

# 追加提案は「ここ」から！ お客様のライフプランや リスク許容度を再確認しよう

木内清章 産業能率大学講師

ここでは、お客様の資産運用に向けた投資目的の確認方法や留意点を解説する。

## 投

資信託などリスク性金融商品を勧誘するにあたっては、「適合性の原則」が最も重要である。お客様の知識・経験・財産・投資目的を十分にヒアリングすることは、預かり資産業務においてよく認識されていることだろう。

一方で、預金だけを勧誘する際には、この適合性の原則について意識されることはあまりなかったと思われる。しかし、預金金利の上昇によって、お客様の運用資産の

構成は預金とリスク性商品のバランスが大切になってきている。このため、定期預金を単一で勧誘するよりも、リスク商品を絡めた複合的なアプローチが主体となるだろう。改めて、適合性の原則についても再確認していく必要があると高まっている。

適合性の原則の要素の中でも、金融資産全体のバランスを取るためには、投資目的が特に重要である。ここでは、お客様が投資目的を考えるうえでポイントとなる「①ライ

フプラン」と「②リスク許容度」について、それぞれのようヒアリングし、確認していくと効果的なのを考えてみたい。

## 1 ライフプラン

ライフプランをヒアリングするには、お客様の家族を話題に深掘りしていくと、会話がスムーズに運びやすい。子どもが生まれた、小学校に入学した、大学を卒業したな

ど、節目となるステージをイメージしてもらおうのである。例えば、「子どもが小学校に入学する頃にはマンションを買いたい」「中学生になったらリフォームをしたい」「大学を卒業するときは自分も55歳を過ぎていくから、少しづつ定年後のことも準備し始める時期だろう」というように、お客様の先々について漠然とした状態から、より具体的な状態へと発想を膨らませてもらうことがポイントである。

## 長期間の資金準備に投資信託を活用

そのため、想定したタイミングで実際に大きな資金が必要とならなくても構わない。具体的なライフプランが頭の中に出上がっているお客様は少ない。そうした方には

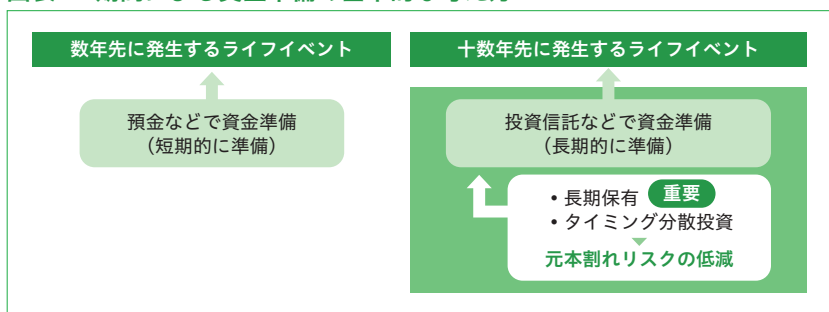
「35歳でマンション購入、60歳までには〇百万円を貯蓄しておく」のような回答をすぐ求めることは難しいものだ。ライフプラン表に数字を落とし込んでいくことを急がず、段階的に少しずつお客様自身が発想を広げていけるようにサポートしたい。

ライフイベントの支出は、数年先の短期的な視点で発生するものと、十数年先の長期的な視点で発生するものが混在している。例えば、「子どもの学費支出は近い将来に発生し、親の介護支出は長期的に見て生じる可能性がある」などだ。

また、資金の性格も「発生することが確実な資金」と「いくらかかるのか予想が難しく、当面は予想して備える必要がある資金」に分けることができる。

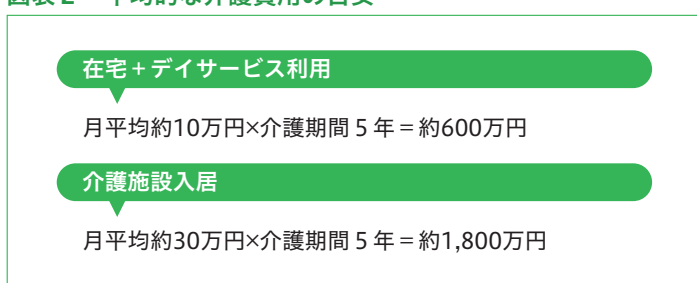
前者の資金準備は預金などを主体とする対応、後者については投資信託などによる資産形成を主体とする対応が考えられる（図表1）。これは投資信託で運用する場合は何年後にいくらになるかが確実には想定できないうえ、場合

図表1 期間による資金準備の基本的な考え方



(出所) 筆者作成

図表2 平均的な介護費用の目安



(出所) 生命保険文化センターや保険会社の資料を参考に筆者作成

## 平均コストを示すことも重要

長期保有とタイミング分散投資が、元本割れリスクを抑制するうえで合理的な方策となるのだ。



ライフプランについてお客様と会話を展開していくうえで、基礎情報としてライフイベントの平均コストを示していくことも重要だ。例えば、平均的な介護費用の目安は図表2のように示す。これらの数字は、あくまで