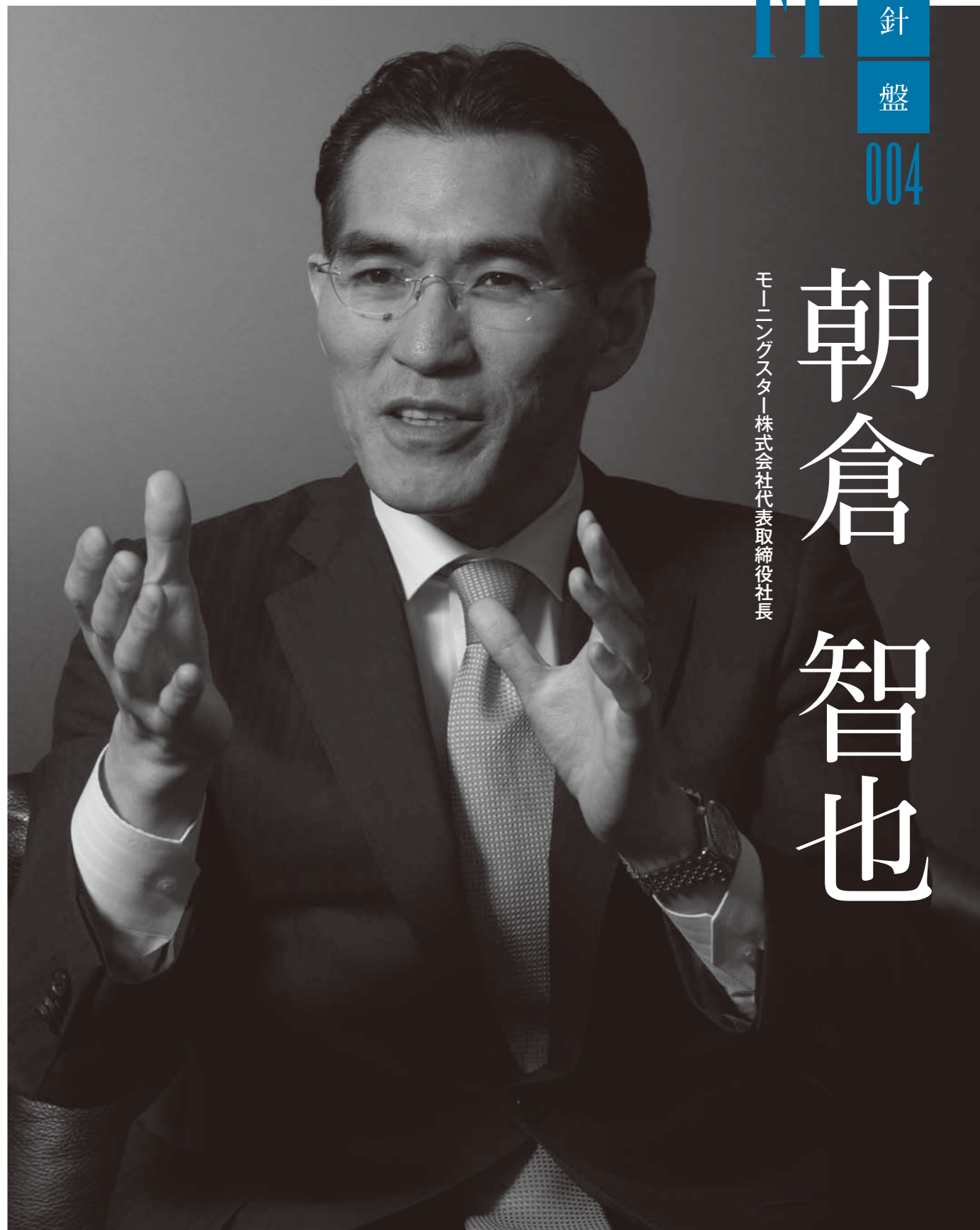


聞き手・構成＝岡本英夫 写真＝大野真人



投資環境が大きく変化する中 運用アドバイスのあり方が 問われています

投資信託が残高を伸ばしている。
しかしながら売れているのは毎月分配型ファンドがほとんどで、
その販売手法は限界に近づいているように思える。
そこでこれからの投信販売担当者のあり方について
モーニングスター社の朝倉智也社長にお話をうかがった。

売りっぱなしの 投信販売には問題がある

——先日、5587という投資信託の商品数が日経新聞の見出しに使われていました。これでは投資家が投資信託を選ぶのは大変だと思いますが、残高は順調に伸びていますね。

朝倉 相場の上昇にも支えられて投資信託の残高が100兆円を超える状況になってきました。この背景には日銀の量的・質的金融緩和やGPIFの基本ポートフォリオの変更などもありますが、何と言っても相場がよくパフォーマンスもよいということとで残高が積み上がっています。ただ、100兆円といっても個人金融資産が1700兆円近くありますので、比率としては6%弱でそんなに高くありません。投信業界に身を置く者としては、まだまだ問題点も多く改善の余地もあって現状は「道なかば」だと感じています。

問題点のひとつは、投資家・受益者の皆さんが、運用報告書などの書類に無関心だということとです。投資信託を購入されても、月次報告書や運用報告書をご覧になるのは一部の人たちで、大半の投資家、特に金融機関の窓口で投資信託を購入された人の多くは買っぱなしです。

投資信託に投資するうえで運用報告書というのはとても重要な、自分が買った投資信託を安定的に保有し続けるためには、ほかの商品と比べてパフォーマンスはどうなのか、ベンチマークに勝っているのか負けているのか、信託報酬以外の実質コストはどうなっているのかなどを、逐次把握する必要があります。それらを知るためのツールが運用報告書なのです。

昨年12月施行の改正投信法で運用報告書が改善され「交付運用報告書」と「(全般的)運用報告書」の2段階化が行われましたが、金融機関の販売担当者