

II

ライフプランニングの基礎

1 ライフプランの作成

1. ライフプランとは

(1) ライフプランとライフデザイン

ライフプランとは、生涯の生活設計のことです。「将来、こうなりたい」、「こういうことをしたい」というような、個人個人がもつ将来の夢や希望の計画です。

「 年後に家を買いたい」、「子どもにはこういう教育を受けさせたい」、「年に2回は旅行に行きたい」といった具体的な「暮らし方」のプランが、ライフプランです。

これに対し、ライフプランを方向づけ、個人の基本的な生き方や人生に対する価値観が表れたものをライフデザインとよんでいます。「結婚するかしないか」、「出産するかしないか」、「独立・転職するかどうか」などは、個人のライフデザインによるものです。

(2) ライフプランの3大テーマ

ライフプランの3大テーマとして、「生きがい」、「健康」、「経済（資金）」があげられます。

「生きがい」は、家族や仕事のほか、ボランティアやスポーツ、趣味など、個人個人でさまざまです。生きがいは自分自身で考えるものであり、他人が関与すべきことではありませんが、生きがいをもつことは、人生をより豊かにする上で欠かせないことです。

生きがいをもち、豊かな人生を送るためには「健康」であることも必要です。健康には身体的な面だけではなく、精神的な面なども含まれます。

生きがいのプランを実現し、豊かな人生を送るためには、「経済（資金）」のプランも必要となります。資産運用、保障、税金などを考慮しながら、生きていく上で必要な資金の計画を立てることは、生きがいのプランを実現するためにも欠かせません。

この3つの領域について十分な検討を行い、豊かな生活・人生を実現するためのプランニングがライフプランニングです。ライフプランニングは、顧客が持つ将来の夢や希望をかなえるために行うものであり、ライフプランニングを行うことで、顧客の夢や希望の実現をより現実的とする効果が期待できます。

なお、ファイナンシャル・プランナーが「ライフプラン」、「ライフプランニング」という用語を使う場合には、主として「経済（資金）」的な面での生涯生活設計という意味で使用されることが多いようです。

(3) ライフプランとリタイアメントプラン

リタイアメントプランとは、一般的には定年退職後、あるいは事業を引退した後の、人生の後半期におけるライフプランのことです。リタイアメントプランは、ライフプランの一部、後半部分であり、ライフプランとあわせて考えるものです。

また、リタイアメントプランについては、「退職前後のプラン」、「退職後から相続までのウェルエイジング（良き加齢）プラン」、「終末期のプラン」に分けて考えることもあります。

2 . ライフプランとファイナンシャル・プランニング

(1) 広義のライフプランと狭義のライフプラン

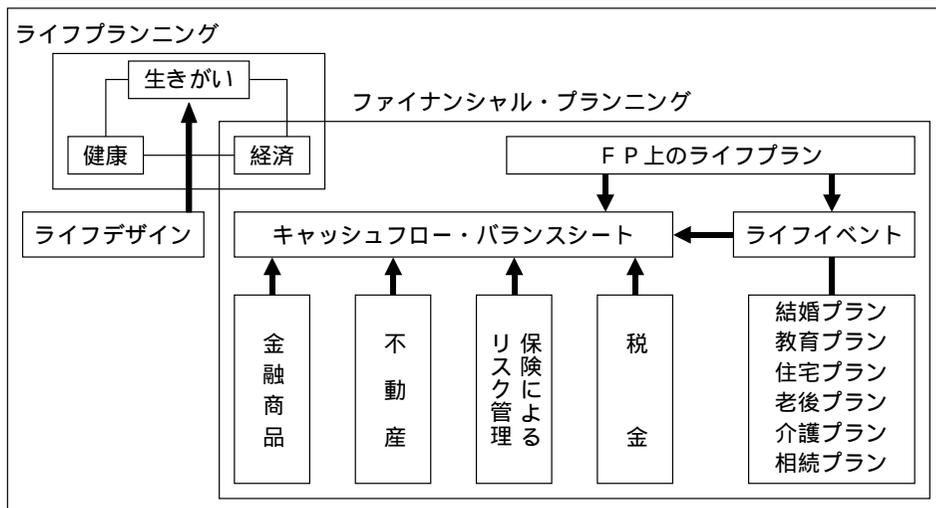
広義のライフプランとは、「生きがい」、「健康」、「経済」の3領域にまたがる、「暮らし方」としてのライフプランです。これに対し狭義のライフプランとは、広義のライフプランの中の、特に「経済」プラン、ファイナンシャルプランの中で使われる概念で、広義のライフプランを数値化したものです。

