

1 ライフプラン作りとファイナンシャル・プランニング表とは？

お客様のライフプラン上の目標(ファイナンシャル・ゴール)を実現するために、現状を分析し、将来への予測をもとに、お客様にとって最良と思われる包括的な実行プランを书面化したものです。

2 お客様のメリット

- ①ご自身の経済的基礎条件の現状把握をし、その分析により問題点の発見・整理ができます。
- ②問題点やその解決策を明確な裏づけと根拠のもとプラン実行の必要性が数値化されるので改善・解決の可能性が高いです。
- ③経済情勢や家族構成など、環境変化に応じてのプラン見直しがスムーズに行えます。

3 プラン作成に当たっての面談内容

①家族構成	氏名・続柄・生年月日・性別・年齢・職業など
②収入の状況	給与・不動産などの種類と今後の見通し
③生活費や支出の状況	現在の生活費(住居費・一般生活費・余暇費) 子供独立後の生活費・退職後の生活費 大きな出費予定
④加入している年金	公的年金の加入状況・企業年金や個人年金の状況
⑤退職	退職時期 退職金の予定額など
⑥退職後の収入予定	再就職の予定や希望など
⑦金融資産の明細	貯蓄の目的、利用商品、金額、預入時期、満期、名義など
⑧不動産の明細	物件、時価、購入価格、購入時期、利用状況など
⑨その他の資産の明細	ゴルフ会員権、貴金属、絵画
⑩毎年の貯蓄額	貯蓄目的、利用商品、金額、積立期間など
⑪負債の状況	借入理由、ローンの返済期間、残高、金利、借入先など
⑫子供の教育	進路、進学予定(私立・公立)、教育資金予定金額など
⑬子供への資金援助	結婚資金、住宅取得資金などの予定金額
⑭住宅に関する情報	現在の状況、購入・買換え、増改築の予定や予算
⑮保障の状況	加入保険の種類、保険会社、契約者、被保険者、保険金額 受取人、満期、保険料、保険期間、特約内容など
⑯贈与の予定	贈与をする、される予定の有無、時期、金額
⑰相続の可能性	相続人、推定時期、資産形態、金額など
⑱投資に対するスタンスとこれまでのご経験	投資経験、期待収益、リスク許容度など
⑲生活設計上のご予定や希望、考え方など	転職、独立開業、転居、海外移住、再婚、離婚など

※プラン作成の数字は万単位となります。

4 生活設計上の目標の明確化と目標の数値化

このプランニングは、お客様のライフプラン上の夢や希望、目標を達成するために作成されます。

たとえば、「45歳に住宅を購入したい」とします。

心配な点は、予算、ローンの種類や金利、返済期間、その間の子供の教育費、老後のための貯蓄対策と、まだまだ心配な点はあります。購入することができて維持していけるかどうかの不安などをさまざまな角度からキャッシュフロー分析などをしていくこととなります。

漠然とローンを組んだり、資産運用を行うより、明確な目標や計画を持ち、コントロールすることによってより効率的で安心な生活を歩めるものと思います。

つまり、ご自身の夢・希望・目標や生活の中で「何のために、いつまでに、どれくらいの資金が必要」といった形でプランを明確化し、集約していきます。

5 ライフイベント表の作成

お客様とご家族の将来の予定や希望、目標などを時系列で表したものであり、プラン作成の重要な部分です。

お客様のメリット

- ① 漠然としていた自分と家族のイベントが再確認でき、視覚的に時系列で把握できます。
- ② 将来に向けての夢の構築と自己啓発(生涯学習)開始のきっかけづくりができます。
- ③ イベントに必要な費用を数値化して把握できます。

ライフイベント表例(簡易表示)

平成	ご家族の年齢				ご家族のイベント				予算
	正様	愛様	優様	博様	正様	愛様	優様	博様	
18	41	37	10	3					
19	42	38	11	4				住宅購入・頭金	500万円
20	43	39	12	5			入園		23万円
21	44	40	13	6			中学		41万円
22	45	41	14	7		就職	小学		25万円
23	46	42	15	8				新車購入	200万円
24	47	43	16	9			高校		52万円
25	48	44	17	10				家族旅行	50万円
26	49	45	18	11					
27	50	46	19	12			大学		106万円
28	51	47	20	13			中学		42万円
29	52	48	21	14					
30	53	49	22	15				新車購入	200万円
31	54	50	23	16			就職	高校	80万円
32	55	51	24	17					
33	56	52	25	18					
34	57	53	26	19				大学	110万円
35	58	54	27	20					
36	59	55	28	21			結婚		100万円
37	60	56	29	22	定年			新車購入	200万円
38	61	57	30	23				就職	20万円
39	62	58	31	24					
40	63	59	32	25					
41	64	60	33	26		定年		結婚	100万円
42	65	61	34	27					

6 お客様のファイナンス状態の評価

①現状の分析

ファイナンシャル・プランニング表作成のためには、お客様の現状を把握し、将来の夢や希望や目標、ご家族のイベントを実行した場合に問題が生じないかどうかの検証をすることから始まります。その際には、専門家の視点から、お客様ご自身が意識されていない部分についても問題点がないかどうかを分析、検討いたします。

