

提案書って何？

顧客のライフデザインに基づく目標を達成できるようにするため、顧客の生活上の目標を明確化し、そこから導き出される個人的な財政目標（パーソナル・ファイナンシャル・ターゲット）を明確化して、その実行援助を行うために顧客に提示するものです。

この提案書を作成する前に、ファイナンシャル・プランニングには、6つのステップがあることを覚えましょう。

6 STEP

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



上記の6ステップをふまえて、顧客に対して教えを諭すような形ではなく、最終的には顧客の自己決定に委ねる形をとるようにしていきましょう。

■ 提案書作成の意義

提案書という形にすることで、顧客の問題点や解決策が明示され、顧客は理解しやすくなると同時に実行の可能性も高くなります。

プランナーとしては、目に見える提案書という形でプランを提示することにより信頼関係を高めることができますし、提案書は一種の商品ですからフィーを得ることも可能になりますが、このことは一方でプランナー自身の責任を明確化することになります。