

第5回FAカンファレンス

IFA座談会

日本におけるゴールベース資産管理の実践者に聞く

2024年11月29日



一般社団法人
日本金融商品仲介業協会
Japan Institute of Financial Advisors

パネル登壇者

パネリスト

GAIA 株式会社 プライベートFP 天田 達巳 (あまだ たつみ) 様

株式会社 Fan 東京本店 IFA 今井 茉耶子 (いまい まやこ) 様

ファイナンシャルスタンダード株式会社 奥園 拳 (おくその けん) 様

エフピーサポート株式会社 IFA 事業部 営業部 営業責任者 杉浦 圭 (すぎうら けい) 様

(お名前五十音順)

モデレーター

NRIアメリカ 金融・IT研究部門長 吉永高士

0. 「ゴールベース資産管理」の定義とおさらい

1. 自己紹介（アドバイザーになった動機、経験年数、フィーベース預り資産・顧客世帯数やプランニング顧客世帯数・件数の実績なども適宜）
2. 顧客とその家族の話聞き、世代をまたがるさまざまなお悩みや課題も含めたゴールを聞くことが顧客関係の深化や預り資産増大には有効ですが、顧客との面談に際してゴールを聞けるようになったり、継続的にゴールベースプランニングを提供する関係になるために、実践していることや心掛けていること
3. 抽出したゴールの実行手段として、フィーベースの中長期分散投資（主に一任運用のラップ等）や保険、ローンその他の提案を行う際の方法や手順や工夫
4. 上記を含む所要スキルの取得や向上に有用だった自己研鑽や社内外研修、教材等、および、これから「ゴールベース資産管理」に取り組もうとするIFA/FAに伝えたいこと

はじめに①：「フィーベース」事業モデルと「ゴールベース資産管理」の関係

事業モデル 特性	コミッションベース Commission-based relationship	フィーベース Fee-based relationship※
手数料体系	売買金額に応じた一定率を徴収 ・売買を起こすことで手数料もらう	残高制・時間制・定額で継続徴収 ・残高連動報酬が一般的
典型的な実行商品	個別証券、投信、ETF、保険等 ・個別株 ・個別債券 ・投信 ・ETF ・オプション ・仕組み商品 ・年金保険 ・その他保険(生命、所得保障保険、長期介護)	マネジドアカウント(ラップ) ・SMA(個別株・債券主体に運用) ・UMA(個別株・債券、投信、ETF等で運用) ・ファンドラップ(投信主体で運用) ・外務員ラップ(個別株・債券、投信、ETF等で運用) ファイナンシャルプランニング ・有償の場合は投資顧問サービスとして位置づけ フィーベースの保険(年金、生命保険等) ・保険料から販売報酬を分離し投資顧問料を徴収
手数料の対価としての基本的な価値	売買の意思決定を促す提案力 ・情報力や分析力をベースに個別商品や銘柄の魅力語り、売買起こす ・短期的または投機的な売買妙味追及も排除しないが、その場合は顧客の人生ゴール達成とは無関係との位置づけ ・「Transaction-based」とほぼ重なる	時間経過とともに手数料をチャージできる意味と納得感を提示 ・営業員が顧客とその家族の話を聞き続けることに重点を置き、包括的ゴールの特定やその実現のための提案と伴走に継続的に時間を充当 ・中長期分散投資で顧客ゴール実現に向け伴走する「Goals-based」アプローチとほぼ重なる

はじめに② : 「ゴールベース資産管理」のプロセスと「ゴール」

ゴールベース資産管理プロセス

1 **顧客ファミリーのゴール設定**
顧客と家族が実現したい**目標や課題を包括的に特定**

2 **実現シナリオの設定(プランニング)**
運用方針等を含め**ゴール実現への道筋を提案**

3 **投資手段選択と実行**
資産配分・銘柄選択 (通常は**ラップ**一任運用)

4 **継続的なレビュー**
ゴール進捗監視、追加、修正含め**実現まで伴走**

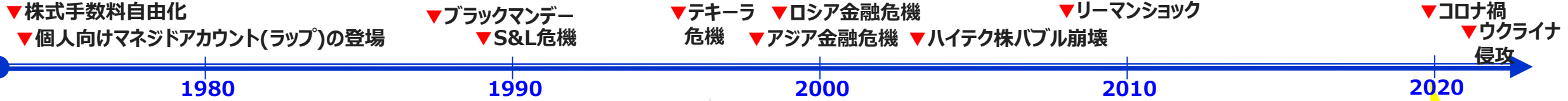
ゴールベース資産管理における顧客の“ゴール”

