



FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Financial Planning Practice Standard



재무설계실무기준

서론

각 재무설계 핵심 실무(Financial Planning Core Practice)는 해당 핵심 실무를 구체적으로 뒷받침하는 재무설계 실무기준(Financial Planning Practice Standard) 과 함께 제시됩니다.

각 실무기준에는 합리성의 기준(standard of reasonableness)에 따라 해석과 적용을 돕기 위한 설명이 포함됩니다.

재무설계 실무기준은 재무설계 업무를 수행함에 있어 실무 유형·환경·장소 또는 보상 방식과 관계없이 CFP 자격자에게 합리적으로 기대되는 전문 실무 수준을 규정합니다.

본 설명은 실무기준에 포함된 사항 외에 추가적인 전문 기준 또는 의무를 확립하려는 것이 아닙니다. 또한 실무기준은 제공해야 할 서비스 또는 서비스 제공을 위한 단계별 절차를 규정하기 위한 것이 아닙니다.

본 실무기준은 포괄적 재무설계서비스 또는 제한적 재무설계 서비스 제공에 적용될 수 있습니다.

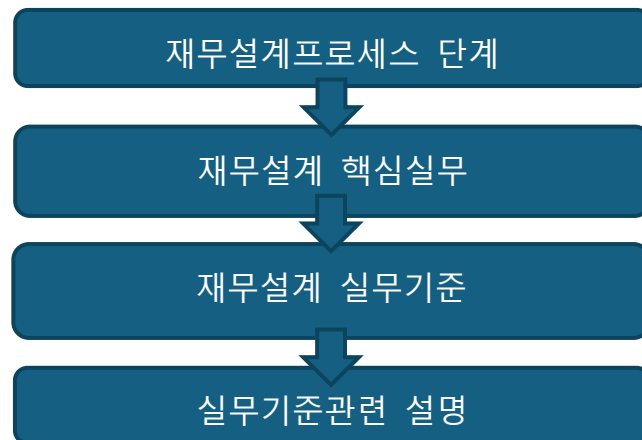


그림 4: 재무설계 프로세스(과정), 재무설계 핵심 실무 및 실무 기준 간의 관계
(다음 페이지에서는 재무설계 핵심 실무와 이에 관련된 실무기준을 제시합니다.)

재무설계 핵심실무 및 실무기준

재무설계 프로세스

1 단계: 고객과의 관계를 확립하고 정의한다

재무설계 핵심실무 1

고객에게 재무설계와 CFP 자격 보유자의 서비스, 전문 역량 및 경험을 체계적으로 안내한다.

실무기준 1

재무설계 절차, 제공하는 서비스, 그리고 자신의 전문 역량 및 경력에 대해 고객에게 명확하고 상세하게 안내합니다.

설명

CFP 자격자는 고객이 재무설계 과정 및 재무설계 계약의 특성을 명확히 이해할 수 있도록 지원하며, 자신의 전문성과 관련된 정보를 제공합니다. 해당 정보에는 재무설계가 고객이 설정한 개인 목표 달성에 기여하는 방식, 재무설계 서비스 제공에 활용되는 방법론에 대한 구체적인 설명, 그리고 CFP 자격자의 면허, 자격증 및 전문성에 관한 사항이 포함될 수 있습니다.

CFP 자격자는 고객과의 관계가 시작되는 시점부터 재무설계 과정 전반에 걸쳐 관련 규정 및 법률에서 요구하거나 적합하다고 판단되는 모든 정보를 고객에게 성실하게 제공합니다.

CFP 자격자는 자신의 서비스, 역량 및 경력에 대한 주요 정보를 고객에게 명확하게 제공합니다. 고객의 상황을 충분히 파악한 후에는 필요한 경우 추가 정보 또는 공시를 신속하게 제공할 수 있습니다.

CFP 자격자는 고객과의 관계를 구축할 때 상호 소통이 원활하게 이루어질 수 있도록 신뢰와 이해를 기반으로 정보를 효과적으로 공유합니다.

재무설계 핵심실무 2

CFP 자격자가 고객과의 업무 수행에 적합한 역량, 경험 및 이해상충 여부를 평가한다.

실무기준 2

CFP 자격자와 고객은 CFP 자격자가 제공하는 서비스 및 자격자의 전문성과 경력이 고객이 요청하거나 미래에 필요할 수 있는 서비스 제공에 적합한지 상호 평가합니다. 또한 CFP 자격자는 이해상충의 가능성을 검토하고, 해당 사항을 고객에게 명확하게 고지합니다.

설명

CFP 자격자는 고객과의 상담을 통해 고객의 재무설계 경험 및 이해도를 체계적으로 평가합니다.

