

第3回

ゴールベース・アプローチ 研修

~Rome was not built in a day~
Goal-based Approach too.

 FINANCIAL STANDARD

ファイナンシャルアドバイザー 石川 裕次郎

当社概要

【設立】2012年(平成24年)10月

本店 | 有楽町オフィス
東京都千代田区有楽町1-12-1 新有楽町ビル11階
TEL:03-6268-0900

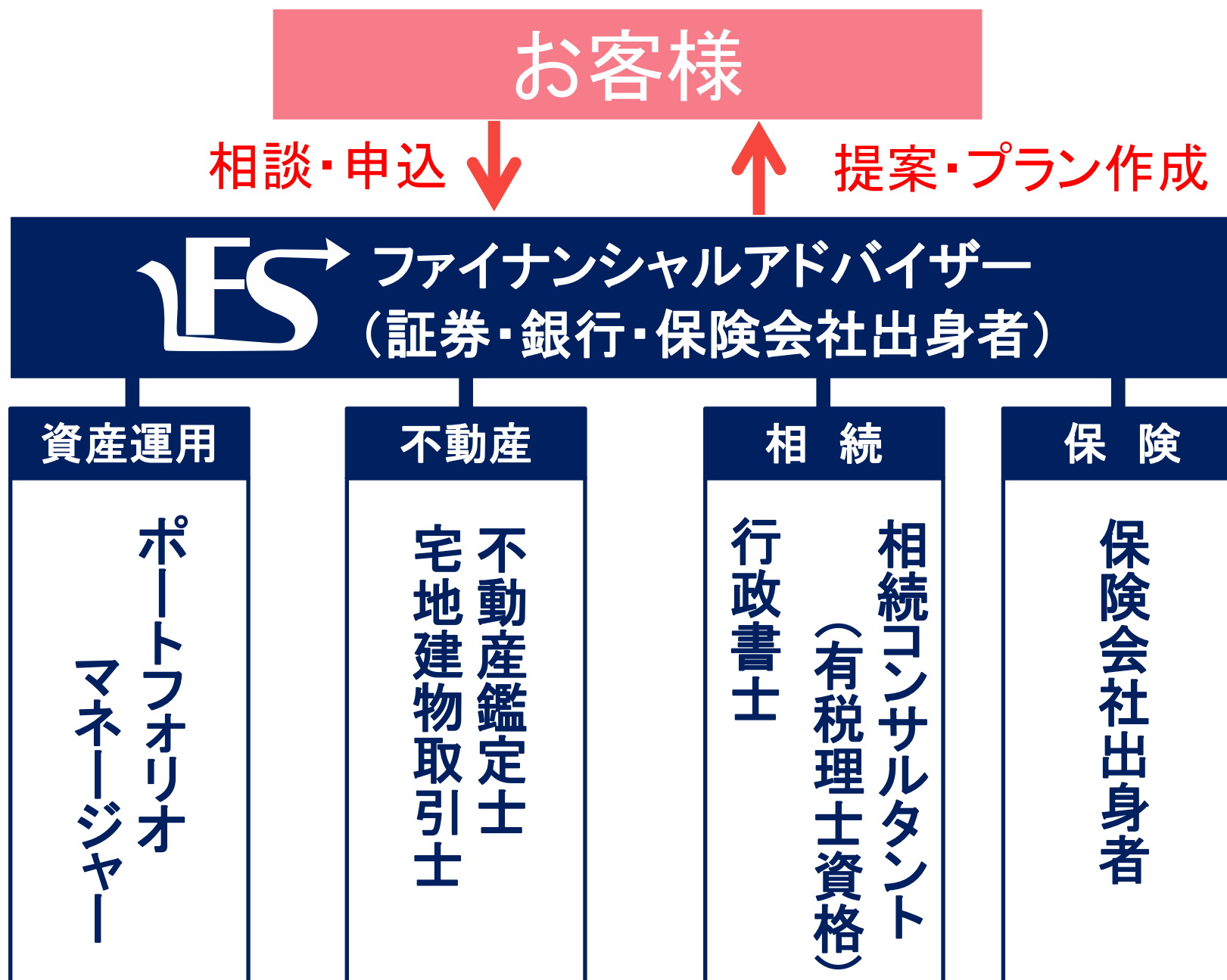
支店 | 大阪オフィス
大阪府大阪市北区茶屋町19-19 アプローチタワー11階
TEL:06-6225-7565

