

## 【パネル①】

# 「ファイナンシャルプランニングツールの最前線」

### <パネリスト>

北山 雅一氏

株式会社キャピタル・アセット・プランニング 代表取締役社長

チャン・ユーツン氏

モーニングスター・ジャパン株式会社 代表取締役社長

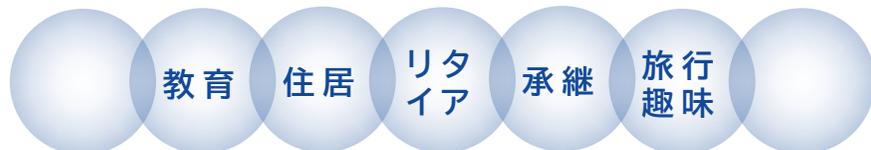
山本 智太郎氏

株式会社QUICK 金融ソリューション事業本部資産運用研究所 主席研究員

### <ファシリテーター>

中桐 啓貴氏

GAIA 代表取締役社長（当協会理事長）



03

**実現までの伴走**

目標実現まで伴走し続けるアフターフォロー  
12-4-2で顧客とゴールに寄り添い、  
平坦ではないゴールまでの道筋を支える



**ゴールベースアプローチの循環プロセス**

**お客様の人生目標**

ゴールは、お客様とご家族の人生目標  
目標の輪郭を鮮明にし、未来に潜む課題を  
ともに引き出すマルチゴールを設定

02

**ゴールを導くシナリオ**

ゴールの目標金額の達成に導く  
ファイナンシャル・プランニング  
達成確率を道しるべに、  
最適な運用プランを提案して合意を得る

**顧客にとって**

- 自分事として資産運用の目的・目標を得られる
- ゴール実現までの伴走者がいる
- 個人と家計の資産運用について、いつでも相談できる

**アドバイザーにとって**

- お客様の信頼を獲得し、長期リレーションを構築できる