CFP 자격자는 고객이 요청하거나 향후 필요할 수 있는 서비스가 제공 가능한지 정확하게 판단할 수 있도록 기술적 역량, 경력 및 고객 관리 방식을 포함한 정보를 제공합니다. 이 과정은 양측이 상호 신뢰와 전문성을 바탕으로 관계를 구축할지 여부를 평가하는 중요한 단계입니다.

CFP 자격자는 고객의 현재 또는 예상되는 서비스 요청을 바탕으로 자신의 기술, 지식, 능력 및 경력이 충분한지 신중하게 평가해야 합니다.

고객과 CFP 자격자는 고객이 제공한 정보를 기반으로 CFP 자격자 및 해당 관계를 지원하는 관련 인력이 고객의 기대를 충족하기 위해 요구되는 기술, 지식, 역량 및 경력에 대해 상호 검토합니다.

CFP 자격자는 이해상충 여부를 철저히 검토해야 합니다. 예를 들어, CFP 자격자의 이익이 고객의 이익과 상충하거나 고객 간 이익이 서로 충돌할 수 있는 상황, 관계 또는 사실을 포함합니다. 이해상충이 발생한 경우 CFP 자격자는 이를 고객에게 명확하게 고지하며, 이 공개를 바탕으로 고객 또는 CFP 자격자가 계약 체결 여부를 결정할 수 있습니다.

재무설계 핵심실무 3

고객과 재무설계 계약의 범위, 참여 방식 및 의사소통 절차를 명확히 정의하고 상호 합의한다.

실무기준 3

CFP 자격자와 고객은 재무설계 과정에서 제공될 서비스에 대해 사전에 상호 합의합니다. CFP 자격자는 서비스를 제공하기 전, 동의된 재무설계 계약의 범위를 서면으로 명확히 규정해야 합니다. 해당 범위에는 각 당사자(제3자 포함)의 역할과 책임, 재무설계 계약의 조건, CFP 자격자의 보상 및 이해상충 관련 사항이 포함됩니다. 재무설계 계약의 서면 범위는

양측의 서명 또는 고객의 서면 승인을 통해 확정되며, 계약 해지 절차도 구체적으로 명시되어야 합니다.

설명

재무설계 업무의 범위에 대한 상호 정의는 고객과 CFP 자격자가 계약 내용을 명확히 이해하고, 계약기간 동안 현실적인 기대치를 설정하는 데 중요한 역할을 합니다. 서면 계약서에는 고객의 요청 또는 잠재적 필요에 따라 포함될 수 있는 서비스 영역에 대해 당사자 간 협의가 이루어집니다.

아울러, 서면 계약서에는 CFP 자격자와 고객이 연락 빈도, 고객의 의사소통 선호도, CFP 자격자가 적용할 코칭 및 기타 행동 기법, 그리고 양측이 중요하게 여기는 재무설계 참여 범위 내의 추가 사항에 대한 합의 내용이 포함됩니다.

서면 계약 범위에 계약 조건을 명시할 때 CFP 자격자는 다음 사항을 포함합니다:

- 재무설계 제안서의 실행(이행) 및 명시된 개인 목표 대비 진행 상황 검토 등, 포함 또는 제외되는 서비스
- CFP 자격자의 계약 기간 동안 받는 보상, 그리고 고객이 지불해야 할 수수료
- 제 3 자와의 보상 약정과 관련된 기존 또는 잠재적 이해상충, 이해상충이 발생하는 경우 이를 공개하기로 한 합의 내용, 그리고 CFP 자격자가 이해상충을 어떻게 관리할 것인지에 대한 설명
- 계약에 참여한 특정 당사자들, 존재하는 법적 및 대리 관계의 세부 사항
- 계약 기간
- 고객의 책임, 정보 공개의 성격과 시기 포함
- CFP 자격자의 책임
- 재무설계 계약 종료에 관한 조항
- 고객의 불만 제기 절차 및 고객 불만 해결 절차
- 수집, 전송 및 저장될 고객 정보와 고객 정보 사용에 대한 제한 사항
- 고객 정보 보호 및 비밀 유지 방법

서면 계약 범위의 조건에 추가로 포함될 수 있는 정보는 다음과 같습니다:

- 재무설계 수행 과정에서 다른 전문가를 활용할 가능성
- 고객과 함께 일할 사람들의 자격, 면허 및 경력에 대한 설명
- 전문적 관계가 (i) 어느 한쪽 당사자에 의해, (ii) 상호 동의에 의해, 또는 (iii) CFP 자격자가 더 이상 자신의 전문적 책임을 수행할 수 없다고 판단되는 상황에서 종료되는 경우에 따라 적용되는 절차, 그리고 적절한 경우 고객을 다른 CFP 자격자에게 인계하기 위한 절차
- 재무설계 계약 조건에 대해 고객에게 알려주는 기타 정보

재무설계 프로세스

2 단계: 고객의 정보를 수집한다

재무설계 핵심실무 4

고객이 설정한 개인 목표를 체계적으로 분석 및 검증한다.