- **顧客とその家族の人生**を通じ(一部は死後も)、自分や家族、社会等のために**資産の形成と取崩しを裏付け**にやっておきたいこと(**目標や深刻な悩み、課題・ニーズの総称**)
- 「いくら貯めたい」は“ゴール”ではない
- ゴールがあらかじめ整然としていて、かつ金融機関の営業員に自ら語りたい人は元来少ない(**日本人も米国人も同じ**)
 - 例1 退時期とその後のライフスタイル (〇歳で引退し、その後も現在の生活水準・スタイルを維持し、どこに住み、年に一度は〇〇したい)
 - 例2 教育 (子供に留学させ、将来は〇〇になって欲しい)
 - 例3 親族や本人の介護や認知症リスク・対策や意思決定支援等
 - 例4 重い障がいを持つ子・孫の生涯生活支援
 - 例5 相続・生前贈与 (子・孫に〇〇を残してあげたい)
 - 例6 引退後ライフステージ毎の生活(夫婦健康、配偶者死亡、終活期)

顧客の“ゴール”の包括的な特定とアップデート

- 1) **ファイナンシャルプランニングツール**なども使いつつ顧客とその家族の**目標(当人が気付いていないものも)**を切り出す
- 2) シミュレーションなどによりゴール毎に**実現に必要な将来金額**を推定
- 3) ゴールが非現実的なほど高すぎたり、逆に低すぎる場合には、**ゴールを再調整**するよう精緻化
- 4) **継続的なレビュー**を通じ、既存ゴールの進捗状況や顧客状況に変化に伴う**ゴール修正や追加を含むアップデート**を行う

はじめに③：「ゴールベース資産管理」の浸透とフィーベース預り資産の右肩上がり成長



ラップを商品種の1つとして販売していた時代の遡及点

直近四半世紀あまりのラップ活用のアプローチ

個人投資家が機関投資家の運用にアクセス

運用会社・ファンドのデュエリ提供

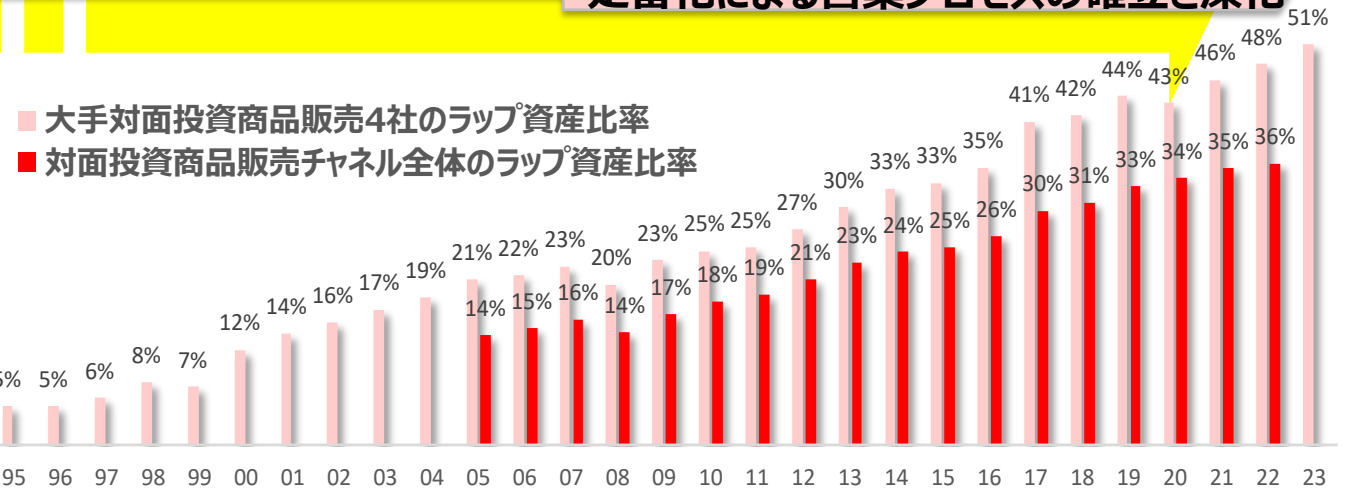
チャージが起きない手数料構造（顧客資産が増えたときに営業報酬が増える＝「顧客と同じ側に立つ」）

ゴールベース資産管理の基本的実行手段としての活用
（顧客の目標、ニーズ、課題を特定し中長期分散投資で実現
すべく伴走）

ファイナンシャルプランニングの
定番化による営業プロセスの確立と深化

「商品」としてラップを売っている限りは
それが広範に普及することはない
AUM増と残高連動手数料の牽引による
収益の右肩上がり成長も起きない

当初20年がかりで最大5%までしか伸びず
（ゴールに紐付けず、ラップを商品として売っていたため）



- 1. 自己紹介（アドバイザーになった動機、経験年数、フィーベース預り資産・顧客世帯数やプランニング顧客世帯数・件数の実績なども適宜）**
2. 顧客とその家族の話聞き、世代をまたがるさまざまなお悩みや課題も含めたゴールを聞くことが顧客関係の深化や預り資産増大には有効ですが、顧客との面談に際してゴールを聞けるようになったり、継続的にゴールベースプランニングを提供する関係になるために、実践していることや心掛けていること
3. 抽出したゴールの実行手段として、フィーベースの中長期分散投資(主に一任運用のラップ等) や保険、ローンその他の提案を提案する際の方法や手順や工夫
4. 上記を含む所要スキルの取得や向上に有用だった自己研鑽や社内外研修、教材等、および、これから「ゴールベース資産管理」に取り組もうとするIFA/FAに伝えたいこと

