

運用の経験がないお客様には こんなトークでアプローチしよう

スキラー・ジャパン株式会社
ファイナンシャル・プランナー

伊藤 亮太

本稿では、運用商品に興味はあったものの、購入に踏み出せないお客様に対するアプローチ方法について解説する。

▼まずはこんなトークで お客様にアプローチしよう

お客様「運用に興味があるのだけど、どんなものに投資していいかわからないから……」

担当者「お客様が現在、興味があるの国・地域などはございますか？」

お客様「そうですね：今は円高だから、為替でも利益が得られる外国債券かな。特にオーストラリアに興味があるよ」

担当者「オーストラリアは先進国の中では金利が高めです。また資源国として期待されているうえ、為替でも利益を得られる可能性があります。過去10年間をみます

と、米ドルに関しては大幅な円高

になっていますが、豪ドルでは円高を加味すれば、今後ある程度の円高になった場合にも耐えられるのがメリットだと思います」

お客様「やっぱり資源も豊富にあるし、メリットは大きいんだね。でも、なにかリスクもあるんじゃないの？」

担当者「はい。金利は依然ほかの先進国と比べれば高いものの、中国や欧州の経済情勢が混沌としており、オーストラリアの経済にも大きな影響を与えています。例えば、中国の景気が悪くなると豪ドルが売られる可能性もあるのでは

す。また経済情勢が悪くなれば、

政策金利の引下げから豪ドル安円高へつながる可能性も否定できません。ただ、先ほどもお話ししましたが金利が高めですので、ある程度の円高には耐えられる可能性もあります」

お客様「なるほどね。もう少しほかの商品についても、詳しく教えてください」

2

012年4月以降、米国の雇用指標の下振れ、欧州危機の再懸念等による円高の進行、および新興国の景気回復の遅れに伴う輸出低迷等により、日経平均株価は軟調な地合いとなつてい

る。5月11日(金)には日経平均

が終値で9000円を割るといった状況にもなっており、これから投資を始めようと考えている方には戸惑う場面が多いことであろう。

そのような中で、今までに運用商品の購入経験がないお客様にどのようにアプローチしていくか、ここでは購入の一步に踏み出せないお客様へのアプローチ手法を解説していきます。

現在の株価・為替にどんな 考えを持っているか尋ねる

運用商品の経験がないお客様に、いきなり「現在の相場観を聞くのは無理な話だ。そこで、ま

ずは「運用商品を購入してみたい

と思ったきっかけ」からヒアリングしてみよう。これに対して「新聞やテレビのニュースを見て、値が下がっているからチャンスだと感じた」と答えるお客様や、「海外を見てみると、日本の株価は割安と感じたから運用商品に興味を持った」などという声もあがるのではないだろうか。

前者のように「今がチャンスだ」と感じているお客様には、現状の株式市場の動向や為替動向を説明することで、投資への意欲をよりかきたてることができる。そして、日経平均連動型の投資信託や外貨預金など仕組みがシンプルで分かりやすい商品から説明していくことが望ましいだろう。

日常のニュースなどで見聞きする内容で、運用状況が大方想定できる金融商品であれば「なぜ購入した投資信託の価値が上がっているのか」を理解することができる。とともに、「何を見ればいいのか」「何が重要なのか」といった点で経済動向を把握できるように、投資への興味も深まると考

えられる。

一方、明確な考えを持つお客様の場合は、まずその考え方を聞いてうえで提案を行う。「現状の株価は安い」と判断するのであれば株式投資を勧めればよい。「為替は円高だが、いずれ円安に進む」と想定している場合には、外債型ファンドや外貨建てMMFなどをすすめるのもよいだろう。

逆に「株価はまだ下がる」という考えや「為替はまだ円高に進む」と考えるお客様には、無理をせず投資をしないというアドバイ

イスがあつてもよいであろう。た

だその場合には「日経平均がどこまで下がったら購入を検討するか」など、「投資を始める基準」を聞いておくことよい。仮にその水準まで株価が下がってきた場合には、また投資を検討してもらえばよいのだ。

