

証券ジャパン 新しい資産形成セミナー開催

「ゴールベースアプローチ」テーマに

岡三証券グループの証券ジャパンは3月13日、顧客の目標（ゴール）に基づいた資産運用プランを提案し、アドバイザーが資産運用プランに伴走するゴールベースアプローチ（GBA）をテーマに「新しい資産形成セミナー」を開催した。セミナーでは、高度な金融専門性で適切な事業リソースを提供し、事業モデルの設計・運営をサポートしている㈱日本資産運用基盤グループ代表取締役社長の大原啓一氏が新しい資産運用サービスの概要や資産運用と投資の違いについて解説した他、証券ジャパンが提供する新たな資産運用サービスの「ユメミライテラス」の特長などを紹介した。会場には地域金融機関や中小証券会社の関係者、金融商品仲介業者ら約50人が来場し、オンラインでは約370人が視聴した。



綿川氏



大原氏

セミナーで大原氏は「ことが一般的な考えだと（保険サービス）④資産運用の四つに整理されず、資産運用を行う理由について触れ、人生をより豊かにするために必要なお金を準備するという（融資）③リスク移転」

いと説明した。

次に、資産運用と投資の違いについて解説した。資産運用は、将来発生すると考えられる資金需要に備え、資金を運用することである一方で、投資は余剰の資金を住宅ローンやリフォームなど



会場に約50人、オンラインで約370人が参加

継続的なアドバイスの必要性と重要性伝える

将来の目的を定めずに行き、充実した生活を送るためにまずは保険で備えてから、将来に向けて資産運用を行い、それでも余剰があれば、リターンが見込める場所に資金を投じることがあるべき

また、複数のゴールに

順番だ」と述べた。GBAに基づく資産運用のポイント、最適な商品選択や投資タイミングよりも計画達成に向けたプランニングを行うことが重要になるため、顧客の資産運用プランに対して継続的にアドバイスを行うアドバイザーの存在とそれをサービスとして実現する事業スキームが必要になるとした。GBA型の資産運用サービスは、顧客自身が可視化、言語化できていない将来の資金需要をヒアリングしてゴールを定め、その目標実現に必要な資産運用プランを一緒に策定することであり、それがアドバイザーの重要な役割の一つだと述べた。

対して資金の性格や重要度を鑑み、最適な資産運用プランを提供できることも本サービスの付加価値であるとの考えを示した。

投資信託などの投資商品においては、継続的なフォローアップは契約上、必ず行うサービスに含まれていないことから、アドバイザー自身から、アドバイザー自身の属人的なスキルに左右される指摘した上で、証券ジャパンが提供する「ユメミライテラス」

は、顧客の資産運用プランに伴走しながら、継続的なフォローアップの質・頻度などを顧客と相談した上で決定し、継続的で計画的なサポートをサービスの付加価値とする点でこれまでの従来型のサービスとは違うといった特長を紹介した。セミナー終了後、あいさつに立った証券ジャパン社長の綿川昌明氏は、金融機関として、資産形成へのたずさわり方を検討した結果の答えがGBAの導入だと述べた上で、「GBAを通じて国民の中に真の資産運用への意識を根付かせたい。GBAを当社の主力にしていく。また、各アドバイザーは一定レベルのスキルに加え、新しいサービスの本質に対する理解や行動変化が重要になってくるため、アドバイザーのレベルアップを促すため研修や勉強会などを通じ、さらなる向上につとめていく」と締めくくった。