

連載



前回の本コラムでは、私たちが目指すのは当てにいかない投資であり、アドバイザーの皆さんはリスクリターンや長期分散投資効果といった普遍的な知識をしっかりと身に付けることで十分な提案ができることから、ぜひとも心構えとして持ってもらいたいとの話をしました。

では当てにいかない投資の提案を行う場合、マーケット知識は全くいらないのでしょうか。答えはもちろん「NO」です。販売金融機関の経営職層の方とお話しをしていると「部下社員から『長期分散投資をお客さまにご提案するのであれば、マーケットの知識は必要ないので勉強はしなくても良いですか』と言われた時、いったいどのように答えれば良いのでしょうか」と言ったご質問を受けることが時々あります。確かに長期分散投資の提案においては、マーケットの細かい動きに合わせてお客さまへ売買のタイミングなどをアドバイスする必要はありません。しかし、特に大きな下落が起こった際、お客さまに安心して頂くための情報提供等は長期で資産運用を続けるためにも非常に重要なことです。例えば、マーケットで起こっている事象や個別ファンドの下落の要因分析に対応方法のアドバイスなど、現状を正しく丁寧に説明し具体的な対応策をご提案することで、お客さまとのより深い信頼関係の構築ができるはずです。これは「お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー：FD）」の実践にもつながります。

お客さまへの迅速でタイムリーかつ正確な情

報提供にあたっては、情報収集のアンテナを常に高く張って様々な媒体から有益な情報をキャッチすることがアドバイザーにとっては必要不可欠です。

筆者は研修でよく新聞の読み方を講義内容に組み入れます。当日の記事を題材に「昨日の決算発表で増益になった企業の株価がどうして下落しているのか考えよう」といった内容で話をするのですが、実践的な講義はアドバイザーの皆さんからは意外と好評です。「新聞は読んでいますが…」という読者は多いと思いますが、大切なことは毎日読むことです。例えば米国雇用統計が発表された時に、前月データよりも改善しているにもかかわらず株価が下落するようなケースがあります。これは実際に発表された数値が事前予想値に届かず、マーケットが失望した結果の一例ですが、このような場合、発表後にだけ急いで記事を読んでも株価下落の理由はよく理解できないでしょう。統計発表前からの予想値や直前の経済情勢といった情報を毎日欠かさずチェックすることで、このような点と点の情報が線でつながります。継続は力なりと言いますが、くれぐれも付け焼刃の情報収集にとどまらないようにしてください。

マーケットの変動を理解し、それに対応するスキルやノウハウは一般的に証券会社の方が銀行より秀でているような印象をお持ちの方もおられるかも知れませんが、決してそんなことはありません。「新しい情報を収集してお客さまのためにどのように生かそうか」と常に考える、ほんのちょっとした意識が必ずお客さまの満足度向上につながります。前述したFDの実践のためにも、日々の情報収集を含めたマーケット知識の積み重ねとアップデートは、アドバイザーの皆さんにとっては決して欠かすことのできないルーティンワークなのです。

(執筆:りそなアセットマネジメント

未来資産形成ラボ所長 南川 久)