株価や為替はどこまで下がるか、どこまで円高になるかは誰も分からないため、例えば積立てによる投資提案が有効である場合もあるだろう。今や投資信託であれば一般的に1万円前後から毎月積立の設定もできる。リスク分散の話もしながら「少額でコツコツ投資をしていきましょう」といった提案は、初めて購入を検討するお客様にとって望ましい投資方法かもしれない。

期待する国や地域に 応じて商品提案を行う

そのほかのアプローチ手法として、お客様がどんな国・地域に興味があるのか、期待しているのかを聞くことも挙げられる。期待している国には投資する価値がある

と想定されるし、投資への判断も

つきやすいといえる。そんなアプローチに対して、多くのお客様が口にするのが新興国であろう。新興国については、足元では成長鈍化の足音が聞こえるものの、長期で見た場合における成長性が期待できるという点では否定するお客様は少ないと思われる。

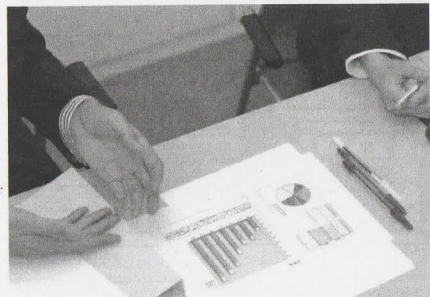
仮に新興国、例えばアジアに興味があるといったお客様には「なぜアジアに興味があるのか」を聞き、「成長性に期待できる」といった考えであれば、アジア株に投資する投資信託やインドなど具体的な国に投資を行う商品を提案しよう。

IMFによれば、2017年頃には世界経済(名目GDP、購買力平価ベース)の30%強をアジアの新興国が、半分以上をアジアを含めた新興国が席巻すると予想されている。

また、新興国の自国通貨建て債券の長期格付けは、中国やブラジルを筆頭に格上げされる国が多く、先進国の格下げとは真逆の動

■ Part. 3 ■

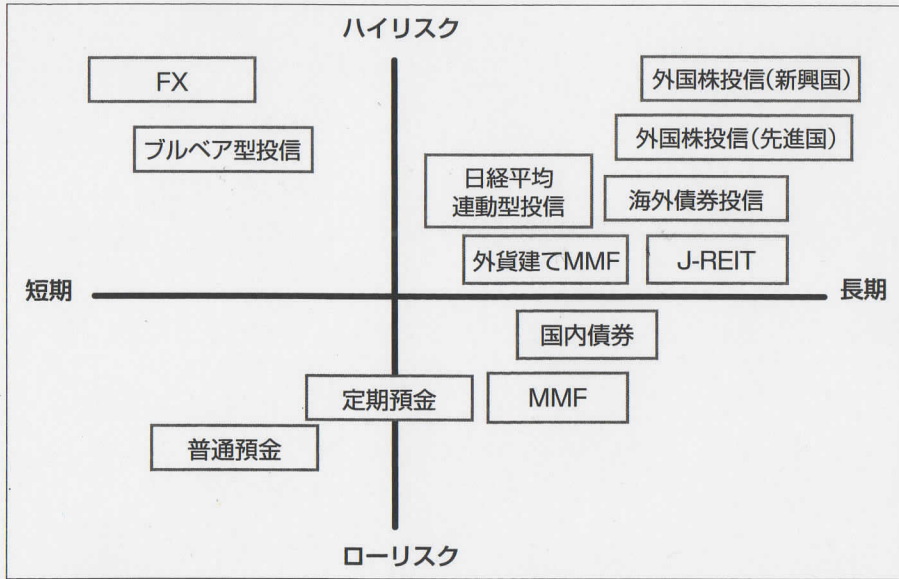
お客様のニーズに合った商品を提案しよう



■ Part. 3 ■

お客様のニーズに合った商品を提案しよう

図表3 リスクと期間に応じた投資マップ



このマップはあくまで筆者の想定するものであり、お客様のリスクや金融商品に対する考え方によっては異なる場合があります。

リターンでの運用を行いたいと希望するお客様には、国内債券（債券型ファンド含む）等による運用を提案する。

ミドルリスク・ミドルリターンでの運用が希望であれば、J-REITに投資する投資信託などを提案するのもよいだろう。J-REITの場合、配当利回りが株式に比べ高い場合が多く、分配金収入が見込めることもあり、初めてのお客様でも投資しやすいといえるのではないだろうか。

