



実行支援に強いFPになる。

～テーマは老後資金と相続～

資産運用に関する相談を持ちかけられた時、実行支援に強いFPとしては、具体的にどのような商品で運用すれば良いのかまで踏み込んでアドバイスを行う。証券仲介業を営むFPであれば、自分が取扱う投資商品の販売につなげることを考えるのでは、と想像される。でも、それでは顧客のニーズに合ったアドバイスは難しい。大事なことは、顧客が現在、置かれた状況を冷静に分析し、長期的な視野で顧客に必要なものを提示すること。多摩プランニングオフィス代表の半田典久氏に、実行支援のポイントを伺った。



プロフィール紹介

岐阜県出身。名古屋工業大学工学部卒業。CFP®、行政書士、証券アナリスト。メーカーにて製造、販売、研究、企画部門など幅広く経験した後独立。現在は、シニア層を主として東京、多摩地区を中心に、老後資金作りや相続を中心テーマとして、FPと法律の知識を生かし、相談に留まらず具体的に実行支援するところまで行っている。証券仲介業務は(株)アドバンテッジインシュアランスサービスのサポートを受け活動。多摩プランニングオフィス代表。
http://www.tama-p.jp

老後資金と相続をテーマにセミナーを開催

「FPと言っても、なかなか仕事の内容を理解してもらうのは難しい。多くの方が興味を持つのは、テーマです。私の場合、老後資金と相続をテーマにして、セミナーを開催することから顧客への接触を試みています」。

FPとして独立開業をして2年が経った半田さん。今は多摩地区を中心にFP活動を行っている。そんな半田さんが顧客と接触するのに大事にしているのが、セミナーの開催だ。

「具体的には、その地域の広報誌にPR広告を掲載してもらいます。そこにお越しいただいたお客様に、老後資金や

相続に関するお話をさせていただき、そこから具体的な相談へとつなげていきます」。

実際、どのような人が集まってくるのだろうか。

「テーマがテーマですから、年齢的には60歳前後の方が多くですね。それと、これは結構意外だったのですが、7～8割が女性の方。それも、決して家計に関する相談ではないのです」。

60歳前後の女性が集まれば、夫が定年を迎えた後の家計をどうすれば良いのかという点に、相談が集中すると思われがちだ。

「でも実際は、自分のお金をどうしたら良いのかという相談が多いのです。

ご主人を亡くされた方やへそくりも含めて、自分自身のお金をどう増やしていけばよいのか、ということへの関心が、非常に高まっていますね」。

平均寿命が男性に比べて長いこと、いわゆるもうひとつの「2007年問題」(離婚時の年金分割制度)が囁かれるなか、女性の相談が増えるのも当然なのかも知れない。

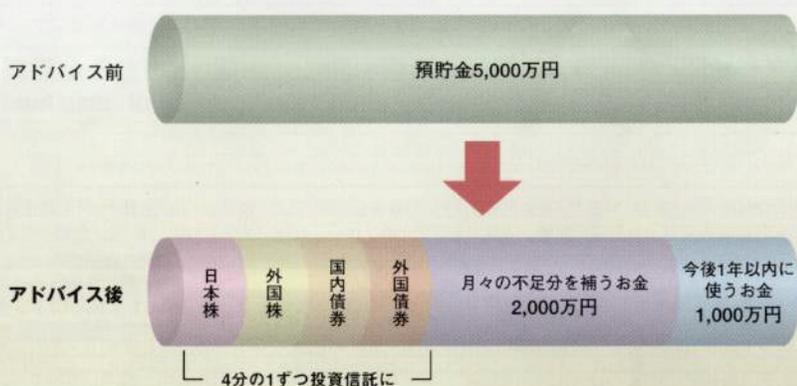
老後の資産形成の手段として投資信託を活かす

老後資金と相続をテーマにセミナーを開催する半田さん。具体的には、どのような内容の話をしているのか。

「老後の資金作りや、その手段として投資信託、相続に関しては遺言書の書き方などをテーマにしています」。

長寿化が進展する一方、低金利が常態化し、公的年金の将来も危ぶまれるなか、定年までに築いた蓄えだけでは、

Aさんの資産ポートフォリオ



実行支援の
ポイント3

- 1 老後の資産形成というスタンスを重視する
- 2 長期の視野でアドバイスする
- 3 情報提供は重要なことをわかりやすく

満足のいく老後生活が送れなくなる恐れが高まっている。

このままの状態での蓄えを取り崩して生活資金に充てていくと、平均寿命(余命)前に食いつぶしてしまう人もいのではないだろうか。さらに長生きしたら、資金繰りに窮することになる。長生きはリスクのひとつとも言えそう。

