

## 40 代 50 代の資産運用提案

福田 猛

みなさんは 40 代 50 代のお客様へどのような資産運用提案を行っていますか。一般的にこの世代へは、多くの人が年金受給を開始する 65 歳前後を 1 つの目標として資産形成の提案を行うと思います。現役世代は労働から得られる収入がありますから、その収入から支出を賄います。収支プラス部分を将来のために貯蓄、資産運用を行う提案が一般的だと思います。NISA や iDeCo 等も活用し世界の株式資産へ分散投資を行い、複利効果も狙い長期運用を行うことが常識になっていますよね。もちろん正しい考え方だと思いますが、私は少し視点を変えてお客様にお話をしています。人生で一番支出が多い時期はいつか。統計上は 45 歳～60 歳です。60 代になると支出は減少し、70 代、80 代はさらに支出は大きく減ります。65 歳以降を目標にし、複利効果を狙い、運用していくことは合理的ではあります。

しかし、これでは人生で一番お金を使いたい時期にひたすら我慢することになります。将来のために資産を増やすことで安心を得ることはできますが、それが目的になってしまふとお客様にとってのファイナンシャルウェルビーイングの実現に繋がるのか疑問です。漠然とした将来不安を抱かせるのではなく、ファイナンシャルプランをお客様と一緒に考え、数字に落とし、視覚化すれば漠然とした不安は解消されます。そのうえで、株式資産で将来の資産形成をしつつも配当は受け取って今使いたいことに使う等、メリハリのある提案を心掛けることでお客様の潜在ニーズにも応えることができ、アドバイザーの付加価値も高まると思います。

「DIE WITH ZERO」や「LIFE SHIT 100 年時代の人生戦略」がベストセラーになる等、人生をどう充実させるかはお客様にとって最大の関心事で、資産運用のプランや実行でそれを私たちがサポートできれば私たち自身が「コモディティ化」することもありません。フィーモデルの一任運用も株式や ETF を対象にすれば配当、分配金も受け取りが可能です。フィーモデルやアドバイスの多様化でより対面チャネルの付加価値も高まると思います。お金はどう増やすか以上にどう使うかをお客様に提案できるかがアドバイザーとしての価値が高まると近年ずっと考えています。みなさんも是非 40 代 50 代のお客様がいらっしゃればこの視点でお話をみてください。