アジェンダ

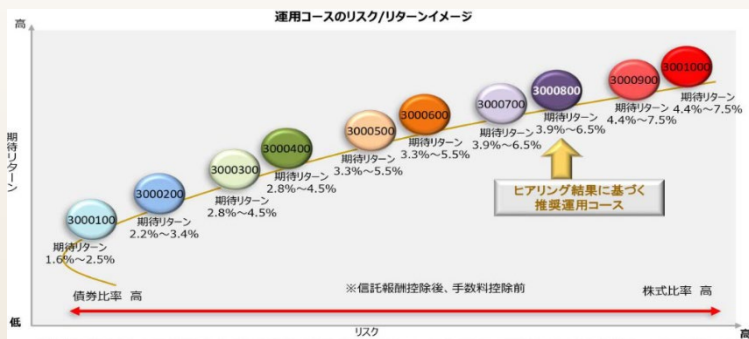
1. 自己紹介（アドバイザーになった動機、経験年数、フィーベース預り資産・顧客世帯数やプランニング顧客世帯数・件数の実績なども適宜）
- 2. 顧客とその家族の話聞き、世代をまたがるさまざまなお悩みや課題も含めたゴールを聞くことが顧客関係の深化や預り資産増大には有効ですが、顧客との面談に際してゴールを聞けるようになったり、継続的にゴールベースプランニングを提供する関係になるために、実践していることや心掛けていること**
3. 抽出したゴールの実行手段として、フィーベースの中長期分散投資(主に一任運用のラップ等) や保険、ローンその他の提案を提案する際の方法や手順や工夫
4. 上記を含む所要スキルの取得や向上に有用だった自己研鑽や社内外研修、教材等、および、これから「ゴールベース資産管理」に取り組もうとするIFA/FAに伝えたいこと

専任のアドバイザーとお客様の叶えたいことを実現していくための総合的なサービス

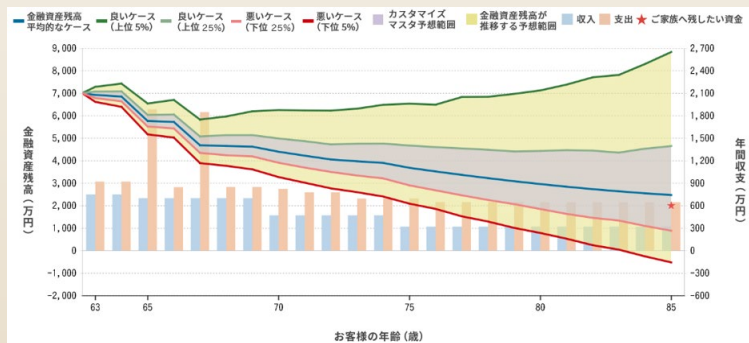
長期分散投資(GMA)

専門的なシミュレーション(DYG)

プライベートFPサービス



長期分散投資(GMA)※1



専門的なシミュレーション(DYG)

会員制
 プライベート
 FPサービス※2
 年会費 38,500円
 (税込)

年2回
 定期面談

四半期毎のレポ
 ート・動画配信

毎月の会報誌

年2回
 カンファレンス

専門家との連携

運用

ライフプラン

保険

専門家との連携

相続・贈与

税制面

税理士
 司法書士
 弁護士
 不動産会社
 各種コンサル
 介護施設紹介

・金融商品取引法66条の10(広告等の規制)に基づく表示

金融商品仲介業者の商号 GAIA株式会社

登録番号:関東財務局長(金仲)第235号

所属金融商品取引業者等

楽天証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第195号

加入する協会:日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、

日本商品先物取引協会 一般社団法人第二種金融商品取引業協会

一般社団法人日本投資顧問業協会

株式会社SBI証券 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第44号

加入する協会:日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、

一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本 STO 協会、

日本商品先物取引協会

株式会社証券ジャパン 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第170

号

加入する協会:日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

【手数料等について】

商品等へのご投資には、各商品等に所定の手数料等(例えば、国内の金融商品取引所に上場する株式(売買単位未満株式を除く。))の場合は約定代金に対して所属金融商品取引業者等ごとに異なる割合の売買委託手数料、投資信託の場合は所属金融商品取引業者等および銘柄ごとに設定された販売手数料および信託報酬等の諸経費等)をご負担いただく場合があります(手数料等の具体的上限額および計算方法の概要は所属金融商品取引業者等ごとに異なるため本書面では表示することができません。)

