

近年、日本の金融業界では金融庁による回転売買や仕組債の不適切販売への厳しい問題提起を受け、多くの金融機関が顧客の資産残高を重視する評価体系へとかじを切った。その中核を担うのが「ゴールベースアプローチ（GBA）」によるコンサルティング営業である。GBAは、顧客が人生で実現したい目標（ゴール）を起点に資産管理を行う手法であり、顧客との長期的な信頼関係を築くうえで重要な意義を持つ。しかし、現状ではこの言葉が独り歩きし、単なる「商品をセット販売

## GBAの盲点

するための口実」に形骸化しているケースも少なくない。真に顧客の最善利益を実現するためには、GBAが正しく機能しているか、以下の三つの観点から厳格に検証する必要がある。

一つ目は、「顧客のゴールを真に管理できているか」という点である。GBAの真価は、将来の目標達成に向けた「付加価値」の提供にこそある。単に現状のリスク許容度に応じたポートフォリオを提示するだけでは十分ではない。真のGBAにおいては、ポートフォリオはあくまで「部品」の一つに過

ぎない。重要なのは、目標金額や達成までの期間を精査し、積み立てや定額引込といった具体的な手法を組み合わせた、ゴール達成のための総合的な資産運用プランを提案することにある。さらに、この資産運用プランは相場やライフプランの変化に対応する柔軟性を持っていることが求められる。

二つ目は、「リバランスの根拠が顧客のゴールにあるか」という点である。資産運用において、崩れた資産配分を元の比率に戻すリバランスは一般的だが、GBAにおけるリバランスは、単

なる「リスク管理のための売買処理」に留まってはならない。リバランスそのものが「ゴール達成」という文脈に沿っているかどうか問われるのだ。例えば、運用の成果が想定を上回り順調に推移している場合、「すでに目標達成の蓋然性が十分に高まったため、運用リスクを落とす」という選択肢が浮上する。ポートフォリオの維持を自己目的化するのではなく、顧客のライフプラン実現のためのリバランスなのか、検証が必要だ。

三つ目は、「フォローアップにおいて、ゴールの改善提案を示せているか」

である。定例の報告会は、単に過去の運用実績を説明する場ではない。GBAにおけるフォローアップとは、目標達成に向けた「アクションプラン」を提示する場である。運用成果が目標を下回っている場合、顧客は客観的な現状認識に基づいた具体的なアドバイスを求めている。例えば、ゴールの優先順位を再確認した上で、「毎月の積立額を増やす」「一時的に運用リスクを上げる」「目標達成の時期を数年後ろに倒す」などだ。現状を踏まえ、プランを「最適といえる状態」に継続できるかが、GBAの成否を分ける。