

平成 17 年度

サービス分野人材育成プロジェクト業務報告書

「人材マップ・人材育成計画（概要版）」

－ ファイナンシャルプランナー －

平成 18 年 3 月

株式会社 NTT データ経営研究所

1. ファイナンシャルプランナーの概要

(1) 概要

ファイナンシャルプランナーとは、金融商品（預貯金、投資信託、有価証券）、年金、保険、ローン、税金などに関する情報を提供し、顧客に応じた資産設計に関するアドバイスを行う業種です。なお、日本の場合、米国のように個人を顧客としてアドバイスする業務はまだ少なく、法人を顧客としている場合が多いです。

(2) 市場動向

ファイナンシャルプランナーの市場規模の概況としては、近年、高齢化社会の進行や景気の先行きに対する不安感を背景として、資産管理に対する個人のニーズは高まり、対個人サービスの需要が拡大しており、今後も市場拡大が期待できる一方で、日本においては、資産という極めてプライベートな情報を第三者に開示しコンサルティングを仰ぐという文化がまだ定着していないため、ファイナンシャルプランニングの浸透が、市場拡大に向け、大きな課題となっています。

一方、ファイナンシャルプランナーの労働市場規模については、平成 17 年度のファイナンシャル・プランニング技能士の資格取得者数は合計 6 万 1,178 名で、前年比 20.6% 増であり、そのうち 1 級取得者が 1,129 名、2 級取得者が 3 万 1,424 名、3 級取得者が 2 万 8,625 名でした。また、現在、国際ライセンスである CFP の資格認定者数は 1 万 3,846 名、特定非営利活動法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会の実施する AFP の資格認定者数は 12 万 1,467 名です。ファイナンシャルプランニングの労働市場規模の概況としては、近年当該サービスに対するニーズが伸びてきていることから、今後更なる労働力（人材）の必要性が推察されます。

(3) ファイナンシャルプランナーに関連する業務の流れと職種

ファイナンシャルプランナーは、顧客に対する直接のコンサルティングの他、セミナーを開催したり、原稿を執筆したりします。関連する職種は、「ファイナンシャルプランナー」になります。日本の場合、金融機関や保険業などの企業に属して付帯サービスとしてファイナンシャルプランニングを行う場合が多く、ファイナンシャルプランニング専門の企業に属するケースは少ないです。

【参考：労働省編職業分類】

「ファイナンシャルプランナー」 209 他に分類されない専門的職業

2. 職種「ファイナンシャルプランナー」

(1) 労働市場の概況

職種「ファイナンシャルプランナー（FP）」における雇用形態としては、7割が正社員での採用となっています。また、年齢構成としては、30代～40代が中心です。さらに、男女構成としては、男性約7割、女性約3割となっています。賃金については、収入の実質的な中心値は200万～300万円と推測されていますが、1,000万円以上の収入がある人が1割弱おり、FP経験年数が9年以上では平均1,160万円となっています。経験によってFPの間で収入の格差があります。

(2) 職務内容と職務遂行能力

職種「ファイナンシャルプランナー」における職務内容には、「顧客に対するコンサルティング」「セミナー企画」「原稿執筆」があります。対法人のコンサルティング業務としては、中小企業の決算申告や税務監査などの付帯業務として、法人自体の資産運用のコンサルティングを行うケースや、企業の従業員に対する福利厚生の一環として、企業から発注を受けて従業員の資産運用のコンサルティングを行うケースがあります。一方、対個人のコンサルティング業務としては、老後の資産運用、相続、住宅ローン、保険の見直しなどに関するコンサルティングを行います。また、新規顧客の開拓の方法として、セミナー講師や原稿執筆を行います。

職種「ファイナンシャルプランナー」において、入職から3年程度は、初級と位置づけられ、新卒や未経験者といったサポートが必要な層が該当します。主な職務内容としては、資料収集や顧客からの資料請求への対応、簡単なアドバイスを行いつつ、上司の業務やセミナーに同行してサポートを行います。このレベルにおいて求められる職務遂行能力は、プラン作成に必要なコンサルティング分野の諸知識を習得していること、最新の金融情勢、関連法制度を理解していること、顧客から必要な情報を適切にインタビューできること、顧客のニーズに沿ったプランの提案ができること、わかりやすい提案書が作成できること、わかりやすく、飽きさせない講演ができること、聴衆からの質問に即座に的確な回答ができること、読者にわかりやすい文章・図表表現ができることと考えられています。

