

実現するためのPOINT

- お客様のライフプランを把握するために、想定している「退職時期」について聞いてみよう
- リタイア時期に応じて年金額や必要な老後資産を確認。そこから運用方法を考える

報告書でも求められている 顧客本位につながる提案を どう実現するか

藤原久敏

1級FP技能士 CFP®

報告書では、顧客本位につながる提案や取組みがいくつ
か明記されている。それをどう実現させるか考えていく。

1 「ライフプラン等を踏まえた提案」をどう実現するか 想定するリタイア時期を聞き 目標金額や運用期間を把握



市 場ワーキング・グループの報告書では、顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと」としている。

れを心がけたい。

そのためには一般論ではなく、お客様のライフプランから導き出した「数字」や「ポートフォリオ」を根拠として示すことが重要になる。

退職時期について 質問してみよう

老後資金は「公的年金以外に2000万円必要」といわれるが、それはあくまでも一般論であって、実際に必要な金額はお客様一人ひとりで大きく異なる。

とはいえ、金融機関の担当者が詳細なライフプラン設計を行うことは難しい。そこで担当者は、ライフプラン設計の「要となるポイント」をしっかりとヒアリングしたい。

以下では、「子どもが就職し、自分の老後資産を貯めた50歳のお客様」を例に「ライフプラン等を踏まえた提案」をどう実現するか解説していく。

その中で、「ライフプラン等を踏まえた提案」お客様自身の数字・ポートフォリオ」を導くためには、「退職時期」についてヒアリングしよう。

る。これがライフプラン設計の「要となるポイント」になるわけだ。

例えば、リタイア時期が60歳と70歳とでは、将来受け取る年金額が数十万円単位で変わってくることもある。そうなれば、準備すべき目標額も数百万円単位で変わってくるかもしれない。

また、老後資産の準備期間が10年も違えば、運用スタンス、すなわちポートフォリオも大きく変わってくるだろう。現在50歳のお客様が60歳でリタイアを考えているなら、運用期間はあと10年しかない。65歳・70歳まで働く人と比べれば年金額も少なくなるので、貯めるべき目標額も大きくなってしまふ。

すなわち短期間で大きな資金を準備しなければならず、「今から多額の資金（積立額）を捻出して、リスクは取らず安全に運用」という、厳しい

提案となるであろう。

一方、お客様が65歳や70歳まで働くつもりなら、15年・20年と老後資産の準備期間があることで、積立額は比較的小さなくて済む。またリスク資産の割合を増やせるなど、柔軟なポートフォリオを実現できる。つみたてNISA（最長20年間）やiDeCo（加入期間が65歳までになる予定）を最大限活用できる点もメリットだ。

詳細なライフプランまで設計できなくても、このように「要となるポイント」を聞きライフプランの青写真が描ければ、目標額や運用スタンスが見えてくる。そこから具体的な提案につなげれば、「ライフプラン等を踏まえた提案」を実現できる。

お客様と一緒に ライフプランを描く

ただ、「退職時期はお考え

ですか」と聞いても、お客様がハッキリ答えられないケースも多いと思う。そこでヒアリングに際しては、リタイア時期で老後資産の目標額や運用期間、ポートフォリオがどう変わるか、シミュレーションも提示したい。

また「雇用環境や年金制度は、70歳リタイアを前提に改正されつつある」といった世の中の情勢も伝えて、お客様と一緒にリタイア時期を考えて、ライフプランの青写真を描いていくのもよいだろう。

このような流れこそが、理想的な提案といえるかもしれない。

ちなみに、そこで「60歳以降も働く」となれば、在職老齢年金や高年齢雇用継続給付といった情報も併せて提供することができ。そうしたアドバイスも同時に行うことで、お客様の信頼を勝ち取ることができよう。