②キャッシュフロー分析

お客様の現状の収支に、数値化された目標や将来のイベント(住宅・教育・車購入・老後など)を加えて、単年度の赤字や継続的赤字など長期的なキャッシュフローを作成します。

現在は収支がプラスで推移するが、子供が大学に進学すると継続赤字となり、貯蓄を取り崩し、老後は貯蓄不足、年金だけでは生活費を確保できない恐れがある、など対策前のよくある例です。

キャッシュフロー表例 対策前（簡易表示）

経過年数				基準	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
				H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	
家族構成	高橋 正 様	本人	41歳	42歳	43歳	44歳	45歳	46歳	47歳	48歳	49歳	50歳	51歳	52歳	53歳	
	高橋 愛 様	妻	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳	44歳	45歳	46歳	47歳	48歳	49歳	
	高橋 優 様	長女	10歳	11歳	12歳	13歳	14歳	15歳	16歳	17歳	18歳	19歳	20歳	21歳	22歳	
	高橋 博 様	長男	3歳	4歳	5歳	6歳	7歳	8歳	9歳	10歳	11歳	12歳	13歳	14歳	15歳	
ライフイベント	ご家族			住宅				車		旅行					車	
	正 様															
	愛 様						就職									
	優 様					中学			高校			大学				
	博 様				入園		小学							中学		
項目																
収入	継続的	給与収入 本人		450	455	460	465	470	475	480	485	490	495	500	505	
		給与収入 配偶者					180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
		その他収入														
	一時的	保険満期等		200												
		会員権売却		50												
		ローン借入		2500												
収入の合計				3200	455	460	645	650	655	660	665	670	675	680	685	
支出	基本生活費		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	
	住居費(家賃・ローン)		145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	
	" (固定資産税他)		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
	保険料		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
	教育費		30	40	45	60	60	100	65	65	170	150	105	105	105	
	その他支出		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
	一時的支出		3000				200		50						200	
支出の合計				3535	545	550	565	765	605	620	570	675	655	610	810	
年間収支				-335	-90	-90	80	-115	50	40	95	-5	20	70	-125	
貯蓄残高(運用率1.00%)				550	460	370	450	335	385	425	520	515	535	605	480	

※金額は万単位、実際の表では、各項目を物価等変動率や現在価値の計算をしています。

③個人バランスシート分析

キャッシュフロー表を作成することにより、年次ごとの収支や今後の貯蓄残高の推移は把握できますが、お客様の資産全体の把握はできません。

たとえば、持ち家で住宅ローンなどを多額に抱えている場合など、キャッシュフロー表だけでは問題点を発見できない場合があります。そこで個人バランスシートを作成し、資産と負債のバランスを分析します。資産全体は総ポートフォリオのため、金融資産と不動産のバランスや、流動性・安全性・収益性のバランスなども分析します。

個人バランスシート例(簡易表示)

[資 産]		[負 債]	
現金	100 万円	住宅ローン	2500 万円
株式	100 万円	自動車ローン	120 万円
投資信託	100 万円		
終身保険	100 万円	負債合計	2620 万円
住宅	2400 万円		
自動車	100 万円	純資産	280 万円
資産合計	2900 万円	負債・純資産合計	2900 万円

④保障分析

お客様のリスクやご家族のリスクが何であるかを、お客様のライフプランに基づいて整理していきます。その上で、どのようなリスクがあり、どの程度の保障を保険でカバーする必要があるのかを検討します。お客様の必要な死亡保障や医療保障がどの程度なのかを把握し、現状では必要な保障が確保されているのか、逆に必要以上の保険に加入していないかなどを分析していきます。また、現在加入している生命保険の内容(保険料負担能力、払込期間、保険期間、保障範囲など)を詳細に検討し、お客様のライフプランに適しているかを分析します。

⑤税金分析

お客様の支払っている所得税、住民税、自動車税、固定資産税などの税負担の軽減の余地がないか分析します。相続税がどの程度になるか、税負担の軽減の余地があるのか分析します。

7 プランの検討

分析の結果に基づいて、問題点とその原因の把握の解決策の検討をいたします。

問題点の多くは、お客様の希望する生活やイベントを実行した場合に生じる資金不足と思われます。この資金不足の解消を図りながらお客様のライフプランを実現するプランを提案いたします。

8 プランの実行と支援

お客様がライフプランニング表の内容に納得したところでプランを実行に移します。

当社は税理士、司法書士、不動産、保険会社、証券会社などのネットワークを持っておりますので、お客様とともに、プランの内容に基づいた各種手続きの実行と支援をさせていただきます。

9 プランの定期的見直し

プランは一度作って終わるものではなく、お客様の家族環境や考え方の変化、法律や税制の改正、金利動向や市況の変化などによって見直しが必要となります。少なくとも毎年1回程度のプランの進行状況の確認やプランの見直しが必要です。ファイナンシャルプランナーとお客様とは長期間にわたってのお付き合いが理想的となります。