活用	240

第15章 企業年金制度・退職金制度	244
第1節 退職後の生活を支える制度	244
第2節 企業年金制度	245
1. 確定給付年金	245
2. 確定拠出年金	246
3. 中小企業退職金共済制度	254
4. 特定退職金共済制度	255
第3節 自営業者等の退職金制度	257
1. 小規模企業共済制度	257
2. 国民年金基金制度	258
3. 付加年金	259
第4節 企業年金・退職金と税金	260
1. 受取年金に対する税金	260
2. 退職一時金に対する税金	262
3. 死亡時の退職金等に対する相続税	263
第16章 高齢期の資産管理と住まい	266
第1節 リタイアメントに備える	266
第2節 高齢期のリスクマネジメント	266
1. 財産管理の必要性	267
2. 成年後見制度	267
3. 財産管理等委任契約	270
4. 日常生活自立支援事業	270
5. 死後事務委任契約	271
6. 信託	271
第3節 公証人の業務	273
第4節 リバースモーゲージ	275
1. リバースモーゲージの概要	275
2. 国のリバースモーゲージ制度	275
第5節 高齢者向けの住まい	276
1. 介護保険適用施設	276
2. その他の主な施設	277

「東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法」(復興財源確保法)に基づく復興特別所得税、並びに、「東日本大震災からの復興に関し地方公共団体が実施する防災のための施策に必要な財源の確保に係る地方税の臨時特例に関する法律」(地方財確法)に基づく「個人の道府県民税及び市町村民税の税率の特例」(個人住民税の均等割加算)については、本書では特に断りのない限り、考慮しないものとする。

パーソナルファイナンスとFP

この章のポイント

- ファイナンシャル・プランニングとは、正確にはパーソナル・ファイナンシャル・プランニングのことである。
- パーソナルファイナンスとは「家計」であり、個人および家族の価値観であるライフデザインとそれを具体化したライフプラン（生活設計）に示される「人生の幸福」を実現することを目的とした「家計管理」である。
- ファイナンシャル・プランニングの分析・設計の基軸となるのは、キャッシュフロー分析、個人バランスシート分析、リスク分析である。
- ファイナンシャル・プランナー（FP）は新しい動向を情報収集し、デジタルイノベーションやフィンテックに関するスキル・能力・知識を磨いていくことが求められている。

第1節 ファイナンスとその4分野

ファイナンシャル・プランニングは、正確にはパーソナル・ファイナンシャル・プランニング（PFP）のことである。ファイナンス（金融）には、パブリック・ファイナンス（国家・地方自治体財政）、コーポレート・ファイナンス（企業ファイナンス・財務）、パーソナルファイナンス（家計）があり、さらに近年では、クラウド・ファンディングやインパクト・インベストメント、ESG投資などが対象となるソーシャル・ファイナンス（社会金融）も台頭してきている。

ファイナンシャル・プランニングは、関連する国家・自治体財政、企業ファイナンス、社会金融も視野に入れて、パーソナルファイナンス（家計）の設計を行う領域であり、その専門家をファイナンシャル・プランナー（FP）と呼んでいる。

第2節 パーソナルファイナンスの特徴とFP

パーソナルファイナンスとは、個人および家族の価値観であるライフデザインとそれを具体化したライフプラン（生活設計）に示される「人生の幸福」を実現することを目的とした「家計管理」のことである。ゴーイングコンサーン（継続企業）を前提として立案される企業の事業計画とは異なり、ライフプランは、誕生、成長、自立、結婚、出産、子育て、成熟、老後、相続といった長期間にわたる人生の特徴あるさまざまなライフステージに沿って立てられるものであり、ファイナンシャル・プランニングは、こうしたライフステージそれぞれにおける家計の収入・支出、資産・負債、リスクマネジメントの現状分析に関する情報を収集して問題点を抽出し、そこから最適な家計のあり方を設計・提案するプロセス、すなわち「収集」「分析」「統合」のプロセスであり、さらにそれを実行し、管理し、必要に応じて修正していくプロセスである。

ファイナンシャル・プランニングの分析・設計の基軸となるのは、キャッシュフロー分析であり、個人バ

ランスシート分析であり、さらに死亡・病気・老化・事故・損害賠償・地震・災害・火災などに関するリスク分析である。

第3節 ファイナンシャル・プランニングの6分野

ファイナンシャル・プランニングには6分野がある。第1はファイナンシャル・プランニングの出発点であり帰着点でもあるライフプランニング・リタイアメントプランニングである。この分野には、個別テーマとして教育資金設計・住宅資金設計・老後資金設計、社会保障とリワークの年金・公的医療保険・公的介護保険・雇用保険・労災保険といった社会保険などが含まれている。

