

「＜資産運用コンサルティングのポイント Vol11 ～資産運用の「セカンドオピニオン」は常識に なるのか？高まる重要性和3つのメリットとは＞」



株式会社 ZUU の富田和成です。今回は徐々に盛り上がっている資産運用におけるセカンドオピニオン市場についてみていきたいと思ます。

昨今、資産運用において、セカンドオピニオンの重要性が高まっています。

「セカンドオピニオン」とは、医療業界で近年言われるようになったものであり、患者自身が納得できる治療法を選択できるよう、病状の診断内容、治療方針等について現在診療を受けている医師とは別の医師に「第二の専門家としての意見」を受けることです。医療業界は日進月歩で技術や治療法が進んでいるが、今受診している医師がこれらすべてを知っているとは限りません。また受診する医療機関によっては治療方法も異なってきます。そこで必要となってくるのがセカンドオピニオンというわけです。

資産運用においても医療業界と同様、自己の判断が正しいのか専門家の意見を聞くことも多いでしょう。その際、セカンドオピニオンからの助言を受けることで資産運用の成功率が高まることは多いです。事実、資産運用で成功している人々の間では、専門家を複数人選んで助言を受けるのが一般的となっています。

■ 資産運用にセカンドオピニオンをつけるメリット

資産運用においてセカンドオピニオンをつけると、①ファーストオピニオンの専門外の分野で意見をもらえる、②担当者の提案の質が向上する、③サービス利用にかかる費用が抑えられる、という3つのメリットがあります。

まず、①ファーストオピニオンの専門外の分野で意見をもらえるというメリットについてですが、資産運用では、広い分野からの高度な専門性と十分な経験を求められます。専門家一人ですべての分野に対応可能というわけではなく、専門家にも得手・不得手な分野は当然あるわけです。分かりやすくするために医療業界を例にすると、内科、外科、小児科、産婦人科など専門が分かれているように、資産運用においても、株式、投資信託、為替、債券、不動産投資、保険など専門分野が分かれており、個々の専門性も異なってきます。専門分野外の意見をセカンドオピニオンから受けることで、資産運用の成功率を高めることができるというわけです。

②担当者の提案の質が向上するというメリットがあるという点について。

セカンドオピニオンを求めることで新たな担当者と出会う回数が増える。すなわち今受けているアドバイス以上の提案をする担当者に出会う機会も増える。セカンドオピニオンからアドバイスを受けているということ、をファーストオピニオンに伝えることで、ファーストオピニオンにも緊張感が生まれ、提案の質の向上が期待される。自社と同じ分野の資産運用会社の提案の話をするだけで、単独で提案される場合と比べより良い提案をしようという気持ちが出てくるのは、逆の立場になって考えれば容易に想像できるでしょう。

最後に、③サービス利用にかかる費用が抑えられるというメリットについて。

ファーストオピニオンと同じ分野でセカンドオピニオンが金融商品を勧めてくる場合、資産自体は同様のものであっても取引手数料や維持費といったコストを抑えて提案してくることが多い。ファーストオピニオンとセカンドオピニオンとではアドバイスのみならず、コスト面でも競争を行い、資産運用者全体としての魅力をアピールしてくるため、運用コストが下がる利点があります。また、金融商品を直接勧めないファイナンシャルプランナー等であっても、顧客のために現在の手数を引き下げてくれる先を紹介するケースも多々あると聞きます。

■ 資産運用のセカンドオピニオンが当たり前の時代に

2015年の消費税率引き上げは延期されたが、将来引き上げが行われないわけではない。また、そのほかにインフレ等も予想され、来年や再来年にかけて金融市場の大暴落を予言している伝説の投資家ジム・ロジャーズ氏をはじめとする金融関係者も多く、資産運用のリスクが高まりつつある。リスクを避けつつ、着実なリターンを上げていくためには資産運用の分野でもセカンドオピニオンがより重要な存在となり、その積極的な活用が求められるでしょう。

以上、今回は資産運用ビジネスの新しいトレンドについて触れましたが、セカンドオピニオンを提供することで顧問先との信頼関係構築に繋がれば幸いです。

このような顧問先向けの情報提供や資産運用のアドバイスに役立つ情報配信やQ&Aを「日税フォーラム」で行っています。ご興味頂ける方は下記を御覧ください。

<日税FPフォーラム>

税理士向け・新サービス提供開始。今後益々ニーズが増えると予想される税理士・会計事務所の資産運用コンサルティングを総合的にバックアップする《日税FPフォーラム》の提供を開始しました。詳しくは下記ページをご参照ください。

https://ssl.nichizei.com/nbs/modules/liaise/?form_id=14

<著者プロフィール>

富田和成 株式会社ZUU 代表取締役社長兼 CEO

http://zuu.co.jp/company/ceo_message

大学在学中にソーシャルマーケティングにて起業。2006年に一橋大学を卒業後、野村証券株式会社に入社。支店営業にて同年代のトップセールスや会社史上最年少記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後シンガポールへの駐在とビジネススクールへの留学やタイへの駐在を経て、本店ウェルスマネジメント部で金融資産10億円以上の企業オーナー等への事業承継や資産運用・管理などのコンサルティングを担当。その後、野村証券を退職し、富裕層・準富裕層向けに金融を切り口としたZUU onlineや経営者向けにファイナンス情報を発信する経営者onlineを運営する株式会社ZUUを設立。資産アドバイザー向け資産管理に関する情報発信サイトZUU Advisors-Supportを運営している。

参考：ZUU Advisors-Support： <http://support.zuoadvisors.com/>

：ZUU online： <http://zuuonline.com/>

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局【㈱日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488