

お客様ケース別 運用状況の変化に合わせた アフターフォローの進め方

菱田雅生

ライフアセットコンサルティング株式会社代表
CFP®

ここでは、お客様のケース別に運用状況の変化
に合わせたアドバイスのポイントを解説する。

CASE1

保有するリートが好調なので別の商品購入を検討する50歳代のお客様

**主要なアセットクラスは
すべて保有しておくことを提案**



ア ドバイスを行うにあたって、まず最初にしなければならぬのは、お客様の全財産の状況の確認である。

保有しているリートファンドの評価益が膨らんできているのと同様に、その他の資産の評価額も変化してきているだろうし、貯蓄自体が増えている可能性もある。改めてお客様の全財産のポートフォリオの状況を確認するのである。

理想は、家計収支の状況や、今後予定されているライフイベントなども併せて確認したいところだ。

そして次に、現在の全財産のポートフォリオの資産配分状況に問題がないかどうかをお客様と一緒に検討していく。具体的には、主要なアセットクラスである、国内債券、国内株式、外国債券、外国

株式、国内不動産、外国不動産、コモディティ（貴金属、穀物、エネルギーなどの商品）、短期金融資産（預貯金など）のうち、まだ保有していない資産がないかどうかを確認するのである。

インフレや円安などによるお金の価値の実質的または相対的な目減りに備えながら、必要以上にリスクを高め過ぎないポートフォリオ運用を考えるのであれば、主要なアセットクラスは漏らすことなくすべて保有しておくのが理想的である。ポートフォリオのリスクを低くするためにこのことが重要であることを説明し、しっかりと理解してもらうべきだ。そのうえで、お客様のリスク許容度や資産運用にあたっての希望などを再確認し、お客様に合った資産配分

割合を検討していく。

これらの作業は、手間や時間がかかるだけでなく、そもそもお客様との強い信頼関係が築けていないとスムーズに進めることは難しい。だからといって、これらの作業を省いたおざなりなアドバイスを行ってしまうと、単なる投資信託の乗換えセールスを繰り返すような状態になり、かえってお客様との信頼関係をなくしてしまう危険性がある。

利益が出ているからといって、簡単に利益確定をして新たなファンドを勧めたり、新規資金を出してもらえないからといって、その金額のみで新たなファンドの購入を提案したりすることは避けるべきだ。それをやってしまうと、20年前、30年前の証券マンと同じよう

なやり方を繰り返すだけである。それでは、本当の意味でのお客様に合った資産運用アドバイスにはならない。多少の時間がかかることは仕方がないものとして、お客様とじっくり適切な資産配分割合について話し合っていくことが重要である。

**バランス型ファンドは
コスト負担が重くなることも
アセットクラスの資産配分割合**

が決まってきたら、現在保有している資産のうち、一部売却を検討すべき資産と、新たに購入すべき資産を確認する。例えば「現状では国内債券の割合が少ない」「外国株式を少し加えるべき」といったように、決定した資産配分割合に近づけるための具体的な方針を考えるのだ。

そして、その方針に基づいて、実際に購入する投資信託などを決めていく。理想は、同じアセット

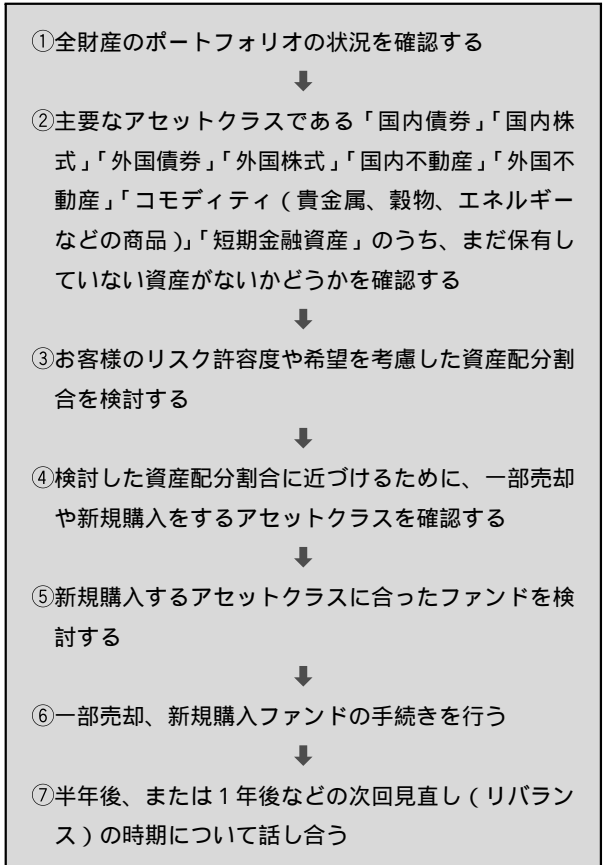
クラスに属するファンドのうち、コスト負担の軽いものを選択することである。

特に、お客様にとっては、販売手数料よりも運用管理費用（信託報酬）の負担の軽いものを選ぶことが重要である。販売手数料は一度だけしかかからないが、運用管理費用はファンドを保有している限りずっと差し引かれるものだ。お客様の運用利回りをマイナス方向に引っ張るコスト負担として

用した部分は、その後のマーケットの変動があってもリバランスを検討する必要がないので楽だが、コスト負担が重くなる可能性もある。逆には、アセットクラスごとに個別のファンドを選択した場合は、マーケットの変動によって資産配分割合が崩れるので、定期的なリバランスの検討が必要になる。

どちらにせよ、具体的なファンドの売却、購入手続きを行いながら、定期的な見直しの必要性を伝えていくことが重要である。

理想的なアフターフォローの流れ



は、長期保有するほど差がついてくるものなので、慎重に比較検討すべきである。

なお、アセットクラスごとに個別のファンドを検討するのはなく、バランス型（資産複合型）のファンドを利用することで適切な資産配分割合に近づけるのも一つの方法である。

どちらがよいかは一概に言えないが、バランス型のファンドを利

POINT

- お客様の全財産のポートフォリオの状況を確認し、家計やライフイベントを踏まえて資産配分割合の再検討を行う
- バランス型ファンドを提案する方法も。ただしコスト負担についてお客様の理解を得ることが大切