- お客様の成功体験・満足度向上がアドバイザー価値になる
- フロント業務の確実性・生産性が向上する

# フロントソリューションの役割

お客様の事前登録、ゴール設定、運用プラン・アフターフォロー計画作成、ゴールの申請・承認までをフロントソリューションで一気通貫で行うことが可能です。

運用開始後も本ツールを活用し、継続してアフターフォローを実施します。



# サービスイメージ | ゴール計画・運用プランの作成

資産運用の目的(ゴール)を明確にし、その実現に向けた運用プランを作成します。  
運用プランは契約締結前の見込み顧客の段階でも保存することができます。

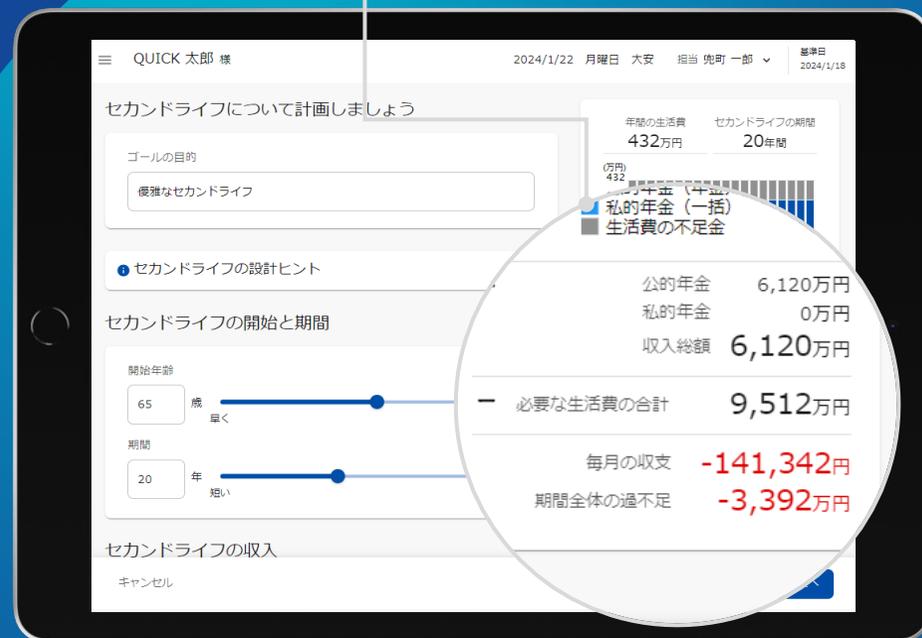
## ゴール計画の作成

お子様の教育資金、豊かなセカンドライフ、住宅リフォームなど、  
資産運用の様々な目的(ゴール)を作成します



## (例) セカンドライフ

セカンドライフの開始年齢と期間、收支情報など  
を入力することで、お客さまの思い描くセカンド  
ライフに対して必要な金額を明らかにします



# サービスイメージ | ゴール計画・運用プランの作成②

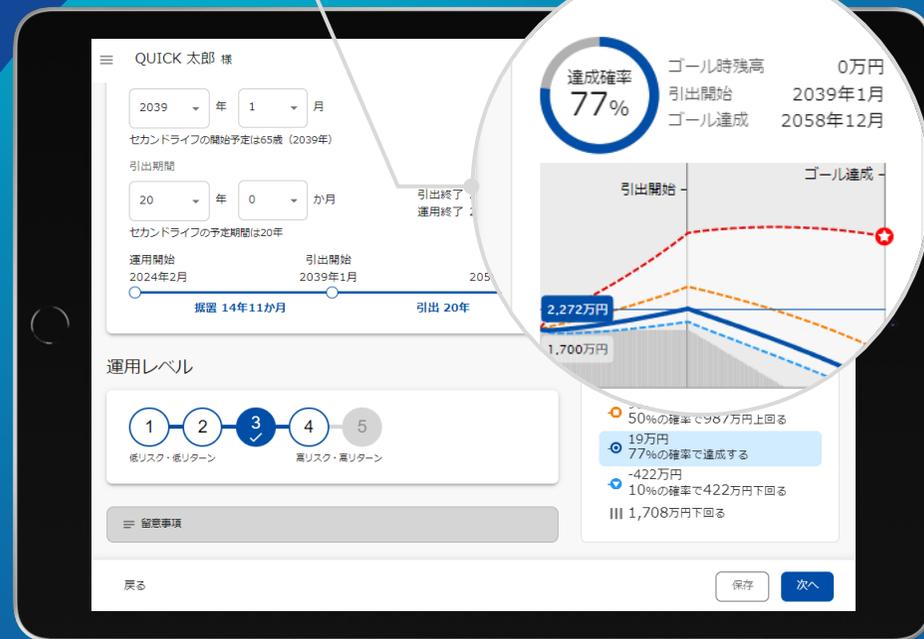
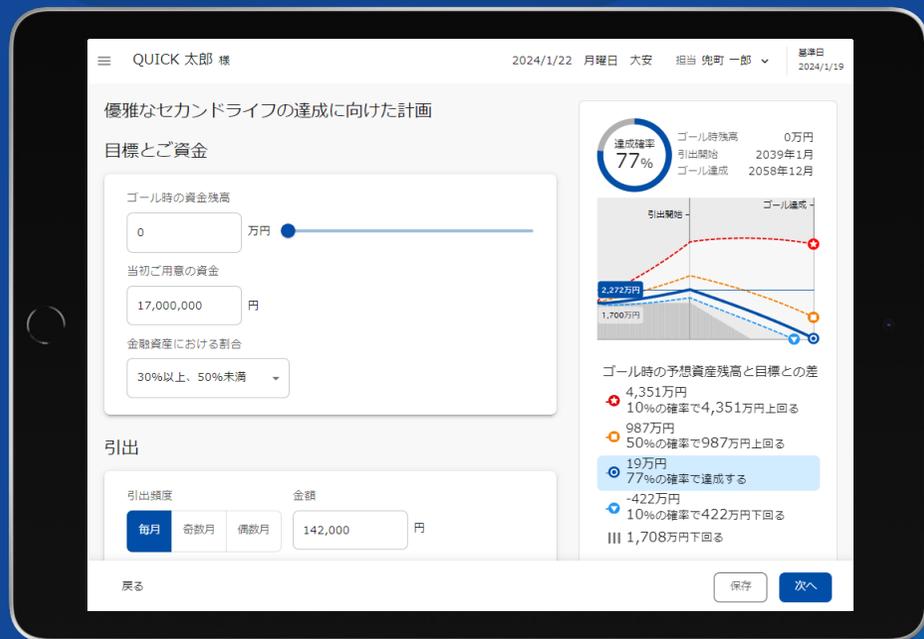
資産運用の目的(ゴール)を明確にし、その実現に向けた運用プランを作成します。  
運用プランは契約締結前の見込み顧客の段階でも保存することができます。