실무기준 4

고객이 제시한 목표를 확인하고, 해당 목표 달성을 위한 필요한 조치가 재무설계 계약의 범위 내에 포함되어 있음을 고객과 함께 명확하게 확인합니다

설명

CFP 자격자는 고객의 개별 목표를 정확하게 파악하고, 목표 간 상호작용 및 잠재적 상충 관계에 대해 명확하고 전문적으로 고객에게 설명합니다.

CFP 자격자는 고객의 단기, 중기 및 장기 개인 목표에 대한 우선순위 설정을 효과적으로 지원합니다.

CFP 자격자는 고객의 목표 달성을 위한 최적의 방안을 제안할 때, 해당 제안서 작성에 필요한 전문적 노력과 활동이 재무설계 계약 범위 내에 포함되는지 여부를 꼼꼼히 검토합니다.

재무설계 핵심실무 5

재무설계 계약 범위에 해당하는 정량적 자료 및 관련 문서를 체계적으로 수집한다.

실무기준 5

재무설계 제안 또는 실행에 앞서, 고객의 충분한 정량적 정보와 재무설계 계약 범위에 관련된 문서를 체계적으로 수집해야 합니다.

설명

CFP 자격자는 재무설계 계약의 범위에 따라 고객으로부터 완전하며 최신의 정확한 정보와 관련 문서를 수집합니다. 이 과정에서 온라인 설문지, 재무 기록, 또는 은행 계좌에 대한 온라인 접근 등 다양한 기술을 활용하여 고객 정보를 확보할 수 있습니다. 또한 CFP 자격자는 고객이 제공한 자료와 기타 관련 출처에서 얻은 데이터를 기반으로 체계적으로 분석을 수행합니다.

CFP 자격자는 고객이 제공한 정량적 정보의 정확성과 완전성을 신중하게 검증하며, 이를 바탕으로 고객의 재무적 상황에 대한 예비 분석을 수행합니다.

- 수집된 정보가 최신이고 정확한지 확인함으로써 정보 오류로 인한 오해를 예방하고, 재무설계 과정의 신뢰도를 유지합니다.
- 이러한 정보는 고객의 현재 재정 상태를 종합적으로 평가하는 데 사용되며, 결과는 고객과 명확하게 공유됩니다.
- CFP 자격자는 확보된 정보를 토대로 맞춤형 자문을 제공할 수 있는 토대를 마련하며, 이를 통해 고객의 목표 달성 및 재무설계의 효과성을 극대화합니다.

CFP 자격자는 고객에게 완전하고 최신의 정확한 정보 수집의 중요성을 명확히 안내하며, 관련 정보가 미흡할 경우 고객의 재정 상태 평가 또는 적절한 재무설계 권고에 영향을 미칠 수 있음을 설명합니다. 또한 CFP 자격자는 고객이 충분한 정보를 제공하지 않을 시 계약 범위의 조정 또는 계약 종료 가능성을 사전에 안내해야 합니다.

재무설계 핵심실무 6

고객의 가치관, 태도, 기대, 재정적 경험 및 금융 문해력에 관한 정성적 정보를 체계적으로 수집·분석하여 이해한다.

실무기준 6

고객의 가치관, 태도, 기대 및 재정 경험과 문해력이 재무설계 권고 또는 재정 의사결정에 미칠 수 있는 영향을 정확하게 이해하기 위해, 재무설계 업무 범위와 관련된 충분한 정성적 정보를 체계적으로 수집합니다.

설명

CFP 자격자는 고객의 가치관, 태도, 기대치, 그리고 재무 경험 및 문해력과 관련된 질적 정보를 체계적으로 수집하여 이러한 요소들이 고객의 재무 의사결정과 결과에 미치는 영향을 심도 있게 분석합니다. 이를 위해 CFP 자격자는 적극적인 경청과 적절한 질문 제기, 그리고 재무설계 과정 전반에서 고객에게 신뢰감과 탐구심을 효과적으로 전달하는 전문적 의사소통 역량을 갖추어야 합니다.

CFP 자격자는 고객의 재무 경험, 금융 관련 신뢰 수준 및 전반적인 금융 이해도를 평가합니다.

CFP 자격자는 추상적이거나 정량화 하기 어려운 고객의 여러 측면에 대한 이해가 주관적일 수 있으며, 이는 개인의 편향에 의해 해석될 수 있음을 인지합니다. 또한 CFP 자격자는 고객이 제공하는 정보에 따라 고객에 대한 이해에 본질적인 한계가 존재함을 인식합니다.

CFP 자격자는 고객의 정성적 정보를 평가한 후 이를 고객에게 확인하며, 수집된 정량적 및 정성적 정보에 근거하여 고객 상황에 대한 예비 분석 결과를 공유합니다.