金融商品仲介業 関東財務局長(金仲)第620号
金融商品取引業(投資助言・代理業)関東財務局長(金商)第3067号
生命保険代理店業
宅地建物取引業 東京都知事(1)第99408号

アドバイザー:25名(役員含む) / カスタマーサービス:4名
税理士有資格者:1名
不動産担当者:2名(うち不動産鑑定士1名)
ポートフォリオマネージャー:2名
内部管理責任者:1名 総務・企画担当:5名

(2022年10月1日現在)



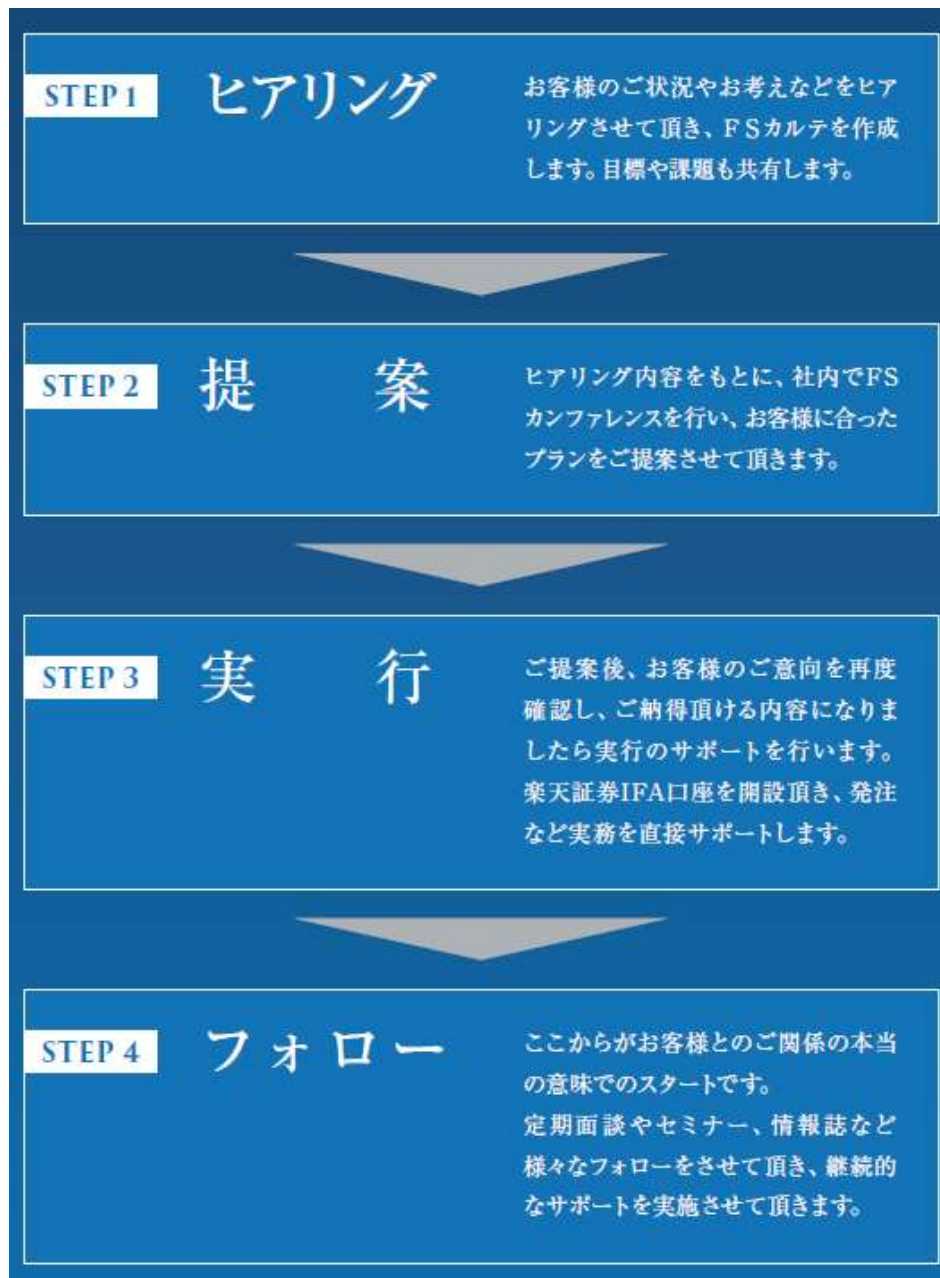




出所：野村証券ゴールベース研究会「ラップ口座入門」

そもそも…

**お客様の事を
どれだけ知っていますか？**



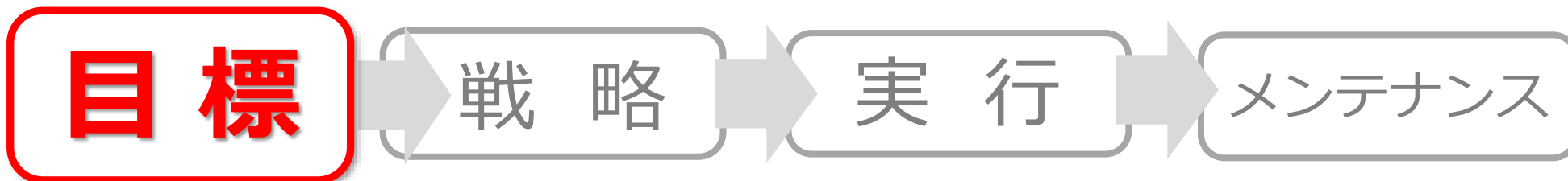
ポイント 1

目標設定は数値化してから握る



ゴール達成の為に
どのような目標を設定するか

①運用目標を立てる



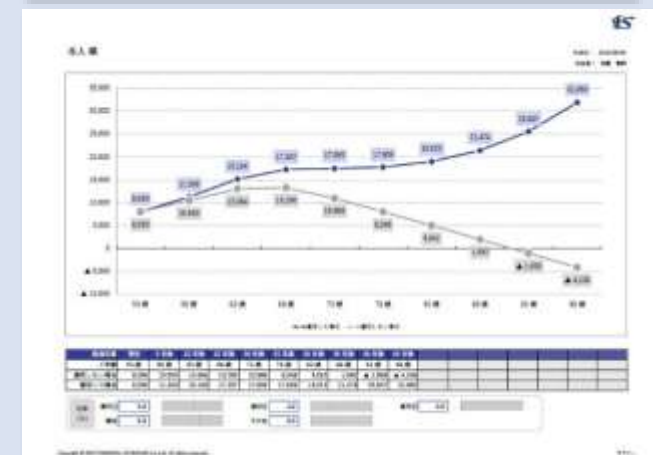
FSカルテの作成

お客様の現状、将来へのお考え、
資産バランス等をしっかりヒアリングし
FSカルテ や**キャッシュフロー表**
を作成。

チームコンサルティング

ヒアリングした内容を元に、
社内で**FSカンファレンス**を行う。

* 提案に客観性を持たせる



ポイント 2

**お客様はご自身の事を
理解っていない**



こちらから誘導するような
質問の仕方をしよう

鳴かぬなら…

殺してしまえ
ホトトギス



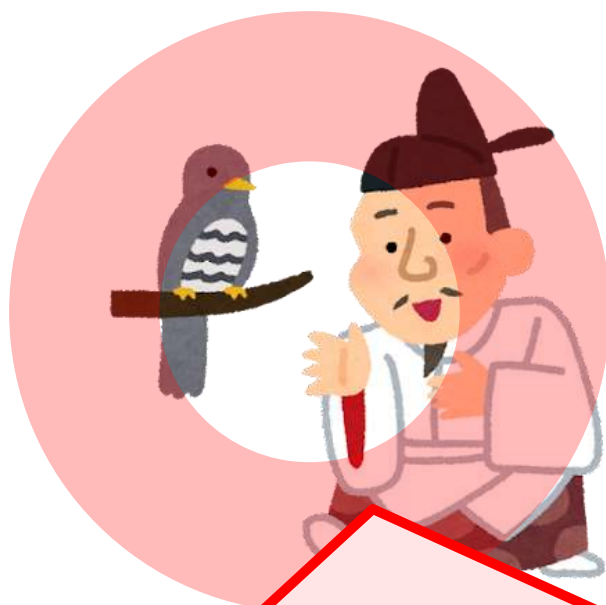
鳴かせてみせよう
ホトトギス



鳴くまでまとう
ホトトギス



(顧客のゴールを) 知らぬなら…