債券を募集、売出し等又は相対取引により購入する場合は、購入対価のみお支払いいただきます(購入対価に別途、経過利息をお支払いいただく場合があります。)

また、外貨建ての商品の場合、円貨と外貨を交換、または異なる外貨間での交換をする際には外国為替市場の動向に応じて所属金融商品取引業者等ごとに決定した為替レートによるものとします

【リスクについて】

各商品等には株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の価格の変動等および有価証券の発行者等の信用状況(財務・経営状況含む。)の悪化等それらに関する外部評価の変化等を直接の原因として損失が生ずるおそれ(元本欠損リスク)、または元本を超過する損失を生ずるおそれ(元本超過損リスク)があります。

なお、信用取引またはデリバティブ取引等(以下「デリバティブ取引等」といいます。)を行う場合は、デリバティブ取引等の額が当該デリバティブ取引等について

お客様の差入れた委託保証金または証拠金の額(以下「委託保証金等の額」といいます。))を上回る場合があると共に、対象となる有価証券の価格または指標等の変動により

損失の額がお客様の差入れた委託保証金等の額を上回るおそれ(元本超過損リスク)があります。

上記の手数料等およびリスク等は、お客様が金融商品取引契約を結ぶ所属金融商品取引業者等(上記記載)の取扱商品毎に異なりますので、

当該商品等の契約締結前交付書面や目論見書またはお客様向け資料等をよくお読みください。

各商品等にご投資いただく際には商品毎に所定の手数料や諸経費等をご負担いただく場合があります。又、各商品等には価格の変動等による損失を生じる恐れがあります。

各商品等へのご投資にかかる手数料等およびリスクについては、当該商品等の契約締結前交付書面、目論見書、お客様向け資料等をよくお読みになり内容について十分にご理解ください。

楽天証券ラップサービスは、国内投資信託および外国投資信託等を主な投資対象として運用を行うため、投資元本は保証されるものではなく、これを割り込むことがあります。

また、お客様には運用にかかる費用等をご負担いただきます。費用等には、直接ご負担いただく費用(投資顧問料(投資一任フィー)及び管理手数料(ラップフィー)と、

間接的にご負担いただく費用(投資対象に係る費用)があります。

楽天証券ラップサービスの手数料体系には固定報酬型と成功報酬併用型があり、固定報酬型では投資顧問料(投資一任フィー)と運用管理手数料(ラップフィー)の合計が最大で運用資産の1.430

% (税込・年率)、成功報酬併用型では投資顧問料(投資一任フィー)と運用管理手数料(ラップフィー)の合計が

最大で運用資産の1.320%(税込・年率) + 運用益の積み上げ額の5.50%(税込)となります。このほかに間接的にご負担いただく費用は、投資信託では運用管理費用として、

信託報酬(最大で信託財産の1.034%(概算)(税込・年率))です。※実質的な運用管理費用(含む「信託報酬」):最大で信託財産の1.034%(概算、税込・年率)、信託財産留保額(最大で信託財

産の0.30%(概算))、その他費用をご負担いただきます。

これらの費用の合計額および上限額については、資産配分比率、運用状況、運用実績等に応じて異なるため、具体的な金額・計算方法を記載することができません。

詳しくは、契約締結前交付書面および目論見書等でご確認ください。なお、楽天証券ラップサービスにはクーリング・オフ制度は適用されません。

※2023年12月末をもちまして、「成功報酬併用型」の新規受付を停止しました。このため、上記の記述にかかわらず、新規購入時の「成功報酬併用型」の選択、および手数料コース変更時の「固定

報酬型」から「成功報酬併用型」への変更はできなくなっております。

・金融商品仲介業者の名称等の明示事項(金融商品取引法第66条の11)

・

弊社は所属金融商品取引業者等の代理権を有しておりません。

・弊社は、いかなる名目によるかを問わず、その行う金融商品仲介業に関して、お客様から金銭若しくは有価証券の預託を受けることはありません。

・所属金融商品取引業者等が二以上ある場合、お客様が行おうとする取引につき、お客様が支払う金額または手数料等が所属金融商品取引業者等により異なる場合は、商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。

・所属金融商品取引業者等が二以上ある場合は、お客様の取引の相手方となる所属金融商品取引業者等の商号または名称を商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。

ヒアリング・傾聴



お客様、お一人お一人違う人生を歩んでおり、年齢や家族構成、資産状況、運用経験、性格はそれぞれ違うことから、お客さまと会話をしたり質問しながらそのお客様のことを理解し、その方に合った資産形成をお手伝いすることを心がけてきた。

