



このようなお客様に 積立投信を 案内しよう



上村武雄 ノット・アドバイザーズ代表

ここでは、アプローチ先として有力な7つのタイプのお客様に、積立投信やNISA活用の提案を行うためのポイントを解説する。

1 積立定期預金を保有しているお客様

積

立定期預金を保有しているお客様は、将来的な支出に対して備えているお客様である。100万円や1000万円といったまとまった資金はなくても、毎月の収入と支出の差に余裕があれば積立は可能だ。

「おためNISA」も説明

お客様に運用提案する際は適合性の原則に照らす必要がある。積立定期預金をしているお客様は、財産の状況と投資目的という点は、毎月の余

剰資金と将来に備えるという点で合致しているといえる。

積立投信は、毎月コツコツと積み立てていくという点では積立定期預金と似ており、お客様もイメージしやすいだろう。提案の際は、非課税制度であるつみたてNISAの説明も忘れずに行おう。

投資信託のため元本変動リスクはあるが、長期投資と毎月積み立てるドルコスト平均法の効果で、リスクを小さくし、より安定して投資リターンを得られる可能性を訴求しよう。

POINT
長期投資と毎月積み立てるドルコスト平均法の効果を訴求する

2 平準払い保険を契約しているお客様

保

保険の支払方法は様々だが、支払方法の中でも代表的なのが平準払いである。契約から保険料払込期間満了時まで、一定して保険料を払い込む方式だ。

「コスト面のメリット」を説明

お客様が本当に保障部分重視しているのであれば、そのまま平準払い保険を利用するのがベストであるが、貯蓄性を重視するお客様も多くいる。だが、保険は貯蓄に向いているのかと言えば、そうとは言い切れない部分がある。

3 預金の金利の低さに不満を持つお客様

日

本は市中金利が低く、定期預金の金利が極めて低い状況が続いている。大手金融機関の定期預金金利の多くは0・002%程度。100万円を1年間預けても、預金金利は20円だ。そこからさらに20・315%の税金が引かれる。預金最大のメリットは元本が減らないことだが、この低金利の中で預け続けていると、資産をタンスにしまっているのと同じだろう。

債券ファンドから提案

不満を持ちつつも低金利の預金に預け続けるお客様は安定志向の可能性がある。元本が変動するリスクはリターンの源泉であることを丁寧に説明し、比較的元本の変動幅が

小さい為替リスクをヘッジした債券ファンドなどから提案してみよう。個人投資家の最大の強みは時間を味方につけることができる点だ。半年や1年後に利用する予定がある資金ではなく、ある程度の長期間使用しないで保持できる資金であれば、投資信託を利用して時間を味方につけて運用することが可能である。NISAの非課税メリットを説明しつつ、積立投信などでリスクを抑え、時間を味方につけた運用を提案してみよう。

POINT
リスクを抑えた債券ファンドなどで、時間を味方につけた運用を提案

POINT
保険よりも費用やコストの面でメリットがあることを説明

保険は保障が付帯する分、保険関係費用がかかる。貯蓄重視のお客様には、より資産形成に特化してコストを抑えた積立投信の利用がニーズにフィットするはずである。投資信託の元本変動リスクは、長期投資と毎月積み立てるドルコスト平均法の効果でリスクを小さくすることが可能だ。NISAを利用すれば、税金面でも大きなメリットが得られる。保険よりも費用やコスト面のメリットがあることを説明できるとよいだろう。