CFP 자격자는 고객에게 분석과 권고를 위해 완전하며 최신의 정확한 정보를 확보하는 것이 중요함을 설명합니다. 또한 고객의 가치관, 태도, 기대 및 재정 경험 또는 문해력을 파악하기 위한 적절한 정보가 수집되지 않을 경우, 계약의 범위를 조정하거나 계약을 종료해야 할 수 있음을 명확히 안내합니다.

재무설계 프로세스

3 단계: 고객의 재정 상태를 분석하고 평가한다.

재무설계 핵심실무 7

고객의 정보를 면밀히 분석하여 현재 재정 상태를 평가하고, 고객이 제시한 개인 목표 달성을 위해 필요한 재무 목표를 도출합니다.

실무기준 7

고객의 정성적 및 정량적 정보를 체계적으로 분석하여 현재의 재무 상태를 평가합니다. 이를 바탕으로 고객이 제시한 개인 목표 달성을 위한 구체적인 재무 목표를 도출합니다.

설명

CFP 자격 보유자는 고객의 정성적 및 정량적 정보를 체계적으로 분석하고, 고객의 제출 정보 또는 명시된 개인 목표 내에서 발생할 수 있는 사실 누락, 불일치, 모순 등을 면밀히 검토해 고객의 현재 재정 상태를 평가합니다. 또한 CFP 자격 보유자는 이러한 평가에 근거하여 고객의 현재 재정 상황에 대한 근거 있는 의견을 제시하며, 고객이 명확히 밝힌 개인 목표 달성을 지원하기 위한 재무 목표를 도출합니다. 이와 더불어 현금 흐름 문제, 금리 차익거래 등 고객의 목표 달성에 영향을 미칠 수 있는 다양한 이슈를 식별합니다.

CFP 자격자는 대차대조표, 현금 흐름표 및 개인 위험 프로필 분석 결과를 활용하여 고객의 재무 상태를 보다 종합적으로 평가합니다.

재무설계 핵심실무 8

고객의 현재 재무 상태를 체계적으로 분석하고, 재무 목표 및 명시된 개인 목표 달성을 위해 필요한 재무 자원을 산정합니다.

실무기준 8

고객의 현재 재무 상황이 재무 목표 및 개인적 목표 달성에 어떻게 기여하는지 평가해야 하며, 필요 시 고객이 추가적으로 확보해야 할 재무 자원을 식별해야 합니다.

설명

CFP 자격자는 고객의 제공 정보, 현 재무 상태 및 예측되는 미래 재정 자원을 종합적으로 분석함으로써 고객이 각 재무 목표와 개별적으로 명시된 목표를 달성할 수 있는 현실적인 방안을 모색합니다. 이러한 분석 과정에서 자격자는 고객과 합의된 다양한 변수와 더불어 예상 은퇴 연령, 기대 수명, 소득 필요,

위험 요인, 투자 기간, 특수 필요, 경제적 자격 요건 등과 관련된 합리적인 가정을 근거로 하여, 예상 인플레이션을, 세율 및 투자 수익률 산정 등 재무계산을 지원하는 수치를 도출합니다.

CFP 자격자는 고객의 현재 행동을 분석하여 재무 목표 또는 명시된 개인 목표의 달성 여부를 평가합니다. 또한 목표 달성을 위해 필요한 행동 변화가 있을 경우 이를 효과적으로 식별합니다.

CFP 자격자는 고객의 선호도, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표가 변경될 경우 이를 반영하여 전 과정에 걸쳐 재무설계 절차를 반복적으로 수행할 수 있습니다.

재무설계 핵심실무 9

고객의 재무 상황과 현재 실행 방침이 내포하는 기회·제약·위험 요인을 평가한다.

실무기준 9

고객의 재무 상황과 현재 실행 방침을 종합적으로 평가하여 그로 인한 제약 및 위험 요인을 파악하고, 고객의 재무 목표 달성 능력 및 명시된 개인 목표 달성에 영향을 미칠 수 있는 제약과 위험을 식별합니다. 또한 여기에는 예상치 못한 개인적·재무적 사건에 대한 고객의 대응 능력, 의지 및 가능성을 평가하는 절차가 포함됩니다.

설명

CFP 자격자는 고객의 재무 상황 및 현재 실행 방침을 토대로, 해당 방침이 수반하는 제약과 위험을 평가하고 이를 식별함으로써 고객이 재무 목표 또는 명시된 개인 목표를 달성할 수 있는지 여부와 그 달성 방안을 종합적으로 평가합니다. 아울러 본 절차에는 고객의 행동에 영향을 미칠 수 있는 경제적·개인적 요인 및 상황 변화 시 재무 목표 또는 명시된 개인 목표의 달성 가능성에 대한 평가가 포함됩니다.

위험 평가의 일환으로, 자격자는 고객 개인 또는 가족, 사업·경력과 관련된 사안뿐만 아니라 인플레이션, 통화정책 또는 재정정책 등과 같은 거시경제적 요인 또한 함께 고려할 수 있습니다.