CONFIDENTIAL

ライフプラン表



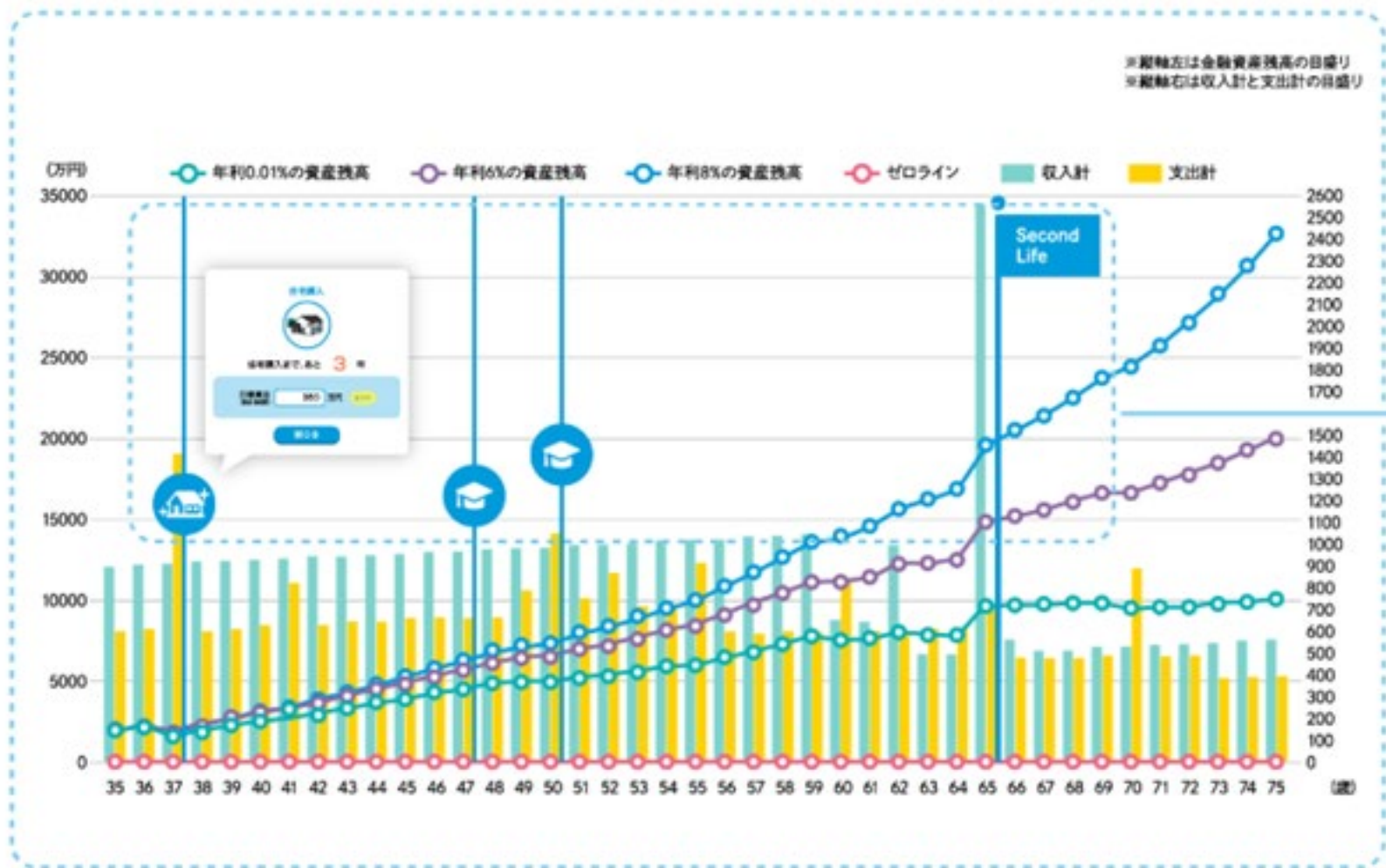
ライフプランツールを活用することで、スムーズにお客様の全体像を知ることができる。ライフプラン表を作成し、お客様の現状やお悩み、顕在化していない問題点等があぶりだされるため、その情報をもとにご案内することで納得感や安心感が高まる。

不安の解消



資産形成を行う目的は人それぞれだが、「人生を豊かにしたい」「満足度の高い人生を送りたい」ということは多くの方に共通している。相談したことで将来の不安が解消し、前向きな気持ちになれたと喜んでいただくことも増え、ご家族やお友達等の紹介にもつながっている。

金融資産残高・収支の推移



[キャッシュフロー表]
 キャッシュフロー表を作成することで、中長期での収入と支出、金融資産残高の推移を確認することができます。

[ライフイベント]
 今後予定するライフイベントの時期や金額も表示されるので、準備する際の優先順位も明確になります。




収支

給与所得(額面)	¥0
税金・社会保険	¥0
給与所得(手取り)	¥12,000,000
金融資本収入	¥799,200
可処分所得	¥12,799,200
経常支出	¥9,862,533
年間収支	¥2,936,667

