



～はじめに提案書について学びましょう～

1. 提案書とは？

「提案書」は、ファイナンシャル・プランナーが顧客の希望に応じて作成するものであり、顧客が希望するライフプランを実現するために必要なファイナンシャルプランを、書面により提案するものです。

一般的なライフプランの提案書の構成例は次のとおりです。

< 提案書構成例 >

- ・表紙（適切なタイトルと宛名、作成者の氏名）
- ・はじめに（前書き、プランの目的、作成日、作成者の署名）
- ・目次（ページ番号）
- ・顧客のプロフィール（家族構成、収支状況、資産・負債・保障状況）
- ・プラン作成にあたっての顧客の希望等
- ・ライフイベント表
- ・現状で推移した場合（対策前）のキャッシュフロー表
- ・現状で推移した場合（対策前）のキャッシュフロー上の問題点（問題点の提示）
- ・提示した問題点に対する解決策
- ・解決策導入後（対策後）のキャッシュフロー表
- ・解決策を導入することにより得られる効果
- ・おわりに（後書き）

必要に応じて参考資料（商品のパンフレット、保険の設計書等）

ただし、ライフプランに関する提案書には「必ずこうでなければならない」という決まった形式や体裁はなく、顧客の希望や目的に応じて盛り込むべき内容は異なってきます。

上記の他、顧客の理解を深めるために必要なものがあれば、追加してもよいでしょう。どのような構成・体裁とするかは、ファイナンシャル・プランナーがオリジナリティを發揮するところですが、提案書は内容もさることながら、その構成や体裁などが「顧客にとって見やすい、わかりやすい」ことも重要となります。

なお、ご提出いただく提案書課題では、上記の< 提案書構成例 >の記載項目をすべて盛り込んだ提案書を作成してください。

2. 提案書作成の意義・効果

「提案書」は、現在、顧客がおかれている状況を確認・把握し、希望するライフプランを実現するためには何をすべきか、というファイナンシャルプランがまとめられたものです。顧客が自分自身で作成することができればよいのですが、そのためにはある程度の専門知識が必要となります。しかし、何の専門知識もない人がいろいろと調べながらまとめようとするれば、相当な時間がかかってしまいます。であれば、専門家に作成を依頼したほうが、効率もよいでしょうし、専門家の視点で客観的に作成されたもののほうが、顧客が自分で作成する場合に比べてより質の高いものができるという効果が期待できます。

提案書として書面で作成されることにより、顧客にとっては自身の現状を確認・把握することができるとともに、問題点やその解決策が明示されているため、理解しやすいといえます。面談等での口頭による説明だけではなかなか理解し難いことも、提案書という形で図表等とあわせて明示されていれば、理解しやすくなるとともに後で思い起こすことも容易です。プラン（解決策）を実行する際には、マニュアルとして活用できることもあるでしょう。

一方、ファイナンシャル・プランナーにとっては、提案書という形でプランを明示することにより、作成者の責任を明確にすることができます。顧客の希望や収支・資産状況等の前提条件が異なれば、当然にその問題点・解決策も異なりますが、前提条件とそれにもとづく解決策が提案書として明示されれば、後々のトラブルなどを避ける効果があります。また、目に見える形で顧客に提供される「提案書」は、ファイナンシャル・プランナーが提供する商品として、顧客から報酬を得やすいものです。

ファイナンシャルプランは、一度作成し、実行すればそれで終了するものではなく、顧客のおかれている状況や考え方、価値観等の変化、税制・社会保障制度等の変化、社会・経済環境の変化などに応じて見直しが必要となるものです。作成したプランが、永久に有効であり続けることはほとんど考えられません。将来、プランの見直しをする際に提案書が書面で残っていれば、変更点等の確認も容易であり、顧客がプラン見直しの必要性を感じる一助にもなります。