## 運用プランの作成

ゴール時の目標金額・当初資金・積立金額・引出金額・運用期間・  
運用レベルを組み合わせ運用プランを作成します

### 達成確率

達成確率を適切にコントロールします

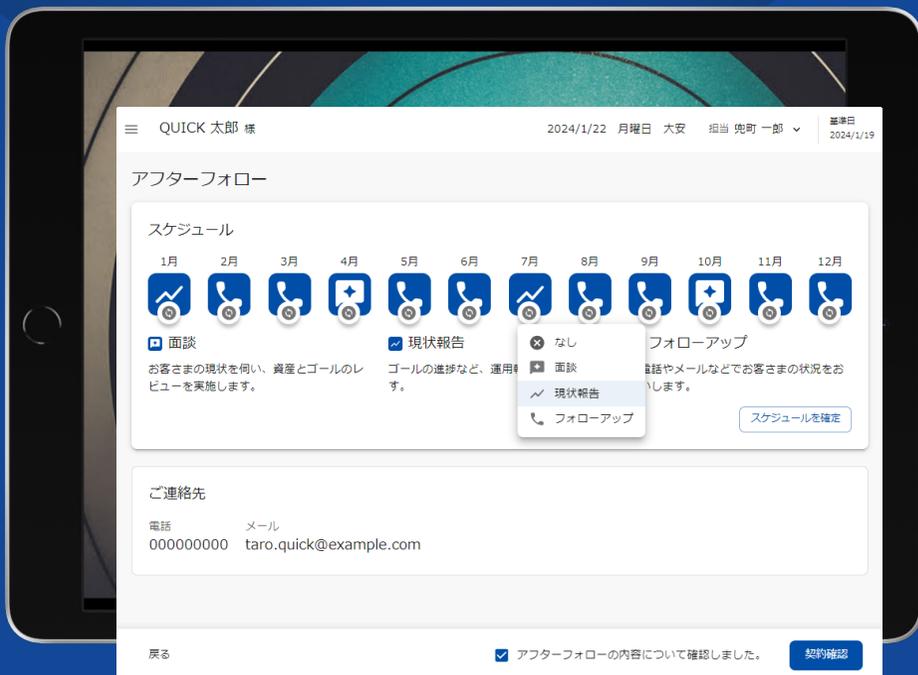


# サービスイメージ | アフターフォロー計画の作成 提案・レポート、申込書

アフターフォロー(12-4-2)の計画を作成し、契約締結前にお客さまと確認・同意したうえで投資一任契約の申し込み手続きに進みます。

