

資産形成を促したいお客様への 年代別アプローチと声かけ

3つの年代を挙げ、どんな資産形成ニーズがあるのか解説。具体的な声かけアプローチも紹介する。

塩川治明

20代のお客様

早めに積立を始めてこそ 投資効果が高まる点を説明



20 代の若いお客様で、多額の収入があるというケースは稀である。収入から生活資金や交遊費等を除くと、余裕資金は残らないというお客様がほとんどであろう。

しかし、社会人として日が浅く、収支に余裕のない時期から定期的な積立を習慣付けておくことは、お客様が資産を築いていくための礎となるだろう。

時間は20代最大の強み！

20代のお客様には、他のどの年代も持っていない強みがある。それはセカンドライフまでの期間が非常に長いということだ。リスク・リターンの安定した資産形成を目指すにあたって、20代のお客様は、この時間

を味方につけた長期投資のメリットを最大限に享受することができる。

しかし、多くの20代のお客様は、積立と聞くと積立定期預金を思い浮かべるだろう。積立投資信託や平準払い保険について考える人は多くはない。

長期投資の効果を大きく享受できるにも関わらず、その手段が積立定期預金だけでは非効率と言わざるを得ない。そこで、長期投資の効果を最大化する手段として、投資信託の積立を提案したい。

また、つみたてNISAやiDeCoといった節税メリットを期待できる金融制度は、長期投資を前提とした制度設計となっている。



個人年金保険や終身保険といった貯蓄性の高い保険商品も、時間を味方につけることを前提とした商品といえるだろう。こうした制度や商品の活用も効率的な資産形成に役立つことを説明したい。

若いお客様にある「時間」という最大の強みを活かすには、定期的に積み立てる金融商品を早くから始めてみる——という行動が有効となる。所得と支出のバランスを考えるクセをつけ、同時に積立について検討してもらえらるよう、丁寧なアプローチが求められる。

こんな声かけで資産形成を促そう

iDeCoやNISAと
いった制度を
ご存知ですか？



声かけ ①

合課税であるため、金額で簡単に示すには難しい面がある。そこで自庫のiDeCoのパンフレットを用いて、「運用の善し悪しに関わらず節税になる」と説明すれば、制度の魅力が伝わりやすくなるだろう。

手元に残る金額を例示

当然、資産形成の期間が長いほど非課税の効果は大きくなる。税金をコストとして意識し始めた年代だからこそ、制度利用による非課税の効果を強調したい。

「〇%節税になる」という説明に留めず、「運用益が□円あったと仮定しますと、△円が節税になり×円がお手元に残ります」と具体的に金額を例示することで、お客様はメリットを実感しやすくなる。

声かけのポイント

税負担を意識し始めて
いるだけに「非課税」
の効果を強調しよう

年金や
老後資金について
お考えですか？



声かけ ②

お客様に、自身の年金受給環境について改めて認識してもらうことは非常に重要だ。公的年金の受給開始年齢はかつては60歳からが一般的だったが、現在は65歳からが主流になっている。さらに、受給開始年齢をもう一段引き上げる検討が政府内でなされている。

またインフレへの対応としてかつては「物価スライド方式」という仕組みが採用され、インフレと同率の支給額増額を目指していたが、現在はそうした効果が期待しにくい「マクロ経済スライド」に変更されており、年金は増えにくいといえる。

地道な積立は有効と伝える

さらに、現役世代が支払う社会保険料は増加の一途を辿っている。国民年金保険料を例に挙げると、1993年に月額1万円を超える負担となって以降、現在では1万6410円（2019年度の保険料額1万7000円を、物価や賃金の変動率を加味した保険料改定率で調整した金額）にまで増えた。「年金が将来も安定的に給付されるか不安」という現役世代の声も少なくない。

こうした年金の現状を説明したうえで、状況を前向きに捉えるためにも、自助努力による資産形成が大切であること、そのためには地道な積立が有効な手段となる点をお客様には伝えよう。

声かけのポイント

年金制度の現状を説明
して自助努力の必要性
を理解してもらう