



代表 三島木 英雄

はじめに

アセットマネジメントと言っても、マネジメント手法は多種多様です。残念なことに各分野とも特化した分野は強くとも、特化していない部分については弱い、というのが現状ではないのでしょうか。

依頼する先により、金融資産運用、不動産運用など手段が決まってしまうがちです。

しかしながらこれらの「手段は最後に決めるべきこと」というのが当事務所の基本的考えです。手段を決める前には下記を整理できていなければ、結論を出すことは容易ではありません。

- ・ 現状
- ・ 将来のビジョン
- ・ 現在、今後のライフプラン

これらを考えることから整理していかなければ遠回りになりがちです。

最終的に運用方法が「金融商品」「投資用不動産」「保険商品」などの手段は、何がお客様にとって一番メリットがあるのかどうかの問題整理を行い、手段は最後に決めるべき。

問題、課題整理

問題整理では様々な事を検証していかなければなりません。

60歳以降も働く？働かない・・・

たったこれだけでも、プランニングは大きく変わってきます。

それ以外にも

- ・ 資産を残したい人がいる
- ・ 受け継ぐ資産がある
- ・ 現在の資産内容の状況等など
- ・ リスク許容度（現在の年齢や家族構成）

これらを整理することで、相続対策も必要なのか？資産を増やす事に照準をあてるのか？資産を全て消化しきってしまいたいのか？などに分類がわかれてきます。当然に一つの目的ではなく、複合的目的になる可能性が高くあります。その場合は当然に手段も多様化します。多様な手段（選択肢）をご用意できることがお客様にとってのメリットになります。

年代別リスク許容度

20代、30代、40代、50代、60代・・・

時間と運用成果により、年々リスクをとらないようにするのはアセットマネジメントを行う上では、一般的に良く考えられます。しかしながら「60歳代だからリスクはとらない」などの単純な考えではなく、お客様1人1人のビジョンに基づき修正され、リスク許容度を計ることが必要とされます。

手段としての運用方法選択

具体的ゴールを漠然としたものから、明確なものにして、初めて運用商品の選定に入ります。まずは、大きく分類された種類の中から、仮の組み立てを行い、実際に仮のプランに見合う商品を選択することになります。

具体的ゴールが明確でない場合は商品を買うことは勧めません。商品に投資する時は全てがクリアな状態です。何度も言いますが「商品選定は手段」です。

【種類大別例】

・ 金融資産運用

株式投資

投資信託

債券

先物、FX（為替取引）

・ 不動産運用

1棟収益不動産

区分収益不動産

証券化不動産

・ 保険

年金保険

この後に株式であれば国内・海外、不動産であれば、エリア・間取りなどの中分類に入るのが通常。

優れたものというだけの商品は基本的でない

高いリターンを求めれば、高いリスクも背負うのが通常の考え。

低いリターンでも安定だけを求めればそれでも OK ではある。運よく高いリターンを得られた場合でもそれは結果論であり、高いリスクを背負ったから可能になったのである。

リスクとは上にも下にも、当初予定よりブレることを指す。

現に高リスクである FX 取引の 8 割の個人は負けているのが現状。

他の投資手法を否定するのはNG

金融資産運用に特化した会社では不動産運用を勧めませんし、不動産運用に特化した会社では金融資産運用を勧めません。

私が言いたいのは前段でお話している手段である、相談先は相談先ではないということです。相談先ではなく、それは具体的実行に作業工程が移っています。

ここで問題点が生じます。

私が言う具体的実行を行える所はその分野に関しては優れています。現状にてお客様がそこに行きつくまでの相談先が中々ないという現状です。

全てを受け持とうとすれば、それぞれがレベルの低いものになりがちであり、それを回避する為に、それぞれ得意分野に特化するのが、通常です。

どれだけの同業他社含めパートナーがいるか

結論として、出来ない部分・弱い部分は補完しあえば良いと考えられます。パートナーが沢山いる所からは様々な発想が生まれます。

単に収益力向上等ではなく、お客様のアセットマネジメントは総括すれば下記のように考えております。

収益力+お客様の想い=様々な選択肢

様々な選択肢をご用意し、お客様と共に考え、提案・実行サポートさせて頂く。そのような事務所方針をとっております。その為に数多くのパートナー様との連携を強めていくことで、お客様に安心した場所の提供をさせて頂きたいと考えております。



FP Research
Partners