これに対して、ファイナンシャル・プランニングの個別領域として、第2に金融資産運用設計、第3に不動産運用設計、第4にリスクと保険、第5にタックスプランニング、第6に相続・事業承継設計がある。

第4節 デジタルイノベーションやフィンテックおよび高齢化とFP

今日、極めて急速なデジタルイノベーション（デジタル化）の波が金融分野にも押し寄せ、キャッシュレス化も含めたフィンテックが浸透している。また、他方で急速な高齢化が進行している。これらにより、金融分野では従来になかった次のような特徴的な出来事が展開されている。

第1にコストダウンである。ETFの普及やロボアドバイザーの広がりにより、金融商品に関するさまざまな金融手数料の低下が進んでいる。

第2にITベンチャーなど非金融機関による金融サービスへの参入と従来型金融機関との連携である。従来の古典的な金融機関だけでなく、通信会社・事業会社・金融ITベンチャーなどの非金融機関が金融サービスに参入し、FPに対する新たなニーズも生まれている。

第3にAIを用いた融資審査の自動化・迅速化が進んでいる。これは個人・企業への融資だけでなく住宅ローンのAI自動審査などにも広がっている。

第4にAIやRPA（ロボットによる自動化）導入による人員削減・ペーパーレス化が金融機関で進んでいる。

第5にビッグデータ利用による個人別リスク診断の適正化による保険料のアップダウンも進行している。

第6にデジタルイノベーションとフィンテックの進展が、金融分野における金融サービス提供者とそれを受ける消費者（顧客）との関係を、B to C からC to B へ、すなわち金融機関本位から顧客本位へと変える流れを作っており、その面での金融分野における顧客本位の業務運営が進み始めている。

第7にデジタル化は、金融に関する個人情報の新たな漏洩と悪用のリスクを拡大させ、また、高齢者に対する金融詐欺を増加させている。その点で顧客保護の観点から、デジタル化した顧客の金融に関する個人情報管理や高齢者に対する資産管理サポートの重要性を一段と高めている。

第8にデジタル化は、一方的なものではなく、「一方でデジタル化、他方で個別コンサルティングサービス」といった、いわばハイテク・ハイタッチのサービス提供を進めている。例えば、家計管理アプリ+FPによる家計相談、ロボアドバイザーによる資産運用+FPによる運用相談、といった形である。また、高齢者に対するハイタッチな個別サービス、例えば、資産管理相談や資産運用相談、相続相談なども進められている。

FPは、こうした新しい動向について広く情報収集し、デジタルイノベーションやフィンテックに関するスキル・能力・知識を絶えず学習し磨いていくことが求められている。

FPの倫理と コンプライアンス

この章のポイント

- ファイナンシャル・プランニングの2つの特徴とは、「顧客のライフデザインとライフプランが目的になること」と「包括的アプローチがとられること」である。
- FPIには、多様化する顧客ニーズの正しい理解とそれに応じた適切なプランニングのためのFPプロセスの6ステップが重要となる。
- FPIに必要とされる4つのEとは、「教育」「試験」「経験」「倫理」である。
- FPの職業的な原則として、顧客利益の優先と守秘義務の厳守が挙げられる。
- 税理士法により、税理士資格を持たないFPが税務相談を受けることはできないが、仮定の事例に基づいた計算や一般的な税法の解説等を行うことは差し支えない。
- FPが気をつけるべき著作権法の引用について、正当な範囲内で自らの文章の中で引用部分がわかるように利用することは法令違反にならない。また、国や地方公共団体が公表している統計資料等は一般的に許諾なしで転載できる。
- 金融商品販売法は、金融商品に係る契約に適用され、個人およびプロを除く事業者が保護の対象となる。ほぼ全ての金融商品が対象となるが、商品先物取引(国内)は対象外である。

第1節 FPの基本的特徴

1. FPの役割と2つの特徴

人生を豊かに暮らすための要素とされる「生きがい」「健康」「経済」のうち、FPに関わる中心は経済、つまり人生を取り巻くファイナンスの分野である。

日本では、1990年のバブル経済の崩壊を経て、右肩上がりの経済成長を前提にした終身雇用や年功序列賃金などの伝統的な制度が見直される一方、規制緩和や自由化が進み、個人にとっては多くの選択肢から自分の責任において行動する「自己責任」の必要性が高まった。また、少子高齢化の問題や金融の自由化が急速に進み、人生100年時代を迎えるなど、社会環境や経済環境が大きく変化する中で、人々の考え方やライフデザインが多様化し、それに合わせてライフプランやファイナンシャル・プランを作成するニーズが高まっている。