3 . 提案書作成の流れ

提案書を作成するということは、ファイナンシャルプランを作成することですので、「FP総論」で学習したファイナンシャル・プランニングのプロセスと同様に6つのステップがあります。実際に提案書を作成するまで、および提案書提出後の流れは、一般的に次のとおりです。

- ステップ1 顧客との関係確立とその明確化
- ステップ2 顧客データの収集と目標の明確化
- ステップ3 顧客のファイナンス状態の分析と評価
- ステップ4 プランの検討・作成と提示
- ステップ5 プランの実行援助
- ステップ6 プランの定期的見直し

(1)顧客との関係確立とその明確化

ファイナンシャル・プランニングは、顧客とファイナンシャル・プランナーの共同作業であり、顧客の協力なくして作成することはできません。そのためにはまず顧客との間に信頼関係を構築することが必要です。次のステップで顧客から必要な情報を入手することになりますが、信頼関係があれば顧客からの情報収集も容易になります。

顧客との関係確立は、ファイナンシャル・プランニングの最初のステップですが、最も重要なステップといえます。

(2)顧客データの収集と目標の明確化

顧客との関係が確立されたら、次は顧客から家族の状況や収支状況、資産・負債状況などの定量的情報、目標、希望、考え方などの定性的情報を収集します。質問紙を利用して、あるいは面談により、必要な情報を収集するとともに、顧客の希望や目標を明確にしていきます。

顧客の希望や提案書を作成する目的によって収集しなければならない情報は異なりますが、必要な情報が得られなければ、的確な提案書を作成することはできません。特に顧客の希望や考え方、リスク許容度などは、実際に面談してみなければ収集できない情報ですが、これらを取り違えてしまうとの外れな提案書となってしまうこともあります。顧客に満足される提案書を作成するためには情報収集も重要なステップです。

(3)顧客のファイナンス状態の分析と評価

3つめのステップは、顧客から収集した情報を分析することです。現在の収支状況や将来のライフプランをもとにキャッシュフロー表を作成し、問題点をみつけます。将来

の金融資産残高（貯蓄残高）の推移はどうなっているか、年間収支の推移はどうなっているか、年間収支が赤字となっている場合にはその原因は何か、などの分析を行います。

キャッシュフローからは分析できない資産や保障の状況については、個人バランスシートを作成したり、必要保障額を計算することなどにより問題がないかを分析します。現状を分析することにより問題点が明確になります。

(4) プランの検討・作成と提示

現状分析によって明らかになった問題点をいかに解決するかを検討し、提案書という形にするのが4つめのステップです。

キャッシュフローの改善方法には、主に次の方法があります。

ライフプランとは直接に関係のない支出等の削減

最初に行うのは、顧客の希望するライフプランとは直接には関係のない支出等の見直しです。顧客のライフプランを変更しなくても削減できる支出等から見直しを行います。具体的には、加入する生命保険や損害保険に無駄がないか、住宅ローンを見直すことにより将来の金利負担を軽減できるか、といったことが考えられます。使途不明金を把握し見直すことも支出の削減につながります。

運用方法の見直し

保有する金融資産等の運用方法を見直すことにより、キャッシュフローを改善することができないかを検討します。より収益性の高い商品を選択する余地はないか、などを検討します。

ライフプランの変更を伴う見直し

や の見直しを行ってもなおキャッシュフローの改善ができない場合には、顧客のライフプランの変更を伴う提案が必要になることがあります。

ライフプランの変更を伴う提案として、具体的には次のようなものが考えられます。ただし、顧客の希望に反する提案ですので、こうせざるをえないという理由が明確になっていなければ顧客に受け入れられるものではないことに注意が必要です。

イ．収入を増やす

収入を増やす具体的な提案としては、顧客の退職時期を延ばす（定年退職後に再就職する、継続雇用制度を利用して働く、嘱託で働く）、専業主婦である妻が働く（働く予定のない期間も働く、働く量を増やす）といったことが考えられます。