## アフターフォロー計画の作成

「面談」「現状報告」「フォローアップ」の時期や回数を調整し、お客さまの同意のうえでアフターフォロー計画を確定します



## 提案・レポート

最大3つのゴール一覧、各ゴールのゴール計画・運用プランなどが掲載されており、印刷の上、お客さまにお渡することができます

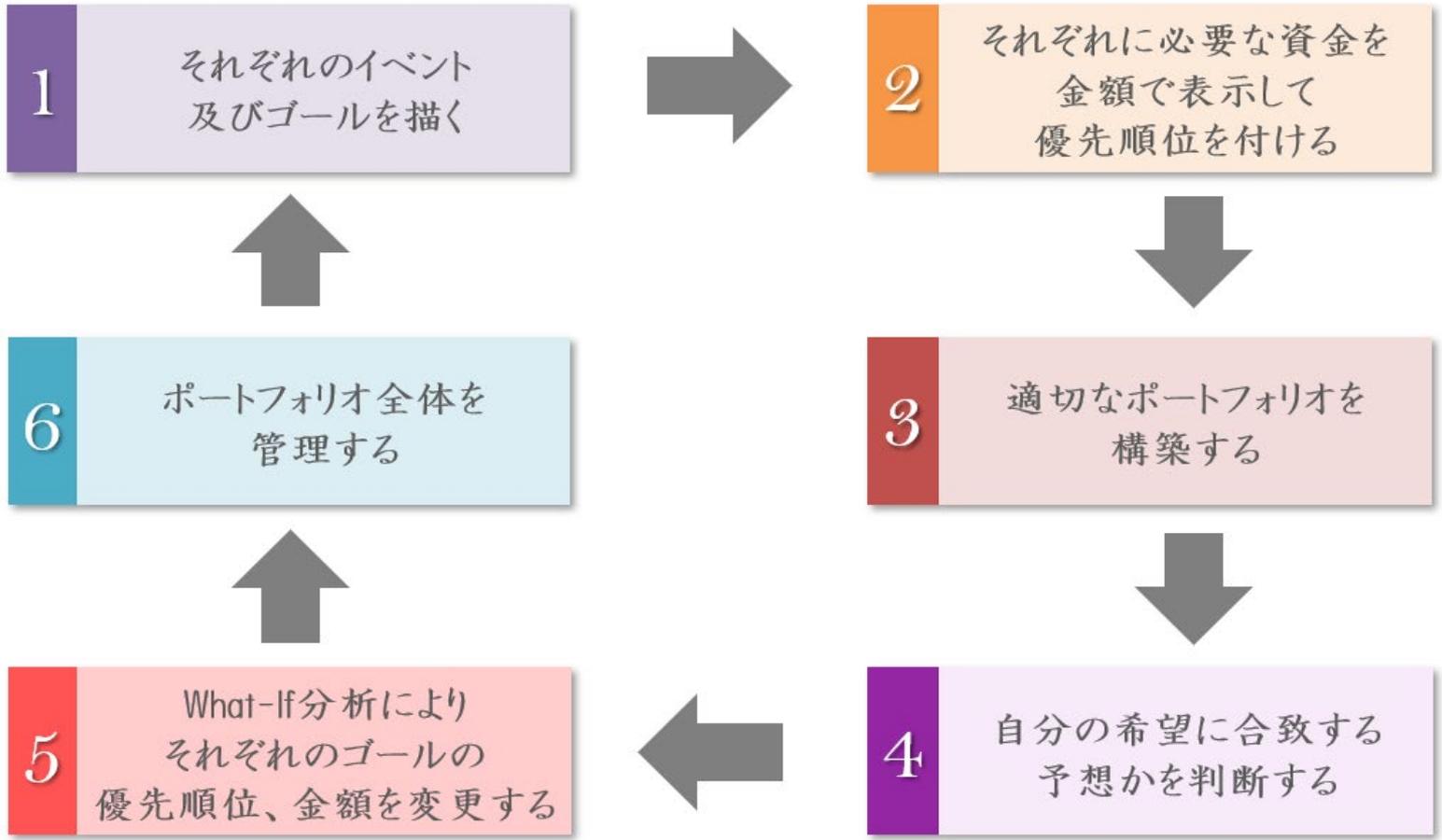


# Design Your Goal を活用するゴールベースプランニング

- ▶ ゴール1 65歳退職後99歳まで月額35万円の老後最低限の生活費
- ▶ ゴール2 70歳時の家の修繕費 1,000万円
- ▶ ゴール3 相続税の納税 2,000万円

