

# こんな声かけで余裕資金での運用ニーズを喚起しよう

余裕資金を持つお客様から運用ニーズを引き出す声かけを挙げ、アプローチ法を解説する。

## 声かけ1

低金利が続いていますが、ご不満はありませんか



1 998年（平成10年）、悪化した経済状況の中、大規模な財政政策が行われ、翌99年に日本銀行は無担保コール翌日物の金利を0・15%とした。それ以降、解除を交えながらも現在に至るまで低金利が続いている。

家計金融資産構成比率に關していうと、日本の現預金は約50%強、株式は約10%、保険・年金準備金は約28%である。世界と比較してみると、米国はそれぞれ約13%・36%・30%、ユーロエリアでは約33%・19%・33%である（2018年3月時点）。

先進国の中で、日本は昔から

預金の割合が高い状況に変化がない。お客様からは「あまりリスクをとりたくない」「低金利に不満はあるけど、預金以外の金融商品はよく分からない」という声を耳にすることもあった。

## 資産の棚卸しが大切

しかし、人生100年時代といわれる今、この低金利の環境下において預金が増えないということは、将来の不安要素につながるというのを理解してもらうことが大切である。

合わせて、お客様の金融資産について、お客様自身できちんと棚卸し（中身を把握）しても

らうことが大切である。その過程で運用の必要性やリスク資産の割合・運用期間、またお客様の考え方や希望が見えてくる。お客様の年齢に関わらず、本声かけをきっかけに、先述した要素を理解してもらうことが非常に大切だ。それがマーケットが動いた際に、お客様が冷静な判断が下せるかどうかにつながる。長期で運用するのなら、押さえておきたいポイントだ。

## こんなトークでニーズ喚起

担当者「低金利が続いています。が、ご不満はありませんか」  
お客様「もうずっと低いままだよね。もう少し金利が高い商品が良いけど、預金以外はよく分からないしなあ」  
担当者「預金では資産が増やしにくい状況は、将来の不安要素にもつながりかねないですね。ぜひこの機会に、お客様の資産を一度整理し、資産運用の必要性を検証されませんか」

## 声かけ2

インフレになるとお金の価値が目減りすることはご存知ですか



## 2

000年代以降、日本ではデフレが進んだが、長期的に見れば日本経済は物価上昇とともに歩んできた。近年はデフレという言葉聞く機会が減り、身の回りの商品が総じて値上がりしていると感じているお客様も少なくないだろう。

高度成長期、物価上昇率に比べて収入が増えていく時代には物価上昇についてそこまで意識はしなかったであろう。

しかし、低金利時代が長く続き、物価も引き続き漸増している現在の状況を考えると、これまでのように資産を「とりあえず預金に置いておく」という選

択については、一旦検討する余地もあるといえよう。

物価上昇に伴いお金の価値は下がるといふ話題を出しながら、低金利時代において「自身の資産について、預金以外へ持ち方を変えてみる」という選択肢もあることを、お客様に理解してもらうことが大切だ。

## 長生き時代に備えてもらう

若いお客様は、なかなか資産運用の必要性について実感できない。そのような場合、セカンドライフの時間は想像以上に長いということ、常に親の介護や病気のリスクがあることなどを

話題に出しながら、早いうちから備えることが必要だということとを理解してもらおう。高齢のお客様についても、医療費や介護費の話など、長生き時代には様々なお金が必要となる。

その際に資産を低金利の預金に置いたままでは、貯めておいたとしてもお金の価値が目減りしてしまうおそれもある。人生

## POINT

- ・低金利時代の長期化、身近な物価上昇の話題から運用という選択肢もあることを案内
- ・若年・高齢層を問わず、人生100年時代の必要資金について具体例を示しながら説明

100年時代に突入するにあたり、運用を活用して資産についても「長生き」させていくことの大切さを理解してもらうとよい。

## こんなトークでニーズ喚起

担当者「インフレになると、お金の価値が目減りすることはご存知ですか」  
お客様「はい、最近も食品とか値上げがすごいですよね。現金で持っているのは損になっていくのかな…」  
担当者「お金の持ち方を預金以外へ変える方も増えています。長生き時代を視野に入れ、ご自身の資産について計画的に考えてみませんか」