

▼理事からのメッセージ▼

支出にフォーカスしたファイナンシャルプランニング

福田 猛

『DIE WITH ZERO』という本が話題になりました。「(資産を)ゼロで死ぬ」という強いタイトルですが、内容は素晴らしいものです。アメリカ人の 1/3 は死ぬ時に資産が生涯で 1 番多いそうです。日本人はもっとではないでしょうか。漠然と将来について不安を抱き、いろんなことを我慢して安心のために節約し貯蓄を行います。そのうち、我慢していること自体を忘れているかもしれません。人が死ぬ直前に後悔するとしたら、同じような理由が多いそうです。

男性なら「働き過ぎた」が上位に来るそうです。

「もっと家族との時間を増やせば良かった」

「趣味に時間を割けば良かった」

本当はやりたいことがあるのに我慢している人はたくさんいます。

本人がやりたいことに費やした時間や経験は何物にも変え難い貴重なものです。

そういったことにお金を使うことは重要です。

私たちがお客様のファイナンシャルプランを立てるお手伝いをする時、このことを意識すると劇的に提案の質が向上します。

支出をヒアリングする時、例えば車を買換える予算を入力する際に、お客様が 150 万円と回答し 10 年ごとに 150 万円を入力したとしましょう。しかし、本当はそのお客様は車が大好きで人生に 1 回はベンツに乗りたいと思っているかも知れません。もしそのことをヒアリングできれば「○歳の時にベンツを予算に入れてみましょうか」と入力してみます。また、健康意識が高い人で日々の食材は無農薬野菜を食べたいと潜在的に思っている人がいたとします。一般的なスーパーで買うよりコストは高いかもしれませんが、その人が大切にしている価値観なら、その人にとってはとても重要なことです。無駄遣いではなく、その人が本当は実現したいことを入力していくと支出は当然増え、資産推移も低くなります。だから諦めるのではなく、運用の重要性がより高まります。運用は投機性の低い予見性の高い分散投資等が中心になります。150 万円の車は最低限必要な NEEDS で、この人にとってのベンツは WANTS や WISH です。WANTS や WISH の話をお客様とするとワクワクしますし、その実現をサポートできればこんなに楽しい仕事はありません。どの金融商品が良いかを選ぶことにアドバイザーの価値を置くのではなく、お客様の幸せ、安心への貢

献に価値を置くのであれば、支出にフォーカスしたプランニングこそ私たちの付加価値になるのではないのでしょうか。是非、一度実践してみてください。仕事が今以上に楽しくなっていきます。