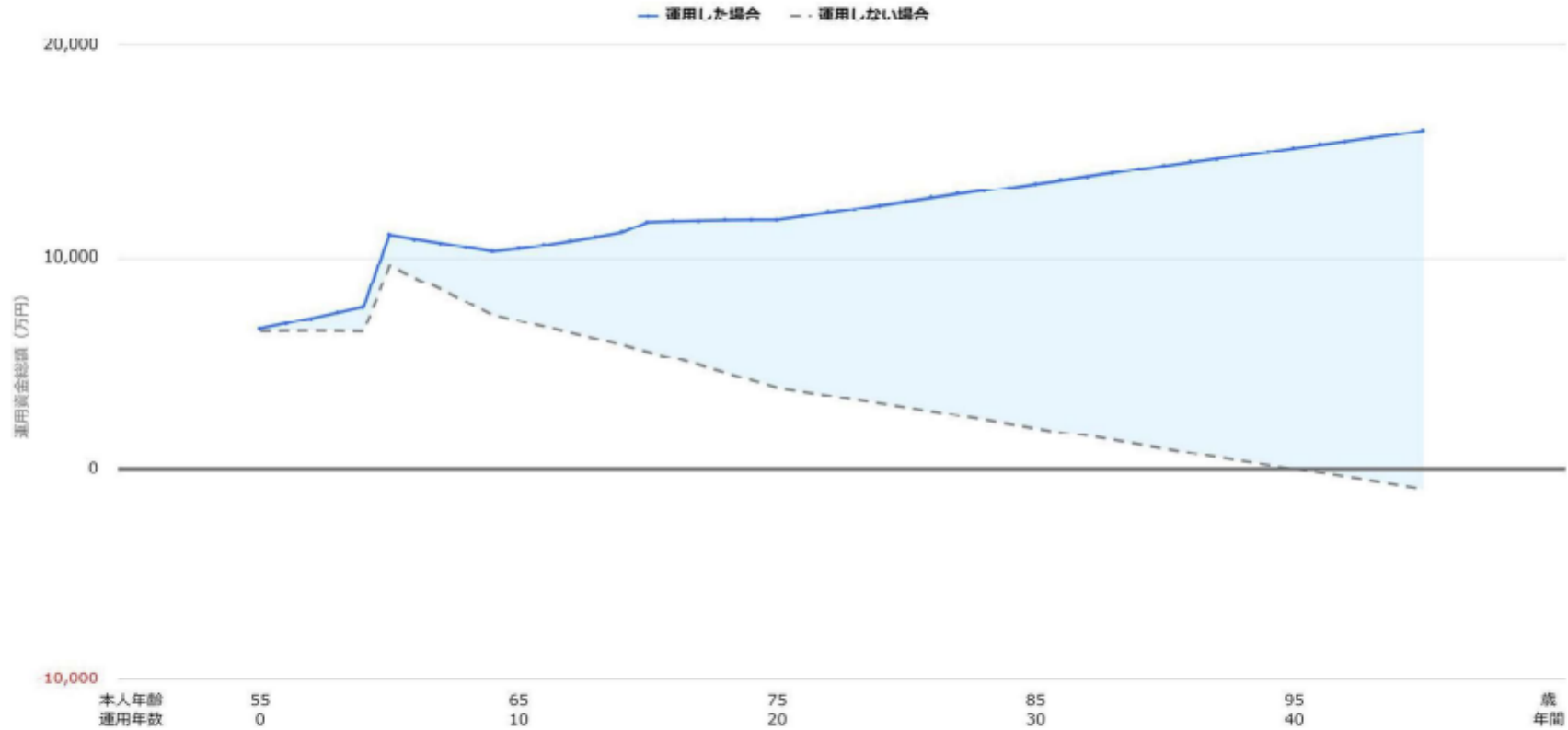
BS(バランスシート)

預金・MRF	¥30,000,000 (47.7%)	有利子負債	¥14,046,283 (22.3%)
証券投資	¥12,928,946 (20.5%)	1. 相続税	¥0 (0.0%)
保険	¥0 (0.0%)	純資産	¥48,882,663 (77.7%)
不動産	¥0 (0.0%)		
その他	¥20,000,000 (31.8%)		
資産	¥62,928,946	負債・純資産	¥62,928,946

 コメント

1. 相続税
(要検討) 将来の相続税の試算

年間4~6%程度の運用を行うことで、資産が枯渇するリスクを低減します。



目標利回り

米ドル建て債券	海外株式ポートフォリオ	海外株式ポートフォリオ(受取)
4.00%	6.00%	3.50%

(万円)

