

▼こんな行動で好きになる!



景気が良いときに起こる事象なので、株式市場的にはプラス材料。だがそれが「金融緩和政策の見直し」につながるようならマイナス材料——というように、金融情勢をより身近に感じられるのだ。

ほかにも、投資信託を保有していると定期的に運用報告書が郵送されてくるはずだ。それが自分へ配達されてきたということはお客様にも配達されていることになるので、「運用報告書はご覧になりま

したか?」という声かけが自然にできるようになる。

このように、自分でも実際に投資信託を保有してみることで、お客様と同じ時間軸や視点に立つことができるようになるのだ。

お客様に案内する際も説得力が増すことに

若い担当者が投資信託を購入する場合、まとまった資金によるスポットの購入ではなく、月に1万円や2万円とい

った資金の積立や、つみたてNISA、iDeCoを利用する方法が想定される。一般的なのは世界の株式、債券、REITで運用するバランス型ファンドなどを積立で継続購入する「長期・分散・積立投資」だ。

実際、数年前から多くの若者は老後資金への備えや「FIRE (Financial Independence/Retire Early)」のために運用を始めており、着実に資産を増やしている。

政治家やテレビのコメンテーターから「株式投資は一部の金持ちがやることで、株価が上がってもほとんどの人には関係ない」といった発言が聞かれることが多いが、「長期・分散・積立投資」のように、少額からでも投資によって「世界経済成長の果実」を得ることができるのだ。

こうした成功体験を担当者自らが得ることで投資信託を好きになれば、「同じような体験をするお客様を一人でも多く作りたい」という気持ちも強くなる。資産運用の必要性を説明する際にも説得力が増すだろう。

実際に自分で投資信託を始めて様々な経験をする中で、見える世界が変わっていくのである。

POINT

見聞きするだけでなく、実体験から投資信託の利点を知ることが大切

行動があなたを変える!

投資信託を好きになるための9カ条

金指光伸

「ただの商品売り」にならないためには、自身が投資信託を好きになるべきだ。そのための方法を9つ紹介しよう。



第1条

自分でも投資信託を購入してみよう

▶お客様と視点を共有し説得力ある提案ができる!



習 うより慣れるという言葉がある。どんなにたくさんの研修を受講しても、どんなに多くの本を読んでも、経験しないと分からないことは多い。

投資信託も同様で、好きになるためには自ら投資信託を

例えば「失業率の低下」は

投資信託を買うと基準価額が気になるようになり、毎日基準価額をチェックする習慣が身に付く。上がれば嬉しいし、下がれば心配になる。そうして「投資信託を購入してくれたお客様も日々こんな気持ちなんだ」ということに気付けば、自分が常に価格が上下する「リスク性商品」を扱っているという自覚も強くなっていく。

日々の値動きに対する感じ方が分かる

保有してみることが重要だ。