

NISAやジュニアNISAは ファイナンシャルプランニングを 内蔵した非課税の仕組み制度です

FPの手法がわが国に取り入れられて30年。

この間、資産運用環境はインフレからデフレへと大きく変化した。

そうした中で、今、ファイナンシャルプランニングに
期待される役割は何か。

大和総研の川村雄介副理事長にお話をうかがった。

「コア・サテライト」も
説明できるFPのコンセプト

川村さんが近代セールス社発行の単行本『ファイナンシャルプランナー』で米国のFPを紹介されたのは1986年3月のことでした。あれから30年が経過しましたが、現在の状況をお考えですか。

川村 FPについては、この15年ほどで金融機関の職員ならFPの資格を持っているのが当たり前と思われるほど定着した感があります。この間、次から次へと新しい横文字の言葉が出てきていますが、どれをとってみてもFPを上回るような目新しいコンセプトといえるものはなかったように思います。

最近で言えば、「コア・サテライト」。要するに、資産を守る運用と増やす運用を、どのように行っていくかということですが、専門家の中には目新しいもののように言う方もいます。

しかし、本質は昔からあるもので、ファイナンシャルプランニングの手法のひとつのようなものです。

ここ20年ほどはデフレで、今の40歳代まではデフレに慣らされています。しかし、平均余命でも社会に出て一生を終えるまでには60年以上の期間があります。その間ずっとデフレが続くのかと考えたときに、予測はできないけれども、気付いたらインフレになっていたという可能性は常にあります。

我々の世代が社会に出て中堅社員になるまではインフレの時代で、資産運用の基本はインフレヘッジでした。インフレ率を上回る金融商品は何かというと「それは株式だ」と、経済成長を上回るいわゆるエクイティ投資が注目されたのです。

個人にとって命の次に大事な虎の子の資産を減らさないためにはどうしたらよいかということに、デフレだったらキャッシュ

株式会社大和総研 副理事長

川村雄介