ロ．支出を減らす

ここでいう支出とは、生活費や車両関連費用、旅行等の趣味のための費用等、顧客が希望するライフプランに必要な費用です。

車を買って換えるサイクルを長くする、旅行に行く回数を減らす、購入する車両の価格を少し安くする、1回あたりの旅行の費用を少なくするといったことで、イベントの頻度や予算を減らすといった提案が考えられます。それでもキャッシュフローが改善しきれない場合には、イベントそのものを取り止めるという提案もあり得るかもしれません。

どの予算を減らすのか、あるいは収入増と支出減のどちらを優先するかは、最終的には顧客が判断することです。特に顧客の希望を満たせない提案をせざるをえない場合には、一方的な提案にならないように配慮することも必要です。

プランを検討するにあたって最も優先すべきことは、顧客の希望や考え方を満たすことです。顧客の希望を満たしていないプラン、顧客の考え方に反するようなプランは、キャッシュフローがどれだけ改善されていても、顧客の満足は得られません。キャッシュフローが改善されていることももちろん必要なことですが、数値だけがすべてではないことは認識しておく必要があります。

なお、提案書を作成する際には、顧客が専門家ではないことに十分に留意し、専門用語はできる限り避け、わかりやすい表現を心がけることが必要です。提案内容はできる限り具体的に記載し、顧客が独力でプランを実行できるためのマニュアルとなるような提案書が理想です。また、内容が金銭的なことであるため、将来のトラブルとならないよう、誤解のない表現であることも必要です。

(5) プランの実行援助

作成したプランを、提案書をマニュアルとして顧客が独力で実行できればよいのですが、プランの内容によっては専門家の手助けが必要になることもあるでしょう。顧客が独力でプランを実行する場合であっても、顧客のファイナンシャルプランに沿った形で実行されているかどうかをチェックする必要があるでしょう。提案書作成・提示後も継続的なフォローが必要といえます。

(6) プランの定期的見直し

プランは一度作成したらそれで完結するわけではありません。家族構成の変化、顧客の希望や考え方の変化、社会・経済情勢の変化、税制・社会保障制度の改正などがあった場合には、プランの見直しが必要になります。



提案書課題

～小林浩之様へのライフプランのご提案～

みなさんに本課題で取り組んでいただくのは、FP プロセスの6つのステップのうち、ステップ3の「顧客のファイナンス状態の分析と評価」、ステップ4の「プランの検討・作成と提示」です。顧客情報と対策前のキャッシュフロー表から現状の問題点を分析し、改善策を提案してください。

提案書作成にあたり、35 ページ以降の「提案書課題作成のためのポイントとワークシート」を活用しながら、作成のポイントを確認してください。また、この「提案書課題」で提示されている条件で不足する部分があれば、実際にみなさんが面談を行ったと仮定して、新たな条件を設定していただいてもかまいません。

作成に際してわからない点などがあった場合には、53 ページ以降の「提案書課題作成に関するQ & A」や、各課目のテキストなどを参考にしてください。

また、どのような提案をすればよいかわからない場合には、67 ページ以降の「提案書サンプル」にも目をとおり、参考にしてください。

顧客からの相談に対しては、さまざまな提案内容・対策の可能性がありえます。どれが顧客にとって最も適した対策であるかという考え方は、ファイナンシャル・プランナーによって異なりますので、プラン作成者の数だけ答えがあるといえます。顧客の希望や考え方をふまえて、さまざまなアイデアを出してみましょう。

< 顧客の概要 >

これから提案書を作成していただく顧客のプロフィールと希望の概要は次のとおりです。
小林浩之様ご一家にとってよりよいファイナンシャルプランを提案してください。

2006年4月 日、小林浩之さんは、ファイナンシャル・プランナーの さんに将来のライフプランについて相談し、プランの作成を依頼しました。

家族構成 : 小林浩之(こばやしひろゆき)さんは家電メーカーのRE社に勤務しており、2006年4月現在で45歳です。浩之さんの家族には、パートで働く妻の久美子(くみこ)さん、大学3年生の和也(かずや)さん、高校1年生の舞(まい)さんがいます。浩之さんの父は5年前に、母は2年前に亡くなっています。