(2) 狭義のライフプラン、FPの領域のライフプランニング

ファイナンシャル・プランナーの領域のライフプランニングは、広義のライフプランを実現するために、住宅資金、教育資金、老後資金など、さまざまなライフイベント（将来の予定）を考慮して資金計画を立て、これを全体として管理していくことが中心となります。

管理の手法としては、顧客とその家族の将来の予定を示すライフイベント表（後述）を作成し、ライフイベント表にもとづいたキャッシュフロー表（後述）を作成します。キャッシュフロー表では分析できない顧客の資産状況についてはバランスシート（後述）を作成して分析します。これらの分析は定期的に行い、必要に応じて見直しを行います。

参考 ライフプランとFP



(NPO法人 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会における分類)
日本FP協会「FP総論第7版」より

3 . 目標の明確化・数値化

ライフプランを作成することで、目標が明確になってきます。ここでいう目標とは、ファイナンシャルプラン上の目標額、ファイナンシャル・ゴールです。

たとえば5年後に住宅を取得したいという希望があれば、一戸建てかマンションか、場所はどこがいいのか、などの具体的な検討項目が明確になってきます。同時に、どのくらいの費用がかかるのかも明確になり、「いつまでにいくら準備しなければならない」という目標数値が明確になります。

「いつ、何のために、いくら必要なのか」という目標が明確でなければ、プランを立てることはできません。ファイナンシャル・プランニングの第一歩として、目標数値、ファイナンシャル・ゴールを明確にすることが必要です。

参考 F Pプロセスの6ステップ

ファイナンシャル・プランナーが顧客のファイナンシャル・プランニングを行うに際しては、基本的には次の6ステップを踏むことになります。確認しておきましょう。

ステップ1：顧客との関係確立とその明確化

- ・顧客に適切な方法でファイナンシャル・プランニングのプロセス全体にかかわるポイントや概念を説明
- ・顧客に提供されるサービスの内容、プランニングのプロセス、必要な関係資料を説明
- ・顧客とファイナンシャル・プランナーそれぞれの責任について明確化

ステップ2：顧客データの収集と目標の明確化

- ・顧客情報の収集
- ・顧客のパーソナル・ファイナンシャルゴールと経済面でのニーズ、および優先順位の明確化
- ・ファイナンシャル・ゴールを達成する期間を明確にする

ステップ3：顧客のファイナンス状態の分析と評価

- ・キャッシュフロー分析、個人バランスシート分析、保障分析、税金分析とそれぞれの評価を行う

ステップ4：プランの検討・作成と提示

- ・提案書作成

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

2 一般的な年代別・ライフステージ別ライフスタイル

プランニングを行う上では一般的なライフプランの特徴等を把握しておくことが必要になります。ライフスタイルが多様化する中では「一般論的なライフプランは通用しない」一方で、「一般的にはどうなっているのか？」ということは、だれもが気になるところです。各年代ごとのライフイベントの特徴や関連データは、常に把握しておきましょう。

1. 一般的な年代別ライフスタイル

ライフステージ・年代別の一般的なライフイベントと資金ニーズは次のとおりです。

		一般的な ライフイベント	教育資金	住宅資金	老後資金	その他
独身期	20代	結婚 出産	■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■		結婚資金準備 保障の見直し
			家族形成期	30代	住宅取得	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
家族成熟期	40代	子ども進学				■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
			家族円熟期	50代	子ども独立	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
60代	退職					