CFP 자격자는 고객이 재무 목표 또는 명시된 개인 목표를 달성할 수 있도록, 실현 가능한 절충안 또는 수용 가능한 대안적 접근방식에 관한 정보를 제공합니다. 또한 지속적 재무설계 계약의 경우, 고객의 생활 여건, 선호, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표의 변동에 따라 CFP 자격자와 고객 간 협의 및 협력이 반복적으로 이루어질 수 있습니다.

CFP 자격자는 고객의 재무 목표 달성 능력 또는 명시된 개인 목표의 달성에 영향을 미칠 수 있는 추가적인 쟁점을 식별할 수 있으며, 이를 고객과 함께 논의합니다. 아울러 식별된 쟁점의 성격에 따라 고객의 개인 목표가 달성 가능한지 여부 및 목표의 조정 필요성에 관하여 상담하는 것이 적절할 수

있으며, 그 결과 재무설계 참여 범위를 조정하거나 고객으로부터 추가 정보를 확보할 필요가 발생할 수 있습니다.

고객이 CFP 자격자와의 협의를 통해 절충안 또는 대안의 평가를 진행하지 않기로 결정하는 경우, CFP 자격자는 재무설계 계약의 범위를 제한하거나 계약을 종료하는 조치를 검토하여야 합니다.

재무설계 핵심실무 10

고객의 재무 목표와 명시된 개인 목표를 달성하기 위한 전략을 식별하고 평가한다.

실무기준 10

CFP 자격자와 고객은 고객의 현재 상황과 관련된 하나 이상의 전략을 평가할 수 있으며, 해당 전략은 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표 달성에 합리적으로 기여할 수 있습니다.

설명

CFP 자격자는 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표 달성을 위한 가능한 전략을 식별합니다. 또한 CFP 자격자는 고객에게 필요한 정보를 제공하여 고객이 해당 전략을 충분히 이해하고, 이를 통해 재무 목표 및 명시된 개인 목표를 합리적으로 달성할 수 있도록 지원합니다.

전략을 평가할 때, CFP 자격자는 여러 가정을 고려하고 조사하거나 다른 자격자와 상담하는 과정에서 명시된 개인 목표의 중요성, 우선순위, 시기를 논의합니다. 이 과정은 단일 전략 또는 복수의 전략을 대상으로 수행되며, 고객의 현재 행동 방향에 변동이 없는 상황에서도 적용될 수 있습니다.

복수의 전략은 고객의 재정 목표 또는 명시된 개인 목표 달성에 기여할 수 있습니다. 또한 CFP 자격자가 고객을 위하여 제시하는 전략과 그 결과는 다른 재무상담사가 제시할 수 있는 내용과 상이할 수 있으므로, CFP 자격자는 전문적 판단에 따라 재무설계 서비스를 제공하게 되며 그 과정에는 일정 수준의 재량이 수반될 수 있습니다.

재무설계 핵심실무 11

실현 가능성이 낮거나 비현실적인 재무 목표 또는 명시된 개인 목표를 식별하고, 그 실현 가능성에 관하여 고객과 논의한다.

실무기준 11

실현 가능성이 현저히 낮거나 비현실적인 재무 목표 또는 단기·중기·장기 개인 목표를 식별하고, 해당 목표의 조정 또는 포기 필요성에 관하여 고객과 논의합니다.

설명

CFP 자격자는 고객의 현재 재정 상황 및 행동 방침에 근거하여 비현실적이거나 달성 가능성이 낮은 것으로 판단되는 재정 목표 또는 명시된 개인 목표를 식별합니다. 또한 CFP 자격자는 해당 목표가 개별적으로 또는 집합적으로 실현 가능하지 않거나 현실적이지 않은 사유를 고객이 명확히 인식할 수 있도록 지원합니다. 이는 재정 목표 또는 명시된 개인 목표 간 상충이 발생하거나, 고객의 현재 상황 및 행동 방침, 또는 예상되는 미래 자원의 범위로 인해 목표 달성이 곤란할 수 있기 때문입니다.

CFP 자격자는 고객에게 실현 가능성이 현저히 낮거나 비현실적인 것으로 판단되는 재무 목표 또는 명시된 개인 목표와 관련하여 가능한 대안과 선택지를 제시하며, 해당 대안에 수반되는 절충관계 및 고려사항을 함께 설명합니다.

고객이 CFP 자격자와의 협의를 통해 절충안 또는 대안에 대한 평가를 진행하지 않기로 결정하는 경우, CFP 자격자는 계약 범위의 제한 또는 계약의 종료 등 필요한 조치를 검토하여야 합니다.

재무설계 프로세스

4 단계: 재무설계 제안서(권고안)를 수립하여 고객에게 제시한다.