} 複数のゴールの達成をコンサル

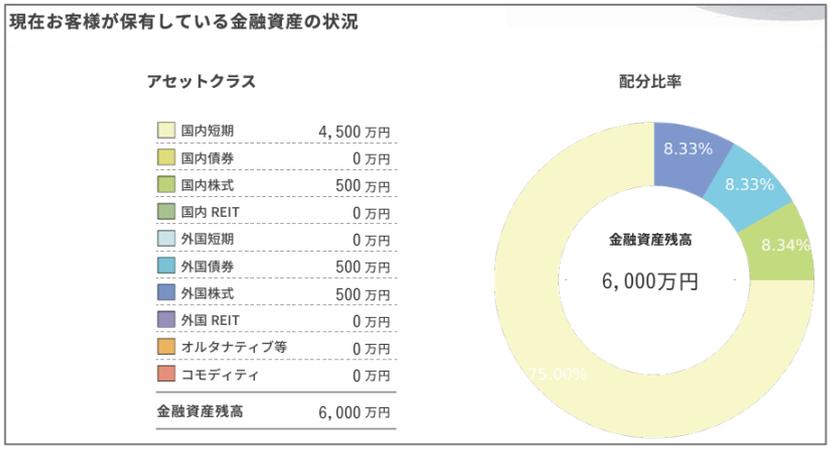
## ● そのプロセス



● ゴールベースプランニングにおいてリスクとは標準偏差ではなく投資目標が達成できない確率

# モンテカルロ法による金融資産の将来運用可能性予想

## ▶ 金融資産の将来運用可能性を90%の確率分布で表示



### ▶ ゴールベースプランニングの前提条件

家族構成:

太田一郎56歳、妻55歳、長男30歳、長女28歳

保有資産:

国内短期4,500万円、国内株式500万円、外国債券500万円、外国株式500万円

収入情報:

- ・本人(現在年収1,050万円、職業 会社員、退職年齢 65歳 退職一時金4,100万円)
- ・配偶者(現在年収100万円 職業 パート)

支出情報:

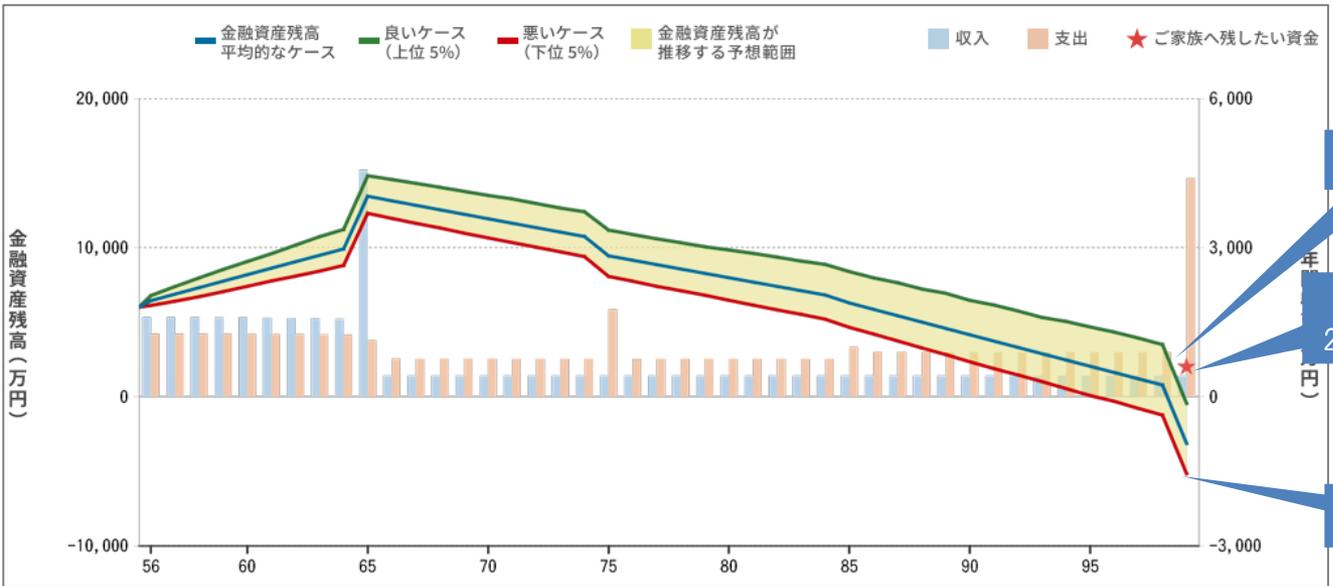
- 退職前生活費 45万円/月
- 退職後生活費 40万円/月(65歳~84歳)、60万円/月(85歳~99歳)
- 住居費 持家、維持費・管理費 10万円

