

貯蓄から投資を後押し！

投資経験のないお客様には こんな提案をしてみよう

金指光伸 解説・マンガ原作
階戸シナ 画

いま、投資未経験者にはどんなアプローチが有効なのか。効果的な2パターンを紹介する。

1 超低金利環境を受け、投資の必要性を感じ始めているお客様

ドルコスト平均法の効果を伝え NISAを活用した積立てを提案

預 金利が低くないほどの低水準になっているにもかかわらず、運用経験のないお客様の場合、「金利が低いから利回りの良い商品で運用したい」というマインドの人はほとんどいない。その理由は、「マイナス金利という異常事態が起こっている」それほど経済の状況が良くないと感じているからだ。たとえ資産運用の必要性を感じていても、経済状態が悪い中で投資を始めようという気にはならないのである。

運用経験のない若いお客様にはまず「NISAの非課税枠が100万円から120万円に拡大されたこと」を話題にしてみよう。多くのお客様は、「120万円なんて大金はないから、私には関係ない」と反応するはずだ。

こうした反応があったら、「若

いのだからまとまったお金はなくて当たり前」と共感したうえで、「でもその分、時間はたっぷりある」と話を展開しよう。

お金の話をしているところに、「時間」というキーワードを持ち出すのがポイントである。「あなたには時間がある」と言われたお客様は、「確かに時間はたくさんあるが、それがどうしたというのだろうか？」と疑問を感じる。つまりは、興味と関心を持って担当者との次のトークを待つ状態になっているのである。

毎月少額から始めることで投資へのハードルを下げ

金融機関の担当者であれば、時間の話をした後は、「時間を味方にして、『ドルコスト平均法』の効果を得られる投資信託の積立てをする」という提案の展開が容易に想像できるだろう。しかし、お客様はそうではない。

若いお客様に、「今までに金融機関の窓口で投資信託の積立てを勧められたことがあるか」と聞いたら、「ない」という答えが多いはずだ。つまり、提案されたお客様には新鮮に映る。

ドルコスト平均法のメリットを説明したうえで、NISAの非課税枠も活用できることをアピールしよう。当たり前の話だが、NISAの非課税投資枠は満額使う必要はない。「月に1万円でも2万円でも十分メリットを得られる」と、お客様の心理的な抵抗感を和らげよう。投資へのハードルを下げることが、若いお客様にNISAの非課税枠を使って積立てを始めてもらう大きな力になる。

▲こんなトークで提案しよう