次に、職務経験が初級から3年～5年程度になると、中級と位置づけられます。主な職務内容として、コンサルティングやセミナー講師、原稿執筆など一通りの業務を自立して担当します。このレベルにおいて求められる職務遂行能力は、コンサルタント業務のメンバーとして業務を遂行できること、専門分野があること、充実したセミナー講演ができること、税理士等とのネットワークが築けること、マーケティング能力を身に付けることと考えられています。

そして、職務経験が中級から5年以上になると、上級と位置づけられます。主な職務内容として、コンサルティングやセミナー講師、原稿執筆など業務全体のマネジメントを担当し

ます。このレベルにおいて求められる職務遂行能力は、コンサルタント業務のメンバーのチーフとして業務にあたり、判断を下すこと、セミナーや原稿執筆等、営業活動も積極的に実施し、税理士等とのネットワークも活用して顧客獲得を行うことができることと考えられています。

(3) 人材要件

職種「ファイナンシャルプランナー」において求められる人材像としては、まず日々学習する姿勢が必要であるといえるでしょう。目まぐるしく変わる金融情勢や法制度を常にウォッチし学習する姿勢が重要です。また、金銭というデリケートな情報を顧客から引き出す必要があるため、顧客が安心して相談できる雰囲気づくりに留意する必要があります。また、特に対個人の場合、顧客は一定以上の年齢層が殆どであるため、一定の社会経験や常識に加え、少なくとも 30 代以上の人材の方が安心感を与えるという面があると言われています。さらに、顧客の持つデリケートな情報を引き出すためには、どれだけ人間性が信頼されるかが重要であると言えるでしょう。

また、「ファイナンシャルプランナー」には、専門分野や関連業務に関する基礎知識に加え、コミュニケーション能力、マーケティング能力、資料での表現能力、ネットワーク等に関する事項が重視されています。

他方、この職種における関連資格としては、国家資格である「ファイナンシャルプランニング技能士」(1 級～3 級) や、国際ライセンスである「CFP」や国内資格の「AFP」があります。基本的に業務をしていく中で取得していきませんが、入職する前に資格を取得しておくことは、就職に有利となります。この職種に転職する場合、銀行、保険業、証券会社、不動産会社、会計事務所などや、一般企業の資産運用、営業職などの経験が活かされます。

【関連資格】

「ファイナンシャル
プランニング技能士」

ファイナンシャル・プランニング技能士は、平成 14 年に、厚生労働省認定の国家資格として創設されました。顧客の資産に応じた貯蓄・投資等のプランの立案・相談に必要な技能を認定します。試験は複数指定試験機関方式をとっており、社団法人金融財政事情研究会と特定非営利活動法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会（以下、日本 FP 協会という）が実施しており、どちらの検定も受検資格や試験免除基準は同一です。等級は 1 級～3 級に分かれ、全級とも「学科試験」と「実技試験の選択科目（業務）のいずれか一つ」を選んで受検します。合格証書には選択科目（業務）が記載され、複数の選択科目（業務）を受検して複数の合格証書を取得することもできます。ファイナンシャルプランニング技能士の資格取得者数は、平成 17 年までの累計で 34 万 1,201 名であり、その内訳は、1

