

連載



全12回にわたる本コラムも、いよいよ最終回となりました。私たち未来資産形成ラボでは「誰にとっても資産形成がより身近で当たり前の未来を創る」という信念を掲げて活動しています。これまでの11回に及ぶ本連載もその一環として取り組んできましたが、いかがでしたでしょうか。

最終回となる今回は、改めて未来資産形成ラボが大切にしている想いと、それを実現するために私たちが特に注力している「ポートフォリオ提案研修」をご紹介します。

“三方よし”の持続可能なビジネスを目指して

筆者は滋賀県の出身ですが、古くから近江商人の活動理念を表す言葉として「買い手よし、売り手よし、世間よし」という「三方よし」の精神を幼い頃から様々な場面で教えられてきました。投信販売の現場においても、この考え方は通じるものがあると思っています。コラムでは「プロセス責任」や「長期分散投資の重要性」、また「ゴールベースアプローチ」や「顧客が求めるアドバイス」等について見解を述べてきました。私たちはアドバイザーの皆さんが一人でも多くのお客さまに対して、安定的な資産形成をサポートする役割をしっかりと果たしてもらいたいと考えています。そのためにも、もう一つの新しい提案の「引き出し」を身につけてほしいと思い、そのエッセンスをいくつかお伝えしてきました。お客さまの真のニーズに合ったご提案で、お客さま（買い手）の満足度は上がるはずです。また新たな提案手法で預かり資産残高が増えれば、皆さん（売り手）は所属する金融機関の長期的なストック収益の積み上げに貢献できるほか、ご自身のやりがいにもつながるでしょう。加えて、資産運用を始めるお客さまが飛躍的に増えることで、政府が目指す家計の安定的な資産形成支援（世間）にも参画できることとなります。もしこれらが実践できれば、資産運用業務はまさに「三方よし」の持続可能

なビジネスとなるはずです。ただ現場では思うように進まないことも多く、様々な課題を抱えていることも事実だと感じています。そこで私たちはこのような課題を解決し、また想いを実現するための研修をご提供しています。

実践重視の「ポートフォリオ提案研修」

私たちが力を入れている「ポートフォリオ提案研修」では、国際分散投資を基本とした商品の組み合わせによる提案スキル習得を目指します。様々なケーススタディを盛り込み、とにかく現場で実践的に使えることを意識しています。

本コラムでも紹介してきた「リスク・リターン」や「ゴールベースアプローチ」の考え方は当然ながら、ポートフォリオ理論や行動経済学の話など、一般的な研修にはあまり見られない、資産運用の本質的な内容にも踏み込みます。また、コンテンツは現場のニーズに合わせて毎回カスタマイズすることが基本です。受講者からは「自信を持って提案できるようになった」、「分散投資による運用効率改善は目からウロコでした」といった感想を頂いています。未来資産形成ラボでは「三方よし」の持続可能なビジネスの実現に向けて、アドバイザーの運用知識や提案スキルをレベルアップして頂くための各種研修をご用意していますので、ぜひご活用頂ければと思います（QRコードをご参照ください）。



終わりに

本コラムは「投信販売現場革命」というテーマでお話を続けてきました。「革命」とは本来、権力体制や組織構造の抜本的な社会変革を意味しますが、新しい始まりを意味する言葉でもあります。私たちは、お客さまごとに異なる資産運用の「ゴール」を見据えた資産形成の裾野拡大に、皆さんと一緒に取り組んでいきたいと思っています。これまでの投信販売の手法とは異なる新たなアプローチでお客さまの資産形成に対する理解を広め、「資産形成が生活の一部として当たり前に実践される未来」の実現、ひいては日本全体の家計資産の底上げ目指し、投信販売の現場に革命を起こしましょう！ 3カ月に渡ってお付き合い頂き、本当にありがとうございました。またいつの日か、皆さんと現場でお会いできる日を楽しみにしています。（了）

（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）