**誘導するような質問をして
創り上げていきましょう。**



①数値にて明確化する事で
Buoy（ブイ）の役割

②パフォーマンスとのズレを
認識しやすい

③資産運用とは一見関係が
無いようなコミュニケーション
からの潜在ニーズの掘り起こし

ポイント 3

**「安定運用したい」と仰るものの
高リスク型商品をお持ちの方は
たくさんいらっしゃいます**



理想と現実のズレ

- リスク・リターン表
 - 各資産の収益率の最大値、平均値、最小値（標準偏差）
 - 正規分布の考え方
-
- 他社資産を尊重する一方（またはスリム化）
こちら側で低リスク運用を提案し
金融資産全体での全体最適を図る
 - 為替ヘッジあり・なし、債券投資の有無

ポイント4

とは言っても

「ゴールが無いんだよね」

という方は

実際かなりいらっしゃいます



そんな時にどう返すか

- ゴールが無い
- 目指す目標が無い

- お金を使う予定がない
- 子供がいない
- ご両親のサポートも必要ない
- 車もない
- リフォームもする予定がない
- 水回りもきれいだしメンテナンスする必要ない
- 介護施設等にも入所するつもりはない
- 贈与もしない
- 孫もいない
- 相続税もかからない
- 家族にお金を遺す事は考えていない
- 生き甲斐が無い

社会貢献(寄付)しましょう

運用開始後に よくあるクレーム

1 全然おもしろくないんだけど…

2 頭では理解っているんだけど
実際に損をしているのを見ると
続けて良いのか不安になる…

3 他社で持っているのは
儲かっているけどお宅のは大丈夫？

1 全然おもしろくないんだけど…

2 頭では理解っているんだけど
実際に損をしているのを見ると
続けて良いのか不安になる…

3 他社で持っているのは
儲かっているけどお宅のは大丈夫？

