

リートファンドの フォロー&セールスは ここがポイント!

前川 貢
前川FP事務所アドバンス

その1 ■ リートファンド

トータルリターンで利益が出ているか確認し、お客様の抱く印象を聞いて投資満足度を探る。



リートファンドはリーマン・ショックとユーロ危機を経て、アベノミクス相場で盛り上がり始めるまで、基準価額がピーク時の半分程度の水準で低迷していた。そのため、リーマン・ショックの前に購入したお客様の場合、このファンドに対する印象は最悪ということもある。

しかし調べてみると、投資元本に対して利益が出ていることに気付いていないお客様もいる。基準価額は買い付けた当時に比べ大きく値下がりしているものの、購入からこれまでに受け取った配当金

の総額と現在の元本評価額を合わせるとプラスとなっているケースだ。

とはいえ、10年近く保有していてもほとんどの期間を基準価額が購入当初の半分になった状態で過ごし、しかも短期間で大きく値下がりしたとあれば、今後も保有していきたいという気持ちがない方も仕方ないだろう。

ここで担当者がリートファンドの最近の実績を訴えて悪い印象を払拭しようとしても、効果は薄い。しかし今後、安定した収益が期待できる選択肢からリートファ

ンドを除いてしまつのは、お客様にとつてもつたいない。

購入した時期を確認し お客様ごとに工夫を

リーマン・ショックの前に購入したお客様がリートファンドへの印象を悪くした原因は、投資を始めた時期が悪く、大きな評価損を抱えてしまったことにある。ファンドの価値が大きく急落してから投資を始めたお客様は、その後の結果に満足しているだろう。つまり、投資をしたタイミングによって、お客様の印象が異なっているわけだ。

したがって、購入した時期や投資満足度を確認し、お客様の個別の事情に合わせる工夫をする必要がある。購入から現在までの基準価額の推移を一緒に眺め、満足度を共有してみるとよいだろう。

リーマン・ショック前から保有しているお客様は、おそらく次の4つの状況を経験しているはずである。

①投資した当初しばらくは多めの配当金を受け取り、しかも基準価

額は上昇し続けたため気分を良くしていた

②リーマン・ショックが発生すると、基準価額が値を下げている、その速さに「今後どうなってしまうのか」と強い不安を感じた

③何年間も大きな元本割れ状態が続く、リートファンドに対して悪い印象を抱いた

④アベノミクス相場で価値はだいぶ回復してきたことは分かっているが、世間で浮かれています人ほど自分は恩恵を受けていないと思っ

ている
お客様が抱いたこうした感情をなぞって共有する機会は、助言を行ううえで有意義だ。
リーマン・ショック以前から長くリートファンドを保有しているお客様であれば現在、大抵は利益が出ている状況になっているはずである。受け取った配当金総額と現在の評価額元本の合計が投資元本に対してプラスなのか、マイナすのかをまずは確認してみよう。できれば「約15万円利益が出ている」など具体的な金額を出したほうが実感してもらいやすい。

もし、調べて利益が出ていることを確認できてもリートファン

ドへの悪い印象が変わらないのであれば、一旦いまの水準で売却して利益を確定し、将来再び安く買ったところで投資を検討するのも選択肢の一つだ。リーマン・ショック前に高値づかみしてしまったことを後悔しているのであれば、再投資の際には積立投資のように時間を分散して少しずつ投資する方法を勧めたい。

新たな投資の検討時は リスクを意識し慎重に

リートファンドに投資したお客様の中で一番喜んでるのは、リーマン・ショックが起きてからアベノミクス相場が始まるまでの間に投資を始めた人である。基準価額はなかなか上昇しない時期が続いたが、他の金融商品と比較して高い配当金利回りを享受し、最近では基準価額が大幅に上昇する経験もしているからである。

リーマン・ショック直後にリートファンドを購入したお客様は、受け取った配当金総額と現在

の評価元本を合わせるとかなり大きな評価益が出ていて精神的にも余裕がある。そのため、大きく上げ続ける相場はなく、いずれは下げるときも来ることを伝え、「下落局面で資産を大きく毀損しないために、今できることを考えておきましょう」という提案をして

も、前向きに考えてくれやすい。慎重な助言が必要なのは、アベノミクス相場の直前から投資し、良い面しか知らないお客様だ。

こういう人が将来「リートファンドは最悪だ」という印象を抱かないで済むよう、リーマン・ショック前から投資したケースを挙げて、基準価額の推移と一緒に振り返りたい。新たな投資の検討にあたっては、「どこまでの損であれば許容できるか」を意識してもらい、リスク許容度に応じて投資方法・投資額を決めていく慎重さも必要だと助言したい。

そう助言できた担当者であれば、相場が急落してお客様が大きな損を抱えても、その後も助言を求められる関係を保つことができ

こんなトークでフォローしよう

担当者「一時期に比べてリートファンドはだいぶ上昇し、受け取った配当金と合わせる

と利益が出ている状況になりました。一旦この水準で売却し、利益を確定する方もいます。将来安くなったところで再投資を行うという考えもありますよ」
お客様「そうですね。リーマン・ショック前に買ったので大きな利益が出なかったのは残念ですが、利益が出るまで回復したことを良しとおきましよう」

担当者「再投資に際しては、一度に投資を行う方法もありますが、積立投資のように時間を分散して少しずつファンドを購入する方法もあります」

お客様「今度は失敗したくないので、安いと思えるところからコツコツと積み立てる投資を始めてみましょうか。しばらくは値動きを注視することにします」