재무설계 핵심실무 12

고객의 재무 목표와 명시된 개인 목표를 달성하기 위한 재무설계 제안서를 수립한다.

실무기준 12

고객의 현재 상황, 행동 방침 및 선택된 전략을 고려하여 고객의 재무 목표와 명시된 개인 목표를 합리적으로 달성하기 위한 재무설계 제안서를 수립합니다.

설명

다양한 전략과 고객의 현재 상황 및 행동 방침을 파악·평가한 후, CFP 자격자는 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표를 합리적으로 달성하기 위한 재무설계 제안서를 수립합니다. 재무설계 제안서는 단일 조치로 구성될 수도 있고, 복수의 조치가 결합된 형태로 이행될 수도 있습니다. 또한 CFP 자격자는 고객의 상황 또는 예상되는 행동 변화에 비추어 제안서의 내용이 합리적이고 실행 가능한지에 관한 고객의 피드백을 반영하여, 하나 이상의 제안서를 수정할 수 있습니다. 아울러 CFP 자격자의 권고에는 고객이 현재의 행동 방침을 유지하는 선택 또한 포함될 수 있습니다.

CFP 자격자는 전문적 판단에 따라 복수의 전략을 평가하여 재무설계 제안서를 수립합니다. 또한 전문적 조언의 성격상, CFP 자격자가 제시하는 제안서는 다른 재무상담사가 제시하는 내용과 상이할 수 있으나, 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표에 부합할 수 있습니다.

CFP 자격자가 고객과의 협의를 통해 재무설계 제안서를 반복적으로 보완·수정하는 경우는 물론, 고객이 CFP 자격자의 기술적 전문성에 근거하여 해당 권고를 수용하는 경우에도, CFP 자격자는 재무설계 과정의 해당 부분을 적절한 수준으로 문서화하여야 합니다.

재무설계 핵심실무 13

재무설계 제안서를 제시하여 각 전략이 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표에 어떻게 부합하는지 고객이 명확히 이해할 수 있도록 지원한다.

실무기준 13

재무설계 제안과 그 근거를 제시하여 고객이 해당 전략이 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표 달성에 도움이 되는지에 관하여 합리적인 결정을 내릴 수 있도록 지원합니다.

설명

CFP 자격자는 재무설계 제안서가 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표를 어떠한 방식으로 반영하고 있는지 고객이 명확히 이해할 수 있도록 설명합니다.

CFP 자격자는 자신의 의견을 사실로 단정하여 제시하는 행위를 지양합니다. 또한 고객의 개인적 상황 또는 경제·정치·규제 환경의 변동에 따라 재무설계 제안서의 수정이 필요할 수 있음을 고객에게 사전에 고지합니다.

CFP 자격자가 고객과의 협의를 통해 재무설계 제안서를 반복적으로 수립·보완하는 경우, CFP 자격자는 고객의 참여를 촉진하고 예비 및 최종 재무설계 제안서에 대한 피드백과 의견 제시를 권장합니다.

재무설계 핵심실무 14

권고된 실행 방침에 따라 재무 목표 및 명시된 개인 목표 달성에 영향을 미치는 요인에 관하여 고객과 논의한다.

실무기준 14

재무설계 제안서를 작성하는 데 사용된 정보, 요소 및 가정과 이러한 정보·요소·가정이 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표 달성 능력에 미칠 수 있는 영향에 관하여 고객과 논의합니다.

설명

재무설계 제안서를 고객에게 제시하고 공유할 때, CFP 자격자는 고객의 현재 상황, 권장 전략을 수립하는 데 사용된 요인 및 가정, 권고된 전략을 추진하거나 추진하지 아니할 경우의 위험, 그리고 권고된 전략 중 하나 이상을 실행하거나 실행하지 아니할 때 고객의 목표 달성 능력에 미칠 수 있는 영향을 고객이 명확히 이해할 수 있도록 설명합니다.

CFP 자격자는 고객이 재무 목표 및 명시된 개인 목표를 우선 순위화 하거나 우선 순위를 재조정할 수 있도록 지원하며, 각 목표에 적용되는 시간 범위를 함께 고려하여 우선순위의 선택이 합리적으로 이루어질 수 있도록 안내합니다.

재무설계 핵심실무 15

고객의 피드백을 반영하여 재무설계 제안서를 수정·보완한다.

실무기준 15

CFP 자격자는 고객의 피드백을 반영하여 재무설계 제안서의 유형 및 범위에 관하여 고객과 상호 합의하며, 그 내용에는 고객의 재무 목표 또는 명시된 개인 목표의 조정, 목표 우선순위의 재조정, 또는 재무설계 업무 범위의 변경 등이 포함될 수 있습니다.

설명

고객에게 제안서를 제시함에 있어, CFP 자격자는 고객이 해당 제안에 따라 행동할 의지 및 이행 가능성을 평가합니다.

