

シニア世代にはキャッシュフロー提案を

福田 猛

トランプショックで株価が下落したことで、新規のお客様のご相談内容にも変化が見られました。

「S&P500 のインデックスファンドで運用していてマイナスになったけどこのまま続けてよいのか」

「インデックスではなくアクティブ投信で良いものはないですか」

「インド株はどう思いますか」

投資家が不安になる気持ちや上昇が期待できる投資先を探す気持ちはよく分かります。しかし、「世界一リターンが期待できる投資信託」や運用商品を見つけることは不可能です。ある期間にリターンが一番だった投資信託が次の期間も一番になるとは限りません。それよりも投資家自身に重要なこと、私たちファイナンシャルアドバイザーにとって重要なことは、世界一の運用が期待できる商品を見つけること、案内することではありません。

お客様のゴールの特定やそれに向けた運用プランの提案、伴走が重要です。

その中でも特にキャッシュフロー提案がより重要であると最近強く感じます。

シニア世代の運用目的は大半が「定期収入」です。生きてる限り、人はシニア世代になりますから、いつかは多くの人の運用目的が「定期収入」になります。仕事からの収入が無くなっても、年金と運用資産からの収入が入り続ければ安心を得られます。

それには年間いくらの収入があればよいか。支出は人によって様々です。顕在化した支出だけでなく、潜在的に使いたい支出額までヒアリングし、運用プランを提供できればお客様のファイナンシャル・ウェルビーイングにも貢献できます。

株価や債券価格は上がったたり下がったりし、ある年はリターンがマイナスになります。それでもその年、定期収入目的の人は収入を受け取ることが重要です。元本とは切り離れたかたちで利金や配当を受け取っていければお客様は安心されます。不安定な相場環境の時こそ、マーケットに翻弄されることなく、お客様の目的に沿った運用提案を行い続け、一貫性を持つことでより信頼が得られると思います。お客様と〇〇ショックを何度も共に経験することで信頼が増すよう日々アドバイザーとして活動していきたいです。