今後のキャッシュフロー		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043
年齢	ご本人様	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74
	配偶者様	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72
収入	収入	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	4,200	600	600	600	600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	年金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	その他収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	金融資本収入	47	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	360	360	360	360	360
	収入合計	1,247	1,280	1,280	1,280	1,280	4,280	680	680	680	680	380	380	380	380	380	660	660	660	660	660
支出	経常支出	1,000	1,075	1,089	1,103	1,117	1,132	1,147	1,161	1,177	1,193	602	574	583	591	600	609	618	627	637	647
	特別支出	0	103	105	106	106	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出合計	1,000	1,178	1,194	1,209	1,223	1,132	1,147	1,161	1,177	1,193	602	574	583	591	600	609	618	627	637	647
収支	247	102	86	71	59	3,148	▲ 467	▲ 481	▲ 497	▲ 513	▲ 222	▲ 194	▲ 203	▲ 211	▲ 220	51	42	33	23	14	
運用	現金貯蓄残高	2,400	2,262	2,108	1,939	1,754	4,662	4,195	3,714	3,217	2,705	2,482	2,288	2,085	1,874	1,654	1,675	1,717	1,750	1,773	1,787
	運用資産残高	4,213	4,596	5,003	5,435	5,894	6,381	6,651	6,938	7,242	7,566	7,909	8,273	8,660	9,071	9,507	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	負債	1,324	1,185	1,045	904	762	619	475	330	184	37	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	純資産	5,289	5,673	6,066	6,470	6,886	10,424	10,371	10,322	10,276	10,233	10,391	10,561	10,745	10,945	11,161	11,675	11,717	11,750	11,773	11,787

今後のキャッシュフロー		21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
		2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063
年齢	ご本人様	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94
	配偶者様	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92
収入	収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	年金	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	その他収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	金融資本収入	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360
	収入合計	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660
支出	経常支出	656	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492
	特別支出	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	支出合計	656	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492	492
収支	4	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	
運用	現金貯蓄残高	1,791	1,959	2,127	2,295	2,463	2,631	2,800	2,968	3,136	3,304	3,472	3,640	3,808	3,976	4,145	4,313	4,481	4,649	4,817	4,985
	運用資産残高	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
	負債	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	純資産	11,791	11,959	12,127	12,295	12,463	12,631	12,800	12,968	13,136	13,304	13,472	13,640	13,808	13,976	14,145	14,313	14,481	14,649	14,817	14,985

1. 自己紹介（アドバイザーになった動機、経験年数、フィーベース預り資産・顧客世帯数やプランニング顧客世帯数・件数の実績なども適宜）
2. 顧客とその家族の話聞き、世代をまたがるさまざまなお悩みや課題も含めたゴールを聞くことが顧客関係の深化や預り資産増大には有効ですが、顧客との面談に際してゴールを聞けるようになったり、継続的にゴールベースプランニングを提供する関係になるために、実践していることや心掛けていること
3. **抽出したゴールの実行手段として、フィーベースの中長期分散投資(主に一任運用のラップ等) や保険、ローンその他の提案を提案する際の方法や手順や工夫**
4. 上記を含む所要スキルの取得や向上に有用だった自己研鑽や社内外研修、教材等、および、これから「ゴールベース資産管理」に取り組もうとするIFA/FAに伝えたいこと

資産拡大ニーズ

全世界株式 α 戦略(A・Bコース)

バランス型

バランス運用戦略 (積極)

バランス運用戦略 (ミドル)

バランス運用戦略 (安定)

定期収入ニーズ

配当成長株式戦略(A・Bコース)

高配当株式戦略

高分配戦略

マイルド分配戦略

Smart Manager 5つの特徴

①最大11の目的別に運用が可能

資産運用と言っても、その目的は様々です。

「老後資金のための長期資産形成がしたい」

「毎年、一定の配当等を受け取りながら運用したい」

目的によっては、運用方法も異なります。

Smart Managerでは最大11個まで目的別口座ごとに最適化された運用が可能です。

01: 教育資金用口座		02: 老後資金用口座		03: 娯楽資金用口座	
時価評価金額	1,123,345円	時価評価金額	2,391,281円	時価評価金額	413,393円
トータルリターン	257,166円	トータルリターン	379,553円	トータルリターン	59,879円



Smart Manager 5つの特徴

④進捗確認、目標金額・投資額の変更も可能

目標を決めて運用をスタートさせた後も、途中経過の確認やその後のシミュレーションができます。お客様のライフプランの変化等によっても、当初立てたプランを修正する可能性があります。

修正した場合のシミュレーションも可能です。増額や減額等の修正を行うことで、継続的な資産運用を可能にします。



提案の流れ

一括投資と積立投資との並行をお勧めし、一括投資は中長期分散投資を推奨。最近では「SBIラップ×投資信託相談プラザ」をメインにご提案。お客様の資産運用に対する考えや運用目的をヒアリング⇒リスクの度合いに応じた5つの運用スタイルの中から1つを選択いただく。

フォローアップ

2月、8月の半期レポートが出るタイミングでご面談する機会を設け、運用状況だけでなく、お客様の状況に変化はないか等をお伺いする。ご面談する回数を重ねるごとに信頼関係も深まっているため、他で預けているご資産や、保険、不動産のご相談につながることも多い。