足元においては、大都市における賃貸物件の平均稼働率は2007年以降最高水準に達してきている。特に仙台市では、震災後の需要増加で被害が少ない賃貸住宅の稼働率が上昇した結果、優良物件を抱えるJ-REITにも好影響を与えている。

J-REITに投資する投資信託の場合、地域分散や投資物件における分散もある程度できているといえ、このようなメリットを享受できる可能性も少なくないといえる。

都市未来総合研究所によれば、

アドバイスのポイント

- 運用に興味を持ったきっかけや、関心がある国・地域などを聞き、提案商品を絞り込む
- リスクとリターンの関係を説明し、目的や金額をお客様自身で設定できるようアドバイス

図表1 フィッチの長期国債の主な格付け

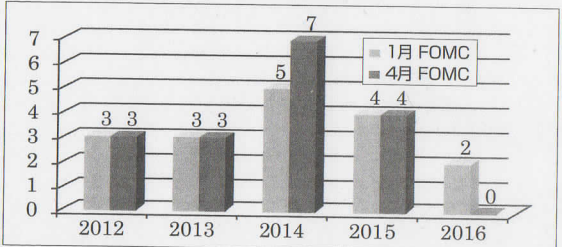
AAA	米国、英国、ドイツ、フランス
AA+	香港、ニュージーランド
AA	韓国
AA-	中国
A+	日本 (AA-から格下げ)
~	
CCC	ギリシャ

※自国通貨建ての格付け。5月22日付

大きさをとっている（日本においては、2012年5月22日に、欧米格付け会社フィッチ・レーティングスが日本の円建て長期国債の格付けを「ダブルAマイナス」から1段階引き下げ、上から5番目の「シングルAプラス」とし、見直しは「ネガティブ」とされている。図表1）。

ただし、成長は続けているものの、足元における株価変動は先進国よりも新興国のほうが大きい。そのため、大きく値上がりする可能性もあれば、欧州不安等の影響

図表2 FOMC参加者の利上げ時期見通し



(出所) FRB

から短期的には大きく値下がりする可能性がある点も忘れずにアドバイスしなくてはならない。

一方で、長期的には上昇していく可能性が高い点を鑑みると、新興国への投資を検討する場合には、長期での投資をすすめたい。初めてのお客様が長期運用の一步を踏み出す際には、まずは少額からの投資を提案するとよいである

また「やっぱりアメリカが世界の中でトップだ」と感じ、今後も期待したいと考えるお客様には、アメリカ株・債券に投資する投資信託や米ドル建ての預金を提案したい。現状では2012年4月26日のFOMCにおける利上げ時期見通しは徐々に前倒しの可能性が高くなっており、2014年には利上げが開始される模様である（図表2）。

したがってお客様には、その頃には、金利差拡大による為替変動が見込まれる点なども、できる限り分かりやすく伝えておくこと購入を決定する糸口にもなるだろう。

お客様一人ひとり興味のある国、期待している国は違う。金融機関の担当者も、どのような国が話題に出てよいように幅広い金融商品の知識を身につけながら、お客様のニーズに合った運用商品が提案できるように日頃から各国の経済・政治情勢の把握に努めておきたい。

なお、国や地域といった観点からアプローチを行う場合には、特

に新興国ではボラティリティ（変動の幅）が高いため、為替リスクや金利リスクなどについての説明はお客様が納得するまで十分にしておく必要がある。

お客様のリスク許容度を必ず確認する

初めて運用を行いたいと考えるお客様の場合、リスクをどのくらい許容できるのかについては、必ず確認しておきたい。これに対しては、多くのお客様が「リスクはあまり取りたくない」と答えるだろう。ただし、運用経験のないお客様の中には「リスクが大きい投資は怖いもの」とイメージしている方も多い。

したがって、リスクとリターンの関係（ハイリスク・ハイリターン、ローリスク・ローリターン）をしっかりと説明し、運用目的や目標金額を明確にすることで、どのように運用すべきなのかお客様が意志で運用が行えるように導くことが購入への道しるべといえる。

そのうえで、ローリスク・ロー