

インタビュー

国際投信投資顧問に聞く
単一国・単一通貨ファンドを保有する
お客様への分散投資提案研修のポイント

「プラスワン提案」の 応酬話法を取り入れた研修で スキルを向上

お客様の運用スタンスに迷いが生じ、損失を早く取り戻すため、投資信託を短い期間でよりリターンの高い商品に買い換えていく運用方法が急増しました。時を同じくして、分配金の高い通貨選択型の投資信託が登場し、単一国ファンドや単一通貨ファンドもラインナップが拡充されたことから、お客様の資産の偏りに拍車がかかったようです。

販売担当者も単一国・通貨ファンドを提案しがちに

単

「単一国・単一通貨ファンドの保有を維持し、分配金の高い商品に買い換えていくお客様が増えている現在の投資信託マーケット。投資信託での運用における基本とされる「長期・分散投資」を進めていくためには、金融機関などの販売会社はどのようにお客様へ分散投資効果の重要性を説明し、ポートフォリオ提案につなげていけばよいのだろうか。

国際投信投資顧問（以下、国際投信）では、販売会社に対し、保有資産に偏りが見られるお客様に

分散投資効果を実感してもらい、理想のポートフォリオを構築していくための提案研修に注力している。本インタビューでは、研修講師として日々様々な担当者と接している、お客さまサポート部・八木緑部長に、研修の具体的な内容と、金融機関担当者が押さえておくべきお客様への提案のポイントについて話を伺った。

まず最初に、現在の投資信託マーケットの現状をどのように捉えているか、お聞かせください。

「この国や地域について情報収集するほうが楽ですね。」

また単一国ファンドには、プラジルであればワールドカップやオリンピックによる「高い経済成長」、オーストラリアであれば「世界有数の資源国」というように、その特徴が一目で分かり、目を惹くフレーズがあります。そのため、お客様の印象にも残りやすいのです。

分散型のファンドにも、「一つの投資信託を持つだけで多くの国や地域に分散投資することができるといふ大きなメリットがあります。しかし、これを担当者が伝えても、お客様が「分散投資を行うメリット」について理解していただければ、「魅力的なフレーズ」にはならず食指は動きません。

このような背景から、単一国ファンドや単一通貨ファンドの提案で成果を上げた販売担当者が、ついついこれらのファンドをお客様に提案しがちになり、お客様のニーズもそれに合致したため、保有するお客様の増加につながったのではないのでしょうか。



八木 緑
国際投信投資顧問
お客さまサポート部長

持っている商品にマッチする商品を一つ「加える」

では、そのような担当者に対して、国際投信ではどのような研修を行っているのでしょうか。

八木 投資信託に限らず、金融機関において担当者がお客様に提案する際には、「お客様のニーズを聞きながら、資産状況やマーケットの現状を踏まえて最良の商品やサービスを行う」つまり、コンサルティング営業が必要です。私どもの研修カリキュラムは、まずこの「コンサルティング営業を実践することがポートフォリオ

提案につながっていくこと。また実際にどのように進めていけばよいか」を解説します。

理想のポートフォリオの構築を提案するうえで、出発点となるのはお客様の目標とする資金額を決めること。お客様の年齢やライフステージに応じて、人生の3大資金である、教育資金、住宅資金、老後資金等を引き合いに出し、今後必要になる資金を計算。それがお客様の目標額となるわけです。

次に、資金が必要になる時期とそれぞれの必要額から、目標を達成するために必要な運用利回りを算出します。もちろんお客様のリ

八木 近年、単一国ファンド、単一通貨ファンドのみを保有、もしくはそのファンドに大きく偏って運用をされているお客様が増えています。分配金の金額が高い商品に人気が集まり、現在ご自身が運用されている商品よりも分配金が高いものがあれば、持っている投資信託を売って乗り換えていくという運用スタンスが目立ちます。

金融機関における窓販解禁当初、投資信託による運用は、「長期・分散投資」が合言葉でした。しかしリーマン・ショック後、お

金融機関の販売担当者の販売スタンスにも変化は現れたのでしょうか。

八木 販売担当者の提案スタンスも少なからず影響しているといえるでしょう。というのも、複数の国や地域に分散投資するファンドを提案したり、運用商品を組み合わせさせて分散効果を図ることを説明したりするよりも、単一国ファンド、単一通貨ファンドのメリットを説明するほうが容易です。

お客様としても、複数の国や地域の値動きや情勢を追うよりも一

スク許容度を確認することも忘れてはいけません。これらにお客様からのニーズを踏まえたうえで、商品をご提案。複数のアセットクラスをバランスよく持つことで得られる分散投資効果を説明し、ご納得いただいたうえで資産運用をスタートさせるといったのが基本的なポートフォリオ提案の流れです。

この基本的なスタンスをしっかりと押さえたうえで、近年では現場により即した研修内容にブラッシュアップしています。

具体的には、どのような内容を加えられたのでしょうか。

八木 当社では、窓販解禁からポートフォリオ提案の研修を続けてきたわけですが、退職金のようなまとまった資金の運用相談がいつもあるわけではなく、通常は定期預金の満期資金からの投資信託の提案をすることが多いと推測されます。このような提案を受けたお客様にとっては、運用を始めること自体がとても大きなハードルとなります。そんなお客様に対して、いきなり「複数のアセットク