1 全然おもしろくないんだけど…

導入部分で間違っているケース

提案当初からしっかり説明し直す必要がある
または当初の目的を思い出す必要がある

答

「面白くないのが正解なんです。
ハラハラ・ドキドキ・ワクワクは投機なんです。」

打ち返し厳禁

1 全然おもしろくないんだけど…

2 頭では理解っているんだけど
実際に損をしているのを見ると
続けて良いのか不安になる…

3 他社で持っているのは
儲かっているけどお宅のは大丈夫？

2 頭では理解しているんだけど 実際に損をしているのを見ると 続けて良いのか不安になる…

答

- ・「感情」には寄り添う。
- ・我々がやっている事は長期資産運用 初心に戻る
工夫するならばリバランス、コース変更等 *FWを想定

市況と比較

相対的なパフォーマンスの説明
そして①と同様に

打ち返し厳禁

1 全然おもしろくないんだけど…

2 頭では理解っているんだけど
実際に損をしているのを見ると
続けて良いのか不安になる…

3 他社で持っているのは
儲かっているけどお宅のは大丈夫？

3 他社で持っているのは 儲かっているけどお宅のは大丈夫？

素直にパフォーマンスの悪さに言及

- ・ 他社保有資産をべた褒めする
 - ・ 投資判断されたお客様もべた褒めする
- * 上昇相場でよくあるご意見

「そんなことはないですよ」は厳禁
(例えお客様の勘違いであっても)

長期投資の恩恵を受けられていない投資家

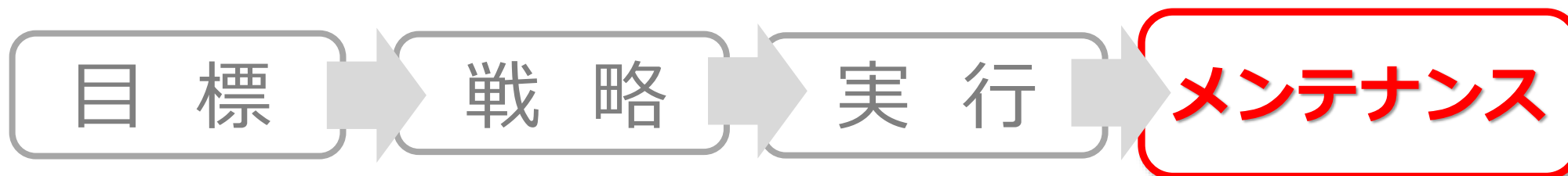
- 過去の相場局面を見ると、投資家は株式市場のリターンを取れていない
- 頻繁に売買を行った結果、結果的にリターンを損なっていることが分かる
- 年率ではリターンの差異が小さいように見えるが、長期では大きな損失が生じることとなる