「CFP」 / 「AFP」

級取得者が1万7,373名、2級取得者が22万9,237名、3級取得者が9万4,591名となっています。

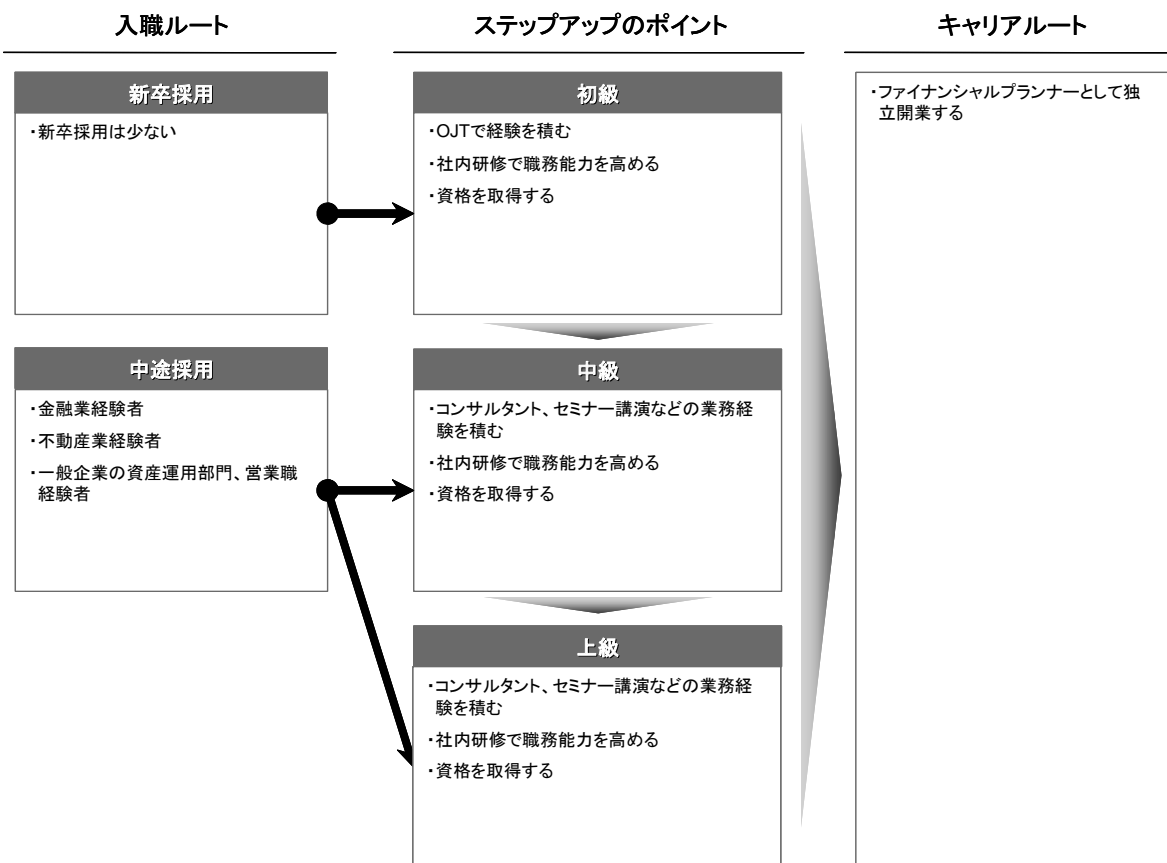
CFPは、平成4年に日本FP協会と米国のCFPボードとの業務提携により導入された、ファイナンシャルプランナーの国際ライセンスです。CFP資格は、米国および国際組織FPSB (Financial Planning Standards Board Ltd.) 加盟の世界の17の国と地域で導入されています。CFPの資格取得条件として、協会が実施するCFP資格審査試験に合格する他、日本FP協会認定のFP普通資格(AFP)を取得後、1年間の実務経験(日本FP協会会員在籍期間)を有することとされています。また、CFP認定者は2年ごとに資格の更新が必要ですが、更新の際には日本FP協会が定める研修を受講しなければなりません。平成17年度は1,800名がCFP資格審査試験に合格しています。

(4) 入職ルート・キャリアルートとステップアップのポイント

職種「ファイナンシャルプランナー」の入職ルートは、専門企業の場合、一定の社会経験が必要なことから、転職による中途採用が圧倒的に多いです。また、顧客のプライバシー情報を扱うことから、公募よりも口コミや勉強会などで人となりを理解した上で採用されることが多いです。ある程度の経験を積んでいる場合、個人で開業するケースも少なくありません。

職についてからのキャリアルートとしては、専門分野を見つけ、経験を積んで職能をステップアップ（多能化）させていった後、ファイナンシャルプランナーとして独立するケースが多いです。

さらに、この職種のステップアップの方法として、社内研修や OJT のほか、ファイナンシャルプランニング技能士や CFP・AFP などの資格を取得することが望ましいと考えられています。また、401K を見据え DC（確定拠出年金）プランナーの資格も重視されています。



(5) 人材の過不足状況感

職種「ファイナンシャルプランナー」における労働市場の人材の過不足状況感としては、初級、中級、上級とも大きな不足感はありませんが、異業種の経験を活かそうとする人材や、マーケティングのノウハウを持ち、顧客層の開拓ができるような上級の人材においては、やや不足感を感じています。