

3人の  
エキスパートが  
アドバイス

# 目的・期間・リスク許容度は こう確認しよう

「ここでは、お客さまの投資目的・期間、リスク許容度を  
確認する方法について、運用アドバイスに長けた3名のF  
Pが実践しているやり方・コツを紹介する。」

## 1 伊藤亮太さん の場合

私は普段セミナーなどを行う際、一周見渡して参加者のおおよその年齢を確認する。また、わかる範囲で独身か家族がいるかを把握したうえで、セミナーの内容を少し変えたりしている。

これは、参加者の状況に応じて、投資の仕方・考え方・リスク許容度が異なってくるためだ。

お客さまとの面談時と同様である。お客さま一人ひとりと面談する際は、セミナーよりもさらに状況把握が具体的に

とから、提案もしやすい。それでは、具体的にどのようにして目的等を探っていけばよいだろうか。

### 「目的を明確にすることが 必要な理由を伝えよう」

私の場合、お客さまが相談に訪れる際には、どういう目的なのか、どんな希望があるのかについて、事前にメールや電話等で確認しておく。準備をするためだ。「ツールや資料を準備するために、わかる範囲で教えてください」と伝えれば、お客さま

まも抵抗なく、目的等について話をしてくれるはずだ。

一方で、急な来客といった場合は準備ができないため、その場でお客さまから目的等を聞き出す必要がある。「目的や運用期間、目標金額を決めることでお客さまに適したアドバイスができるようになるので、まずは希望する内容をお話してください」。こう聞けば、目的はクリアになるはずだ。

仮に複数の目的がある場合は、「優先順位を決めて、まずは上位2つか3つを考えましょう」とお伝えしている。目的が多す

ぎてもややこしくなるため、シンプルに話を進めることに徹している。目的・目標が決まれば、それに向けて投資期間も自ずと決まってくる。

### 「明確にすれば必ず実現しやすくなるもの」

投資期間は、目的・目標から逆算して決めていくのが最も無難な方法であろう。仮に「老後資金のために65歳までに100万円構築したい」という目的を持っていたとすると、現在のお客さまの年齢が50歳であれば、お

およそ15年間投資が可能と決めることができる。

「特に期間を決めていない」というお客さまの場合には、目標金額を達成したらどこかで売却するという方法が有効だ。ただし、この場合には余裕資金であることは確認されたい。

目標金額は、その目的やお客さまの意向によって変わってくる。例えば、「国立大学進学を希望する場合には、最低でも100万円は考えましょう」と伝えている。こうした

金額は、日本政策金融公庫や文部科学省のデータを元にしている。

目標金額を明確にすればするほど、お客さまの意識も高くなり、実現しやすくなるものだ。できるだけお客さまが目的・期間・目標金額を意識できるように注力されたい。

ポイントは、お客さま自身に考えて決めてもらうこと。こちらが一方的にこうすべき、と伝えるのではなく、お客さまが考え、その考えを後押しするほうが（たまにブレーキをかけることも）、顧客本位の観点から現在求められているスタンスといえるのではないだろうか。

### 「意向の実現に必要な リスクをとれるかを確認」

リスク許容度に関しては、目的・期間・目標金額から推測可能だ。仮に、目的・老後資金、

期間・10年、目標金額・手元の1000万円を1200万円に増やしたい、といった具合で考えを聞き出すことができれば、

お客さまのイメージが判明する。期間で1〜2%の運用を行えばよいのか、5〜6%の運用を行えばよいのか、運用期間が短いのか長いのかでリスクに対する思考はある程度把握可能だ（それが正しいかどうか、耐えられるかどうかはこちらで修正しアドバイスを行う）。

ただし、資産運用についてよくわからないまま希望を述べるケースもある。そうした場合には、どの金融商品のリスクが高いのかを示した表などを用いてリスクとリターンとの関係を説明するとともに、資産運用で万一、芳しくない結果になったとしても、その他の資金でリカバリーできるかどうか聞いてみよう。余裕資金での運用であれば、ど

ちらかといえればリスクはとってよい。ただし、減らしたくないのであれば保守的な運用にとどめる必要がある。

年齢・運用期間によっても異なるだろう。30年などの長期投資であれば、日々の変動に一喜一憂することは少ない。そうした点を理解できるお客さまであれば、リスクが高くても平均的な収益率が高まればよいという発想での運用も可能だ。

繰り返しになるが、最終的にはお客さまが運用の考え方を理解し、リスクとリターンの考え方を把握したうえで運用をスタートすべきである。お客さまの中で目標・資産運用に対する考え方が明確になれば、大きなブレは生じないだろう。もしブレが生じて迷うことがあれば、フォローをすかさず入れることで、お客さまに安心感を与えることが心がかげたい。

