

リタイアメントプランと金融機関の相談体制

スキラージャパン(株)
伊藤 亮太

Q：リタイアメントプランでよく聞かれる相談内容は。

A：リタイアメントプランに関する相談では、老後資金関連を中心にさまざまな質問を受ける可能性があります。

例えば、老後資金を貯めたいもののどう築いたらよいかかわからない、いくら貯めたらよいかといった漠然とした内容のものから、老後資金運用のポートフォリオの構築や老後生活におけるリスクマネジメント、さらには相続税納税資金の確保、遺言書の作成など相談内容は多岐にわたると想定されます。

また、退職前の相談と退職後の相談では通常、相談内容が異なってきます。退職前であれば、必要資金の準備に軸が置かれることが多く、退職後はいま手元にある資金をもとにどのように運用していくか、またどういった使い道が好ましいのか、リタイア後のライフデザインに関する相談が多くなってくるといえます。

こうした内容については、必ずしも答えが一つとは限りません。そのため、まずはおお客様の現状がどうなのか、またどんなライフデザインを描かれているのか、運用はどのようにお考えなのか、財産をどのように継承していきたいのか、そうした点をお客様とともにできるだけ

早い時期に考えていくことが望ましいといえるでしょう。検討の結果、お客様が納得できるプランの提示や金融商品の提供ができればよいのではないのでしょうか。

それでは、リタイアメントプランを希望しているお客様の囲い込みはどのようにすればよいのでしょうか。

リタイアメントプランは、誰しものが多かれ少なかれ検討する事項であるため、特に退職前の40代～50代および退職後の世代にニーズがあるといえます。普段から接しているお客様が住宅ローンや教育資金にひと段落ついた頃であれば、こちらからリタイアメントプランの話題をふるのもよいでしょう。懇意にしていれば場合によってはお客様からお声かけいただけるかもしれません。その際に、ライフプランや相続事業承継など幅広い知識が必要になります。そのため、日ごろから支店内において相談体制を万全に整えておくことと、さまざまな相談経験を積み重ねお客様のニーズに的確にこたえられるようになることが重要といえます。

的確なコンサルティングが行えれば、おのずと口コミにより評判は広がるでしょう。そのことが預金口座獲得や相談者の家族全体とのお取引などにもつながるかもしれません。