CFP 자격자는 고객과 재무설계 제안사항, 행동 방침 또는 우선순위 변경 사항을 협의하고, 그 처리 방식에 따라 기존 재무설계 계약의 참여 범위를 조정할 수 있습니다. 또한 CFP 자격자는 고객이 재무 목표 또는 명시된 개인 목표를 조정하거나 목표 우선순위를 재조정하는 데 필요한 지원을 제공하며, 이에 따라 재무설계 제안사항을 수정합니다. 아울러 제안사항의 변경에 따라 재무 모델링 및 민감도 분석의 수정이 필요할 수 있습니다.

또한 수정된 재무설계 제안서가 CFP 자격자에게 이해상충 또는 잠재적 이해상충을 초래할 수 있는 경우, CFP 자격자는 해당 사실을 고객에게 명확히 고지합니다. 이 단계에서 고객 또는 CFP 자격자는 재무설계 계약을 진행하지 아니하기로 결정할 수 있습니다.

재무설계 핵심실무 16

개인적 상황 또는 경제적·정치적·규제 환경의 변화에 따라 재무설계 제안서가 변경될 수 있음을 고객에게 고지한다.

실무기준 16

개인적 상황 또는 경제적·정치적·규제 환경의 향후 변화가 재무설계 제안서에 영향을 미칠 수 있음을 고객에게 고지하고, 고객의 상황 및 재무설계 제안서를 지속적으로 검토하여 필요에 따라 제안 사항을 수정할 수 있도록 고객과 상호 협력합니다.

설명

CFP 자격자는 재무설계 제안서가 고객의 현재 상황 및 예상되는 미래 환경을 바탕으로 재무 목표와 명시된 개인 목표의 달성을 지원하기 위하여 수립되었음을 설명합니다. 다만 개인적 조건(예: 경력, 건강 등) 또는 경제적·정치적·규제 환경(예: 최신 규정 또는 법률, 자격 상태의 변화)의 변동이 발생할 수 있으며, 이러한 변동은 고객의 목표 달성 능력에 영향을 미쳐 재무설계 제안서의 수정이 필요하게 될 수 있음을 고객에게 고지합니다.

재무설계 프로세스

5 단계: 고객의 재무설계 제안서를 실행한다

재무설계 핵심실무 17

재무설계 제안서 실행의 우선순위와 책임에 관하여 고객과 합의한다.

실무기준 17

고객은 재무설계 제안사항 및 그 우선순위, 그리고 재무설계 참여 범위에 부합하는 실행 책임에 관하여 CFP 자격자와 상호 합의합니다. 여기에는 CFP 자격자가 재무설계 제안서를 실행하거나 그 이행을 지휘·조정할 수 있는 역량이 포함됩니다.

설명

CFP 자격자와 고객은 재무설계 제안사항, 그 우선순위 및 실행 책임에 관하여 상호 합의합니다.

CFP 자격자의 책임에는 실행에 필요한 활동을 식별하고, CFP 자격자와 고객 각자의 책임을 명확히 하며, 필요 시 다른 자격자와의 협업을 조정하고, 관련 법령 및 고객의 사전 동의 범위 내에서 고객 정보를 공유하는 사항 등이 포함될 수 있습니다.

CFP 자격자는 고객이 재무설계 제안사항과 그 영향, 그리고 재무설계 제안서를 실행하는 데 있어 고객의 책임(해당하는 경우)을 이해하고 있음을 확인합니다.

CFP 자격자는 재무설계 제안서의 실행을 위하여 필요한 경우 한 명 이상의 다른 자격자에게 업무를 의뢰할 수 있음을 고객에게 알리고, 해당 자격자의 자격을 설명합니다.

고객이 CFP 자격자를 이행 서비스만을 목적으로 고용한 경우, CFP 자격자는 재무설계 계약의 제한된 범위를 서면으로 정의하고, 해당 범위와 실행 활동에 관하여 고객의 사전 동의를 받아야 합니다. 특히 CFP 자격자는 재무설계 업무 범위에 타인이 제공한 정보, 분석 또는 권고에 얼마나 의존하는지도 포함하여야 합니다.

재무설계 핵심실무 18

재무설계 제안서를 실행하기 위한 제품 또는 서비스를 식별하고 제시한다.

실무기준 18

재무설계 제안서를 실행하기 위해 적절한 제품 또는 서비스를 식별하고 제시합니다.

설명

CFP 자격자는 고객의 상황에 적합하고 고객의 재정 목표 또는 명시된 개인 목표를 합리적으로 달성하는데 도움이 될 수 있는 제품 또는 서비스를 추천합니다.

재무설계 과정에서 고객으로부터 수집된 정성적·정량적 정보를 바탕으로, CFP 자격자는 재무설계 제안서의 실행을 지원하는 제품, 서비스 또는 행동(고객 행동 변화 포함)을 식별함에 있어 전문적 판단을 활용합니다.