「だからこそ、定年後も資産運用を真剣に考えていく必要があります。定年だから預貯金で安定運用という時代は終わりました。ある程度、リスク資産も視野に入れて、年5%程度のリターンは確保していきたい。そうすれば、資金と支出状況にもよりますが、場合により枯渇時期を10年前後延長させることも可能になります」。

相談に見える人は、どのような悩みを抱えているのだろうか。

「相談事例はさまざまですが、やはり老後の生活資金が十分かどうか、不十分な場合はどうすれば良いのかという相談が一番多いですね。加えて、金融機関から勧められるままに投資信託や外債、その他の金融商品を買ってしまい、整理が付かなくなっている人もいます。金融機関のセールスがあまりにもうるさいので、商品を押し付けてこないところで考えたいという話も少なくありません」。

こうしたお客様の要望、ニーズをじっくりと聞きながら、半田さんは一人ひとりに合ったプランニングを作成していく。

まずはプランニングありき。
商品販売とは違うスタンスで

半田さんがお客様の資産形成に関するプランニングをする場合、セミナーも含めて4回くらい面談し、そこからお客様に合ったプランニングを模索するという。

「大事なことは個人の立場、必要性から考えるということ。手数料欲しさに『まず商品販売ありき』の方もいますが、それではお客様は購入したとしても納得していないでしょう。だから、まずは老後資金の必要性、運用前後で老後資金がどのように変わりうるかをしっかり納得してもらい、そのうえで必要な商品を、そのプランニングにそって組み入れていくようなアドバイスを心がけています」。

以前、半田さんに相談を持ちかけてきたお客様Aさんは、保有資産額が5000万円。このうち1000万円は1年以内に使う予定があるためそのまま預金に置いておくことにして、残り4000万円の運用をどうすれば良いのか、アドバイスを求めてきた。半田さんは将来計画を聞いてキャッシュフロー表を作成し、

将来5年間のプラス・マイナスをチェック。「余裕資金」となる額を判断して投資信託に分散投資したという。

「具体的には日本株式、外国株式、国内債券、外国債券に、それぞれ投資するファンドを買いました。資金は基本的に4分割しました。「意味のある分散」をすることでリスクを管理し、単一のファンドの価格変動リスクを軽減できます。過去のデータから判断すると、目安として年5%程度のリターンは狙えると考えています」。

こうしてポートフォリオを組み、実際に運用がスタートしたら、あとは年1~2回はお客様に直接会って、現状を確認して修正するという。

「基本的に目先の動きで一喜一憂するような運用アドバイスは行っていませんから、頻繁に会うことはありません。でも、年に1回から2回はお客様と会い、必要に応じリバランスのアドバイスなどを行うようにしています」。

実行支援に際しては、他にどのようなポイントがあるのだろうか。

「やはり大事なことは長期的な視野でアドバイスすることです。データで説明する際も、過去30年くらいのデータを見ていただきながら、長期投資の意味を眼で確認してもらいます。あまり目先で儲かる、損するという話はしません。あとは、詳しい説明は大事なことです。あくまで本人にとって本当に重要なことを分かりやすくがポイント。あまりに専門的な多くの情報を提供すると、逆に混乱し理解を妨げます」。

FP開業からわずか2年にして、半田さんは自分の方法論を確立していた。



FP支援サービス

ファイナンシャルプランナーをもっと身近に。
FPの皆様を実務面でサポートします。

商品提供体制として、生損保51社の取扱、日興コーディアル証券の証券仲介業を行うとともに、販売支援やバックオフィス機能も提供しております。

株式会社 アドバンテッジ インシュアランス サービス

〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-1-1 中目黒GTタワー4階
URL: <http://www.armg.jp> <お問合せ> fp-cs@armg.jp

商品提供

- 保険 生保 22社・損保 29社
- 証券 証券仲介業(日興コーディアル証券)

販売支援

- 保険 my保険手帳
(リスク診断、保険証券情報管理)
専任スーパーバイザー
- 証券 日興コーディアル証券提供のIFAネット
専属スーパーバイザー

バックオフィス機能

- 保険 募集人登録・管理、清算業務
(必要に応じて)見積りや更改案内、各種手続き
- 専属担当者によるコンプライアンスチェック
- 研修 コンプライアンス研修・テスト 販売研修

Independent Financial Advisor



常にお客様の立場で(FAITH)、
お客さまと向き合う(FACE)。

私たちは「証券仲介業」という新しい仕組みを活用することで、最高の証券サービスを提供できると考える皆様がお客さまと「FAITH&FACE」で結ばれる固い絆を築いてゆくお手伝いをいたします。

日興コーディアル証券
IFAビジネス部

TEL 03-5652-8811

URL <http://www.nikko.co.jp/ifa/>