



▶川越一輝さん(プライベート・ファイナンシャルプランナー)

何か質問や悩みがあつて相談に来られています。まずはそれに答えることから始めるのですが、多くの場合、キャッシュフロー表(以下、CF表)を使って数字の変化を示しながら説明することになります。

例えば、お客さまからの質問でよくあるのが「8000万円の金融資産があり、そのうちの3000万円で株式や投資信託を保有しているが、投資金額や投資対象はこれでいいのか?」というものです。この質問に答えるには、そもそも3000万円を

レポート

CF分析を踏まえた運用アドバイスの実際

② GAIA株式会社



聞き出した「夢」の実現方法をCF表をベースに探っていく

「関心事シート」を使ってお客さまと目標を共有

独立系FPのGAIA株式会社では、一人ひとりのお客さまに担当のFPが寄り添いライフプランの実現や資産運用のサポートを行う「プライベートFPサービス」を展開している。具体的にどんな流れで提案を行っているのか、提案の中でキャッシュフロー表をどう活用しているのか、レポートする。

G A I A株式会社(以下、ガイア)では、いま保有している資産の活用を考えている50代・60代の退職世代向けの「顧問FPサービス」と、これから積立投資で資産を形成していきたいと考えている30代・40代のお客さま向けの「積立設計サービス」の2種類のメニューを提供している。ここでは、顧問FPサービスを利用するお客さまに具体的にどんなアドバイスをを行っているのか、プライベートFPの川越一輝さんのコンサルティングを例に見ていく。

ガイアでは、顧問FPサービスの利用を希望するお客さまには事前にヒアリングシートを送付し、家族構成や相談内容、収入や支出などを記入して返送してもらっている。面談は、その内容を踏まえて行うことになる。「初回の面談は『ヒアリング面談』です。そもそもお客さまは

運用することによってどんな目標を達成したいのか、つまり将来の夢を明らかにしたうえで、いつの時点で資金がいくら必要なのかをCF表で分析する必要がある。

お客さまが想定していない将来の希望を引き出す

ガイアでは、事前に返送してもらったヒアリングシートをもとにCF表を作成したうえで面談に臨んでいる。しかし、ヒアリングシートにはいま現在の情報しか書かれていないし、書かれる内容はお客さまが考えつく範囲のことだけだ。その情報をもとに作成したCF表は、不完全な状態といえる。

そこで求められるのが「質問力」。川越さんはお客さまにうまく質問を投げかけて気付きを与え、情報を引き出していく。すると、「退職後は年に2回は

旅行に行きたい」「1回あたりの費用は50万円くらい」「8000万円の金融資産のうち半分は親から相続したお金なので、少なくとも3000万円くらいは子どもたちに遺してあげたい」といった希望が出てくる。

では、いまから15年後はどうだろうか。仮にどちらかに介護が必要になったらどうするのか。一般的に女性のほうが長生きするが、そのときの生活費は大丈夫か。子どもが2人いるが、自宅はどのように相続させる予定なのか……。こうした点についての考えを聞き出しながら、お客さまの目の前でCF表を修正していく。その結果、当初は90歳超でも問題がなかったCF表が、80歳時点で資金が枯渇してしまうこともよくあるようだ。

ここから対策を考えていくわけだが、これは「運用だけでなくうにかなる」というものではな

い。そこで、残念ながらすべての希望を叶えることは難しいということを伝えたいうえで、旅行の回数を1回にする、子どもに遺す金額を減らす……。というように、お客さまと一緒に解決策を考えていくことになる。

「睡眠」を基準に投資できる金額を探る

並行して、運用に対する考え方も聞き出していく。

運用に回せるお金の最大額は、10年以内に使用予定が決まっている金額を除いた分である。しかし、それはあくまで最大額。実際にいくらか回せるかは、お客さまのリスク許容度を確認しながら決めていくことになる。

「リスク許容度の確認の仕方はいろいろあると思いますが、私の場合、3000万円を4%で運用しようとする」と一時的に