CFP 자격자는 재무설계 권고를 제시함과 동시에 제품 또는 전문 서비스를 제공할 수 있습니다.

고객이 추천된 제품, 서비스, 행동 또는 전략에 대한 이해와 동의를 확인한 경우, CFP 자격자는 고객이 재무설계 제안사항의 이행을 지원할 의사와 준비가 되어 있음을 확인할 수 있습니다.

CFP 자격자는 추천된 제품 또는 서비스로 인해 발생할 수 있는 이해상충에 관하여 고객과 논의하고, 이러한 이해상충이 재무설계 제안에 미칠 수 있는 영향을 설명합니다.

재무설계 프로세스

6 단계: 모니터링(의뢰인 상황 평가)

재무설계 핵심실무 19

고객의 상황과 재무 목표 및 명시된 개인 목표에 대한 향후 평가의 접근 방식과 책임에 관하여 고객과 합의한다.

실무기준 19

고객과 CFP 자격자는 고객의 상황에 대한 향후 평가의 수행 방식 및 그 조건을 상호 정의하고 합의하며, 그 범위에는 재무 목표 및 명시된 개인 목표, 개인 위험 프로필, 라이프스타일 등 기타 관련 요소, 그리고 고객의 개인 목표 달성을 위한 진행 상황이 포함됩니다.

설명

CFP 자격자는 정기적으로 고객의 재무 목표 및 명시된 개인 목표에 대한 진행 상황을 평가하고, 필요에 따라 재무설계 제안서를 조정합니다.

평가 과정은 고객의 상황, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표의 변화, 현재 재무설계 제안의 적절성 또는 실현 가능성에 대한 점검 필요, 또는 경제적·정치적·규제 환경의 변화 등 다양한 사유로 고객 또는 재무설계 자격자가 개시할 수 있습니다.

고객이 실시간으로 지속적으로 재무설계 데이터에 접근할 수 있는 경우, 평가는 주기적으로 진행되는 구조화된 방식보다 더 자주, 상호작용적이며 연속적으로 수행될 수 있습니다. CFP 자격자와 고객은 평가 과정에서 수행될 활동의 성격과 범위, 그리고 각 당사자의 역할과 책임을 상호 정의합니다.

평가 과정은 CFP 자격자가 기존 재무설계 업무 범위를 수정하거나, 고객과 새로운 재무설계 계약을 체결하는 결과를 초래할 수 있습니다.

재무설계 핵심실무 20

고객의 상황, 재무 목표 및 명시된 개인 목표, 그리고 경제적·정치적·규제 환경의 변화에 따른 재무설계 제안서의 갱신에 관하여 고객과 합의한다.

실무기준 20

CFP 자격자와 고객은 고객의 상황, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표, 그리고

경제적·정치적·규제 환경의 변화에 따라 재무설계 제안서를 언제, 어떠한 방식으로 갱신할지에 관하여 상호 합의합니다.

설명

재무설계 프로세스는 고객의 개인적 상황 또는 경제적·정치적·규제 환경의 변화에 따라 재무설계 제안 및 지원 전략의 조정이 필요해질 수 있는 역동적인 절차입니다. 따라서 CFP 자격자와 고객은 고객의 상황, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표의 달성을 위한 진행 상황을 정기적으로 확인·평가함에 있어 각자의 역할과 책임을 사전에 합의하고 이를 명확히 이해하여야 합니다.

CFP 자격자는 평가를 일정에 맞추어 설정하거나 재무설계 기간 동안 지속적인 상호작용의 일환으로 평가를 수행할 수 있습니다. 평가 과정에서 CFP 자격자는 고객의 기존 재무설계 권고에 대한 의지를 확인하거나, 고객의 상황, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표, 또는 환경의 변화에 대응하기 위하여 필요에 따라 재무설계 제안서를 조정합니다.

평가 과정에는 CFP 자격자와 고객이 수행하는 다음의 사항이 포함됩니다:

- 고객이 합의한 재무설계 제안사항이 이행되었는지 여부를 확인합니다.
- 고객의 재정 목표 달성 또는 명시된 개인 목표 달성 진척 상황을 평가합니다.
- CFP 자격자가 내린 초기 또는 이후의 판단을 재평가하여 지속적인 합리성을 확보합니다.
- 고객의 상황, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표, 또는 환경의 변화에 비추어 재무설계 제안의 조정 필요성을 판단하는 데 도움이 됩니다.
- 재무설계 제안에 필요한 변경 사항에 관하여 상호 합의합니다.

고객의 상황, 재무 목표 또는 명시된 개인 목표에 변동이 발생하는 경우, CFP 자격자는 고객에게 재무설계 과정을 재안내하고 관련 가정 및 재무설계 제안사항을 재확인하거나 필요에 따라 갱신합니다.