ライフイベント優先順位:

- 1位 ゴルフ 56歳~85歳 1年毎100万円/年、2位 自宅リフォーム 75歳 1,000万円
- 3位 相続税の納税 99歳時 3,500万円

99歳時 相続発生時期:

家族に2,000万円残したい



上位5%

99歳時点で  
2,000万円を残す

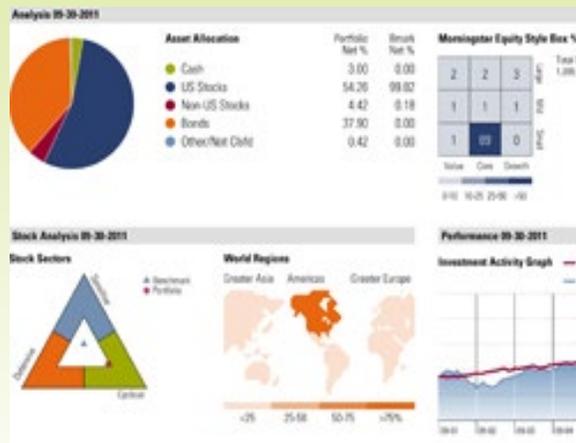
下位5%

# イベントの達成可能性シミュレーション

## ▶ 複数のゴールの達成可能性を%で表示

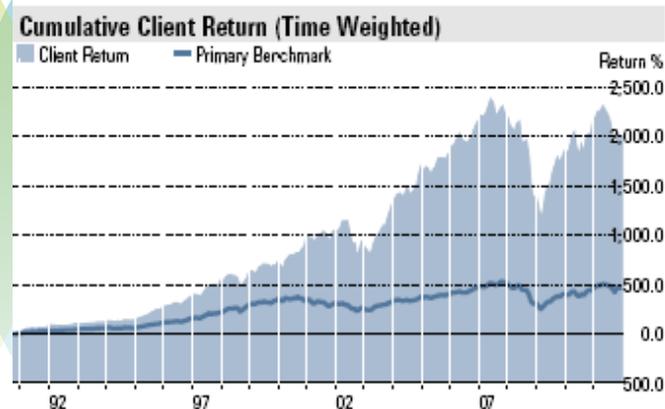


## Advisor Workstation



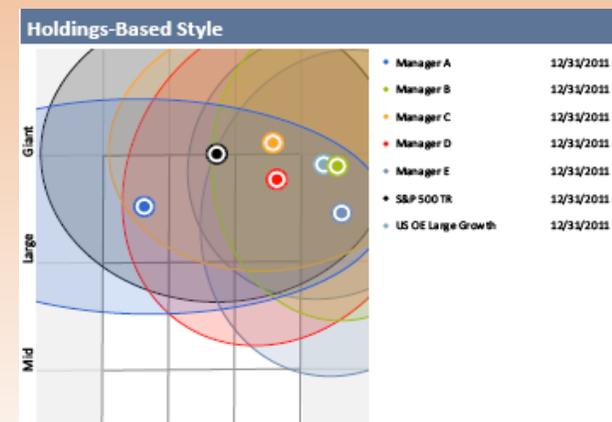
マーケット・運用商品のリサーチ  
顧客別の運用プラン作成  
ポートフォリオ分析

## Morningstar Office



ポートフォリオ管理  
顧客管理ツール  
顧客ウェブ・ポータル

## Morningstar Direct



高度なシナリオ・パフォーマンス分析  
リスク・モデル  
顧客提案資料の作成支援

# 新たなアドバイザー向けツール：Direct Advisory Suite



## マーケット&リサーチ

モーニングスターのデータとリサーチの活用

## 提案作成

強力なリスク・プロファイリング機能とモーニングスターのデータ・リサーチを組み合わせることで、顧客に合わせた提案作成を実現

## ポートフォリオ分析

画面上の比較・分析による推奨ポートフォリオへの変更による影響を可視化

## レポートニング

顧客の様々な局面に合わせた提案への付加価値を与える

The screenshot displays the Direct Advisory Suite interface with the following sections:

