

ゴールベースアプローチの二つの方法

ゴールベースアプローチとは、①投資目標（ゴール）の設定②資産運用プランの設計③執行④フォローアップの4サイクルを繰り返す資産管理モデルをいう。言葉の響きからも、あたかも富裕層向けの資産管理手法と認識されがちだが、以下階層別ニーズの違いから、そのアプローチ手法は大きく二つに分類される。この階層とは、「将来に備える」を目的とした1階の保険、2階の資産運用、「生活を豊かにする」を目的とした3階の投資、4階のウェルスマネジメントを指す。これら二つの目的へのゴールベースアプローチは、求められるスキルや経験、顧客の関心事項は異なることに注意が必要だ。

まず、3、4階層（投資・ウェルス）の顧客にとって、ゴールベースアプローチとは「一定期間におけるお金の増やし方」に関心がある。この階層へは総資産管理営業が有効な手段だ。顧客が保有する有価証券、不動産、現預金などの総資産把握を行い、リスク許容度診断から導かれる最適なポートフォリオ提案、そしてリバランスによる資産配分の維持が付加価値の源泉だ。投資信託の場合、よりパフォーマンスが期待される商品の目利き力が求められ、投資一任（ファンドラップ）の場合、投資信託よりも高いパフォーマンスの維持が求められる。2024年10月には、岡三証券がスイス大手運用会社UBSグループのノウハウを取り入れた岡三UBSファンドラップを開始。また、25年7月には、丸三証券がゴールベースアプローチの考え方を取り入れ、富裕層の外貨建て資産ニーズに対応するためのファンドラップを開始した。このように、3、4階層に対するアプローチ角度には違いはあるものの、サービス付加価値は最短ルートで山頂到達だ。

一方、2階層（資産運用）の顧客にとって、



ゴールベースアプローチとは、「パフォーマンスではなく、老後資金などの投資目標の達成可否」に関心がある。この階層では、プラン・プロセス重視営業が有効な手段だ。顧客の家族構成などのプロフィールをもとに、現在のキャッシュフローに着目し、投資目標との過不足を精査したうえで、最適な資産運用プランの設計とフォローアップを行う。2階層では、「お金を増やすこと」よりも「ライフプランにおける投資目標達成」が重要視され、さまざまな変化に対応するプランのカスタマイズにニーズがある。3、4階が最短ルートでの山頂到達を目標とすることに対し、2階では、顧客それぞれの登山能力に応じたルート詮索と登山中の伴走アドバイスに付加価値がある。

このように、ゴールベースアプローチといってもニーズごとに異なるサービス性が求められる。大切なことは、階層別ニーズを正確にとらえ、顧客に特別感を与えることだろう。この特別感が、対面金融機関の強みと掛け合わされることで、金利やポイント、利便性を超える取引の粘着性を生み出し、経営基盤の安定を担保していく。