

筆

者が担当するお客さまの場合、運用相談の内容は大きく分けて、①どう投資に取り

組めばいいか（退職金をもらったなど）、②すでに持っている投信や株式などのリスク商品を見直したほうがいいか（過去に勧められるままに購入した、リスク商品を相続したなど）に

絞られる。どちらのケースも比較的年齢層は高く、運用は預貯金など安全資産が中心で、リスクを負った運用には不慣れな方といつていい。しかし、「リスク商品を取り入れた運用をしなければ」と思い込んでいる方が少なくない。

家計の年間決算を
記入してもらう
ワークが不可欠

具体的な運用の話に入る前に、

まずお客さまの家計の現状と今後のプランを明確にすることが始める。

お客さまにはあらかじめ「家計の年間決算シート」をお渡しし、面談口までに現在の年間収支をわかるかぎり記入してきていただく。

また、この先発生する大きな支出の予定を具体的に整理しておくこと、リタイア前のお客さまには「ねんきん定期便」や企業年金に関する資料の持参をお願いする。

この作業により、数字として明確になっていない家計の現状や今後のライフプランが数値化され、問題のあるなしが具体的な数字として見えるようになる。つまり、老後生活費の補填として取り崩す予定額や、将来のプランにいくら確保すべきかがハ

問題の有無を数字で確認してから 投資に取り組む意欲を聞く

ここでは、運用アドバイスに詳しい8名のFPに、お客さまを知り、運用目標を共有するためのコツを伺った。

ツキリする。

それら今後の支出予定額が手持ちの金融資産額でカバーできることが確認できれば、漠然と「資金不足になるのではないかと不安を抱いていたところ、「いくらまでなら使っても大丈夫」と安心に変えることが可能だ。

お客さまの
投資への意欲と
適性を探る

そうすると、①のケースのお客さまなどは、苦痛を覚えてまで不慣れなリスク商品での運用を行わなくてもよいことに肩の力が抜ける。この先ゆるゆるとでも投資に取り組むかどうかは、お客さまの意欲次第だ。

コンサルティングを進める中で、お客さまが投資に取り組めるかを確認し、また投資への適

性を探っていく。

もし、リスク商品と付き合うのは手に余るという方なら、中長期的に使わずにすむ資金は「個人向け国債（変動10）」の利

用を勧めるくらいで、預貯金中心で良しと考える。
あくまで「元本の安全を最優先し、相場変動でドキドキしないことが目標」だからだ。ただし、インフレリスクについては説明しておく。

リスク商品のみと
預貯金を加えた
2つの円グラフを提示

大多数のお客さまはゆっくりと投資に取り組んで行きたいと希望されるので、アセットアロケーションの基本を説明し、運用商品としては低コストのインデックスファンドを候補に挙げ