- 顧客 - 総資産残高別**: Donut chart showing asset distribution by customer count.
- 株価指数**: Table of market indices.
- マーケット・バロメーター (1年)**: World map showing market performance by region.
- 日経平均株価 (1日)**: Line chart of the Nikkei 225 index.
- 為替**: Table of exchange rates for various currencies.
- 最新のメダリスト・レーティング**: Table of top-performing funds with ratings.
- 顧客情報の更新履歴**: Table of customer information updates.
- 最新のリサーチ | ファンド**: List of research reports on funds.
- 比較分析**: Table comparing different asset classes like Gold, Silver, and Bonds.

※ 開発段階のイメージ画像です。例示を目的とするものです。



# Direct Advisory Suite: 運用提案の作成

The screenshot displays the 'Direct Advisory Suite' interface. On the left is a navigation menu with options like 'ホーム', '顧客情報・プランニング', and 'スクリーニング'. The main area is titled '顧客情報 +'. It features a filter sidebar on the left with categories like '顧客分類' (Customer Classification) and 'リスク許容度分類' (Risk Tolerance Classification). The central part of the screen shows a table of customer data with columns for '顧客名', '顧客分類', 'リスク許容度分類', '資産総額 (円)', '生年月日', '作成日', and '作成者'. The table lists 20 customers, all categorized as '既存顧客' (Existing Customer). At the bottom right, there is a 'Feedback' button.

顧客名	顧客分類	リスク許容度分類	資産総額 (円)	生年月日	作成日	作成者
1 鈴木太郎	既存顧客	平均	2,301,497	1952/04/08	1999/01/02	小林ひとみ
2 山本花子	既存顧客	低い	401,864	1952/06/16	1999/03/06	小林ひとみ
3 田中一郎	既存顧客	極めて低い	4,812,645	1953/07/01	1999/05/14	小林ひとみ
4 佐藤雄太	既存顧客	回答前	4,045,337	1953/01/07	1999/07/08	小林ひとみ
5 高橋優香	既存顧客	回答中	676,263	1953/03/11	1999/10/11	小林ひとみ
6 山下次郎	既存顧客	平均	2,067,859	1954/02/17	2000/06/03	小林ひとみ
7 佐藤 一郎	既存顧客	高い	1,786,983	1954/10/14	2000/06/03	小林ひとみ
8 山本 由美	既存顧客	平均	1,282,854	1955/01/13	2001/01/18	小林ひとみ
9 中村 あかり	既存顧客	平均	3,435,072	1956/02/25	2001/08/06	小林ひとみ
10 小林 大輔	既存顧客	低い	3,238,337	1956/04/19	2002/04/18	小林ひとみ
11 加藤 彩香	既存顧客	平均	1,783,437	1956/07/22	2002/05/23	小林ひとみ
12 吉田 涼	既存顧客	非常に高い	1,220,846	1957/04/25	2003/11/29	小林ひとみ
13 佐々木 優斗	既存顧客	高い	1,218,795	1957/05/19	2004/01/09	小林ひとみ
14 清水 真央	既存顧客	平均	1,000,748	1958/02/06	2004/08/17	小林ひとみ
15 松本 龍之介	既存顧客	平均	1,021,254	1958/02/06	2004/08/17	小林ひとみ
16 佐藤 さくら	既存顧客	低い	741,223	1958/07/30	2004/11/22	小林ひとみ
17 高橋 美穂	既存顧客	平均	1,860,797	1959/01/25	2005/06/03	小林ひとみ
18 田中 真一	既存顧客	極めて低い	1,387,490	1959/02/22	2005/06/30	小林ひとみ
19 渡辺 愛	既存顧客	平均	1,458,053	1960/02/14	2006/07/05	小林ひとみ
20 山本 和也	既存顧客	平均	349,107	1960/06/29	2006/10/14	小林ひとみ

開発段階のイメージ映像です。実際の動作とは異なることがあります。例示を目的とするものです。

※ 上記の顧客名・作成者名は実在の人物ではなく、資産総額は実際のポートフォリオではありません。説明用の例示を目的としたものです。