「S&P500指数・投資家の年率リターン」の比較（30年間）

| | S&P500 | 投資家リターン | 差異 |
|---------------------|---------|---------|--------|
| 過去 30年間 | 10.70% | 6.24% | -4.46% |
| 過去 20年間 | 7.47% | 5.96% | -1.51% |
| 過去 10年間 | 13.88% | 10.23% | -3.65% |
| 過去 5年間 | 15.22% | 12.31% | -2.91% |
| 過去 3年間 | 14.18% | 10.37% | -3.81% |
| 過去 1年間 | 18.40% | 17.09% | -1.31% |
| 【大幅下落を記録した月】 | | | |
| 2008年10月(リーマン・ショック) | -16.80% | -24.21% | -7.41% |
| 2000年11月(ITバブル崩壊) | -7.88% | -11.33% | -3.45% |
| 1987年10月(ブラック・マンデー) | -21.54% | -26.87% | -5.33% |
| ----- | | | |
| 2020年 3月(コロナ・ショック) | -12.35% | -14.76% | -2.41% |

出所：米国調査会社DALBAR社レポートよりファイナンシャルスタンダード作成（投資期間30年の年率換算値）

④メンテナンス



定期面談

定期的に面談を行い、運用目標の確認や運用状況の報告をします。

Behavioral Coaching

運用報告会

定期的に運用報告会を行っております。

会報誌

四半期に1回会報誌を送付し、運用状況や市場環境のご説明をしています。



モニタリング/分析

市場は常に変化しています。
日々、モニタリングや分析を行っています。



会員サイト

F. STYLE PREMIUM

会員サイト内にて、分析レポートや、レポートの解説動画、資産運用を学べる動画などを定期的に配信しています。

3つのサポート

① 担当者のサポート

ファイナンシャルゴールに向けたサポート

② 会社全体でのサポート/サービス

会員サイト F_STYLE PREMIUM

- ・セレクトファンドの運用レポート
- ・運用レポート解説動画
- ・相場下落時等の臨時レポート
- ・定期面談のご予約
- ・会員様限定セミナー 等



③ チームによるサポート

税理士等の専門家を含めたチームによるサポート

1. リスク・費用

- ・投資信託は、投資元金が保証されているものではなく、値動きのある資産（外貨建資産は為替変動リスクもあります。）を投資対象としているため、基準価額は変動します。したがって、投資元金を割り込むことがあります。
投資信託の運用による損益はすべて投資者（受益者）の皆様へ帰属します。なお、投資信託は預貯金とは異なります。
- ・投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なります。

2. セミナーに関して

本案内に記載のセミナーでは、セミナーでご紹介する商品等の勧誘を行うことがあります。
所属証券会社の取扱商品等にご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料や諸経費等をご負担いただく場合があります。
また、各商品等には価格の変動等による損失を生じるおそれがあります。
各商品等へのご投資にかかる手数料等およびリスクについては、当該商品等の契約締結前交付書面等をよくお読みになり、内容について十分にご理解ください。

3. 免責事項と商号

本資料は、お客様への情報提供のみを目的としたものであり、投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。

また、本資料はお客様ご自身のためののみ、お客様限りでご利用ください。

なお、当社の事前の承諾なく、本資料の全部または一部を引用又は複製、転送等により使用することを禁じます。

金融商品仲介業者の商号等

ファイナンシャルスタンダード株式会社

金融商品仲介業 関東財務局長（金仲）第620号、金融商品取引業者（投資助言・代理業） 関東財務局長（金商）第3067号

加入協会：一般社団法人日本投資顧問業協会、一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会、一般社団法人保険乗合代理店協会

所属金融商品取引業者の商号等

楽天証券株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第195号、商品先物取引業者

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、日本商品先物取引協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会