ファイナンシャル・プランニングの目的は、顧客のライフプラン上の目標の実現であり、単にお金を増やすことではない。この点からもわかるように、顧客のライフデザインとライフプランが目的になるという点がFPの第1の特徴である。

そのためには、金融だけでなく年金や保険、税金、不動産など生活に関わる経済的な問題に対する広い視野からのアドバイスが欠かせない。FPIはこれらに対応する役割が求められる。そのため、知識の包括性と同時にコミュニケーション能力や各種の法令順守に基づいた顧客との信頼関係の構築、さらには、業務を進める上で必要となる専門家との人的なネットワークが重要といえる。

FPの第2の特徴は包括的アプローチがとられるという点である。この包括性には、前述した「知識の包

括性」だけでなく、「プランニングアプローチの包括性」と「プランニングにおける優先順位決定のための包括的視野」の3つがある。個別の問題に対する相談の場合でも、常にこうした包括的な視点で顧客と向き合うことこそが、FPに求められる姿勢といえよう。

なお、FPの対象は原則としてパーソナルファイナンスとなるが、顧客が個人事業主や企業経営者の場合、コーポレートファイナンスに関する知識も必要となる。中小法人に関する資金調達や税制、事業承継等の分野を学ぶのは、こうした相談に対応するためである点を意識しておきたい。

2. 顧客の理解とFPの専門的力量

(1) FPの専門的力量とコンピテンシーマップ

FP実務を遂行するに当たっては、専門的な知識や能力だけでなく、顧客との信頼関係を築くためのコミュニケーションスキル等も必要とされる。ヒアリング力を磨き、顧客の状況やニーズを正確に理解することはもちろん、必要な情報やプランニング内容をわかりやすく伝えるためのプレゼンテーション力も不可欠である。さらに、行動ファイナンスのように、理屈ではなく感情による人間行動の傾向などにも留意することが大切となる。こうした専門的力量(コンピテンシー)について、日本FP協会では「CFP®・AFP実務家のコンピテンシーマップ」を定めている。

(2) 多様化した顧客ニーズの理解

1990年代前半までは、「教育→仕事→退職」の3ステージが多くの人々の人生の生活設計モデルとして参考となっていた。しかし、バブル崩壊以降、デフレ経済が長く続く不安定な経済状況が影響したことや女性の社会進出の広がりなどの働く環境の多様化や変化、そして人生100年時代といわれる長寿社会を迎え、これまで以上に個々人のライフプランが多様化した結果、個々人の状況に応じた生活設計を策定する必要性が高まっている。

基本的な生活設計はもちろん、金融資産の運用、保険の設計や見直し、年金、介護、相続、住宅資金、教育資金など、お金周りの悩み事は複数の分野にまたがることも多い。そのため、お金周りの相談を包括的に扱うFPに対するニーズが高まっているのである。

ここでFPに求められるのは、多様化した顧客ニーズの正しい理解とそれに応じて問題を解決できる適切なプランニングである。そのため、顧客との相談業務を進めるには、次の6つのステップが重要となる。

3. FPプロセスの6ステップ

(1) 第1ステップ:顧客との関係確立とその明確化

どれだけ知識や能力を持っていても、顧客との信頼関係なしに大切なお金に関する相談を受けることはあり得ない。そのため、最初に必要なステップは顧客との信頼関係の確立となる。また、お互いの役割を明確にし、最終的な判断は常に顧客自身にある点の確認も重要である。

(2) 第2ステップ:顧客データの収集と目標の明確化

信頼関係が確立できたら、次に顧客の現状を正しく把握するためのステップに入る。顧客からのヒアリングを基に、当面の課題となる顕在ニーズだけでなく、顧客自身が気付いていない潜在ニーズを掘り起こした上で共有していく。この際、第1ステップでの信頼関係構築が不十分だと、顧客理解のためのヒアリングがFP目線の事務的な質問になってしまい、顧客の満足するプランニングにつながらない。

(3) 第3ステップ:顧客のファイナンス状態の分析と評価

第2ステップで得たデータを基に、顧客のキャッシュフロー表や現時点での個人バランスシートを作成する。キャッシュフロー分析で重要なのは、現在の生活が続いた場合に貯蓄が底をつかないかどうかの