

連載



前回は、資産運用を始める際にはお客さまのゴールの設定とその共有が重要であるというお話をしました。今回は、ゴールベースアプローチにおけるアドバイザーが果たす役割の重要性について考えてみたいと思います。

潜在的ゴールの顕在化

まずアドバイザーの皆さんが、お客さまに資産運用のゴールを尋ねたとします。おそらく多くのお客さまからは、「目的なんて特にない、なんとなく」とか「定期預金に置いておいても仕方ない」といった答えが返ってくると思います。このように資産運用のゴールが明確になっていない、あるいはお客さまご自身もそれに気が付いていないような場合、一体どうすればよいのでしょうか。どのようなお客さまにも、程度の差はあるものの潜在的ゴールは必ず存在します。確かにゴール設定の際に、お客さまから必要な情報を全て聞き出すのは大変ですし、何から聞くか難しい点もあるかと思いますが。このような時に頼りになるのは、客観的なデータ情報です。例えば、セカンドライフにおけるご夫婦二人のゆとりのある生活には月額約38万円が必要になる一方で、公的年金収入の平均は月額約22万円（※）であると説明することで、これからの生活に不足するお金のイメージを持って頂くことができるでしょう。また日本銀行の想定物価上昇率は年率2％であることや、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が期待する名目運用利回りは年率4％程度が想定されていることなどをお話しすれば、資産運用の必要性をより一層理解してもらった材料にもなるはずです。このように具体的な数字を使うことは、

潜在的なゴールの顕在化が期待できるため、皆さんの腕の見せどころになるかと思います。

ゴールの顕在化はあくまで出発点

ここまで見てきたようにゴールベースアプローチの鍵となるのは、アドバイザーの皆さんによる潜在的なゴールの顕在化です。

ただしアドバイザーの役割は、単にそれだけにとどまるものではありません。ゴールを顕在化し、共有することができれば、次はその目標達成に向けて様々なサポートを行うことが大切です。アドバイザーは、ややもすれば「投資の方法や商品を提案する人」と位置付けられがちですが、それ自体の提案は業務のほんの一部にしか過ぎません。アドバイザーの本領が発揮されるのは、お客さまごとのゴールを設定する場面に加えて、商品を提案した後、つまりアフターフォローの場面なのです。以前に本コラムでもお話ししたように投資の基本は長期分散投資や積立投資ですが、これらを長期にわたって実践し続けることは簡単ではありません。なぜなら、保有している間に相場が上下すると、つい売却してしまうケースが多いからです。このような際に適切なアドバイスを実施、あるいは共有したゴールをリマインドするアドバイザーがいれば、長期的に運用を続けることも可能でしょう。アドバイザーにとって重要なことはゴールの設定だけではなく、ゴールを共有し客観的な視点による適切なアフターフォローです。こちらも、欠くことができない大切な業務なのです。

ゴールベースアプローチは、ようやく日本でも少しずつ広がりを見せ始めています。今後その普及と浸透、一層の定着のためには、単なるアドバイザーから「ゴールベースアドバイザー」へと意識を変えることが、何より重要な鍵を握っていると筆者は考えています。

（※出所：（公財）生命保険文化センター「生活保障に関する調査（令和4年度）」及び 令和5年1月20日 厚生労働省年金局年金課 報道発表資料）

（執筆：りそなアセットマネジメント
未来資産形成ラボ所長 南川 久）