

Insight ゴールベースアプローチを見極めろ

地域銀行でのファンドラップサービスの取り扱いが広がりつつある。そんな状況下、販売担当者が顧客と目標を共有し、達成に向けて伴走するゴールベースアプローチ型のサービスに対する関心も、高まっているように見受けられる。もちろん、資産運用アドバイスはファンドラップ（投資一任）スキームありきで提供されるものではない。また、ゴールベースアプローチ型以外のラップサービスの有用性を否定はしない。しかし、私自身は地域銀行チャネルとゴールベースアプローチ型ラップサービスの親和性は非常に高いと考えている。同サービスに対する足元の関心の高まりは、我が国の資産運用業界がいよいよ本格的に変わりつつあると感じさせる。

ただし、ゴールベースアプローチ型をうたったラップサービスを提案する動きが増えているものの、「ファンドラップは全てゴールベースアプローチなのか」「どんな機能が備わっていればいいのか」等、地域銀行の担当者からはその区別や整理に戸惑う声が少なからず聞かれる状況にもなっている。

繰り返しになるが、ゴールベースアプローチ型ラップサービスが万能だとか、そうでない従来型ラップサービスは質が劣るということでは決してない。ただ、各金融機関がそれぞれの預かり資産事業のビジョンに応じ、戦略的にそれらサービスを使い分けることは重要である。ゴールベースアプローチの効果を期待するのであれば、その本質を正確に見極めなければならないことは強調しておきたい。

この点、やや乱暴な線引きになるかもしれないが、ゴールベースアプローチ型かそうでないかというのは、顧客に提供する付加価値として、何を重要視しているかということが最も大きな違いだと私は整理している。即ち、ゴールベースアプローチ型サービスは顧客に対して適

切な資産運用計画（「プラン」）を提案し、そのフォローを継続的に行うことをより重視しているのに対し、従来型のサービスは顧客に対して高品質な投資運用戦略（「ポートフォリオ」）を提案・提供することをより重要視しているということである。



日本資産運用基盤グループ
社長

大原啓一

顧客のライフプランにおける目標（ゴール）を達成するための当初の提案や継続的なアフターフォローは、単にポートフォリオという手段のみでは不十分である。その手段を用いて具体的に今日からどんな行動を取るべきかという「アクションプラン」にまで踏み込まなければ効果がない。目的地へ到達するために運転手をサポートするカーナビゲーションシステムを例にとれば、単に「時速何キロメートルで走ってください」というガイダンスだけでは意味をなさないということだ。道路の混雑状況や天候による路面状況の変化などに対応した継続的なルート修正等があって初めて、目指す地にたどり着けるのである。

顧客のライフプラン実現を目的とするこうしたアプローチは、これまでの投資信託等の販売よりも、むしろ不測の事態に備えた生命保険等の提案に近いといえるだろう。多くの一般生活者が保険を利用している大きな理由の1つとして、自分の人生に必要なサービスであると腹落ちしていることが挙げられる。私はゴールベースアプローチも、同様の効果が見込めると考える。「ゴールベースアプローチとは何ぞや」の理解を深めることで、資産運用サービスが一般生活者の人生に不可欠なものとして普及していくことを期待したい。