

# （コレどう伝える？）お客様の 理解を深める 提案のポイント

ここでは、投資についてお客様に理解を深めてもらうための提案のポイントを解説します。

①・② 前川 貢 前川FP事務所アドバンス

③～⑤ 久保 逸郎 FP オフィスクライアントサイド代表

## 1

### 積立投資の 重要性・メリットは どう伝えればわかりやすい？



**お** お客様が投資を始めようとする動機は何でしょう

か。まずは、「投資を始めようとお考えになったきっかけを教えてください」と聞いてみましょう。その答えが将来のお金の不安を解消し、教育資金やマイホーム資金、豊かな老後などの資金作りが目的であれば積立投資は知っておいて損のない提案です。

#### 長期の資産形成における 積立投資の重要性を伝える

積立投資について「毎月一定額ずつ、少額からでも始められる手軽な投資方法です」とお客様に仕組みを伝えることはもちろん、お客様にとって積立投資を行う重要性とメリットを理解してもらうことも必要です。

例えば、「10年後に現在ある200万円を500万円にして子どもの教育資金に充てたい」という投資目標を立てたとします。10年後、200万円を50

0万円にするには、年9・6%の運用成果が必要で相当なリスクを取った投資を行わなければなりません。しかし、毎月2万円の積立投資を並行して行えば、年1・76%の運用でも目標を達成できます。さらに、1万円プラスして3万円にする

と、年間36万円×10年＝360万円となり、当初元本200万円を合わせると運用しなくても500万円の資金が作れます。今ある資金を増やしていく投資だけでなく、積立投資を並行して長く継続すれば無理だと考えていた目標額も実現できます。「積立投資は長期で考える資産形成に必要」だとお客様自身が重要性を理解できれば具体的な投資のイメージが浮かんでくるので「500万円の目標額を1000万円に変えて元本を300万円にしたら、積立額はいくらが適当なのだろうか」などお客様の方から前向きに提案を求められるかもしれません。