CONFIDENTIAL

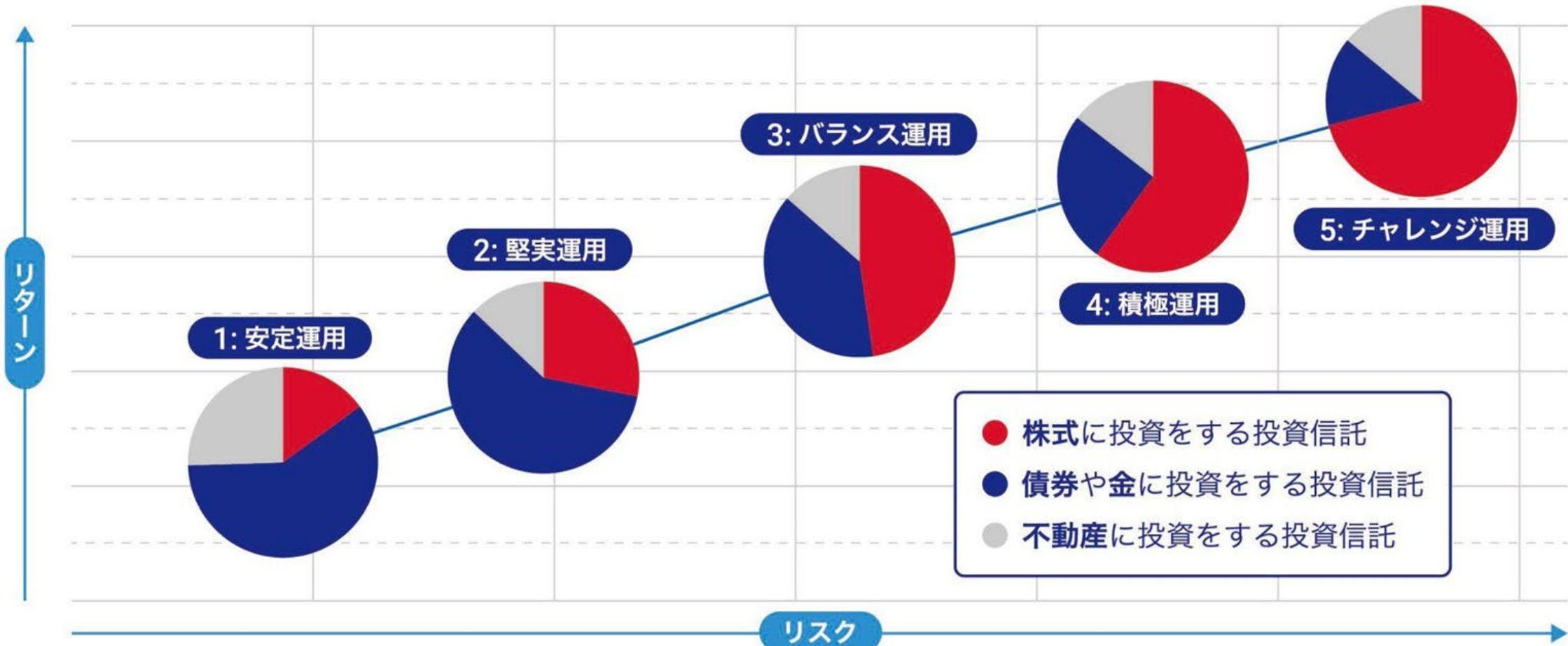
「SBIラップ × 投資信託相談プラザ」



2023年7月 サービス開始



リスク・リターンのイメージ



※資金動向や市場動向等によっては、上記のような運用ができない場合があります。

アジェンダ

1. 自己紹介（アドバイザーになった動機、経験年数、フィーベース預り資産・顧客世帯数やプランニング顧客世帯数・件数の実績なども適宜）
2. 顧客とその家族の話聞き、世代をまたがるさまざまなお悩みや課題も含めたゴールを聞くことが顧客関係の深化や預り資産増大には有効ですが、顧客との面談に際してゴールを聞けるようになったり、継続的にゴールベースプランニングを提供する関係になるために、実践していることや心掛けていること
3. 抽出したゴールの実行手段として、フィーベースの中長期分散投資(主に一任運用のラップ等) や保険、ローンその他の提案を提案する際の方法や手順や工夫
4. **上記を含む所要スキルの取得や向上に有用だった自己研鑽や社内外研修、教材等、および、これから「ゴールベース資産管理」に取り組もうとするIFA/FAに伝えたいこと**

自己研鑽



日々、様々なお客様とお会いすることで多くの学びはある。お客様のことを簡単に理解した気持ちになってしまうこともあると思うが、常に今の自分は完ぺきではなくまだまだ学ぶべきこと、伸びしろがあるという気持ちでいることを私自身は大切にしている。

伴走



以前、ファンドマネージャーの方が、ご自身の資産形成は専門家と一緒に相談しながら行っているとお聞きした。オリンピック選手にもコーチがいるのと同じように、自分一人で行うよりも一緒に伴走してくれる相手は必要という話しが印象に残っている。



一般社団法人

日本金融商品仲介業協会

Japan Institute of Financial Advisors