妻の収入 : 久美子さんは友人の会社の仕事を手伝っており、舞さんが大学を卒業する2013年まで、その仕事を続ける予定です。

子ども費用 : 子どもの教育費については浩之さんが全額負担し、子どもが結婚するときにはそれぞれ100万円ほど援助したいと考えています。結婚資金援助については余裕がなくとも、最低限の援助はしたいと考えています。 [Q1へ](#)

住宅ローン : 浩之さんは1994年に住宅金融公庫の融資を利用してマンションを購入しましたが、その後に金利が低下したこともあり、2002年12月に住宅ローンを借り換えて毎月の返済負担を軽くしました。しかし、固定金利選択型のローンであるため、将来に金利が上昇した場合の返済については多少の不安を感じています。

定年退職後 : 浩之さんが勤務しているRE社の定年は60歳です。RE社は、本人が再雇用を希望すれば65歳まで勤務できる制度が設けられていますが、浩之さんは60歳で会社を退職した後は仕事を続けたいとは思っていません。できれば再就職はせずに、久美子さんと一緒に趣味の旅行や山歩きを楽しむ生活をしたいと考えています。しかし、再就職しない場合、公的年金だけで生活していけるのか不安を感じています。

遺族保障 : 自分に万一のことがあっても、妻の久美子さんが生活に苦勞するようなことは避けたいと考えています。
[Q2へ](#)

それでは、詳細のプロフィールと希望、各種資料を確認しましょう。

なお、次ページ以降のプロフィールと、希望、各種資料のページは、そのままコピーして使用しても構いません(課題に取り組む際の注意点は、32ページ以降もご参照ください)。

2. プラン作成にあたっての小林浩之様のご希望・考え方

プラン作成にあたりお伺いした浩之様のご希望・考え方は次のとおりです。

(1) 子どもの費用

和也様・舞様の教育費については全額手当てしたい。必要があれば教育ローンを利用してもかまわない。

和也様・舞様のご結婚する際には、それぞれ 100 万円を援助したい（結婚時期は 30 歳時と想定する）。

(2) 老後

60 歳で定年退職した後は、できれば再就職等はせずに、夫婦共通の趣味である旅行や山歩きをするなど、ゆとりのある生活を送りたい。

60 歳退職後も住宅ローンの返済が続くが、年金生活となっても返済を続けることは可能かどうか、あるいは何か対策があればアドバイスが欲しい。ただし、住宅ローンの金利変動リスクはできることなら低減したいと考えている。

子どもが独立する時期も近づいてきたので、老後資金準備を考えたい。老後資金準備についてアドバイスが欲しい。

(3) 保障

自分に万一のことが起きても、遺された家族がその後の生活に困るようなことは避けたい。少なくとも和也様・舞様が大学を卒業するまでの教育費と最低限の生活費、その後の久美子様の最低限の生活費については、全額確保できるようにしておきたい。現在加入している生命保険が適切かどうか、アドバイスが欲しい。浩之様自身は現在の生命保険料の負担は重いと感じているが、必要な保障を確保するためであればやむをえないと考えている。

(4) 資産運用

現在、金融資産の大部分を預金で運用しているが、年齢や家族構成、資産保有状況等、自分のおかれている状況から判断して適当なのか、アドバイスが欲しい。

仕事の関係で為替リスクは十分に認識しているが、収益性を考慮すれば外貨建て商品はポートフォリオに組み入れたほうがよいと考えている。

株式については保有すべきかどうかよくわからないが、現在のような低金利下では、多少リスクのある商品であっても、ある程度の収益が期待できる商品のほうがよいと考えている。