

特集

# 投信見直しのカギは ポートフォリオ

## お客様に合わせたリバランス&追加購入提案



## コロナ禍でお客様の 資産と考え方が変化したいま ポートフォリオが提案の糸口に

**コ** ロナショックによって一時的にマーケットが大きく下落したが、現在は一部の資産を除き、多くのファンドがコロナ前まで基準価額を戻している。ひと安心してお客様も多いことだろう。

だが、まだ基準価額が戻っていないファンドを保有していたり、資産運用に対する考え方が変化したりと、運用を見直す必要があるお客様は多いのではないだろうか。

ここで活用したいのが「ポートフォリオ」。すなわち「保有する金融商品の組合せ」だ。どのような資産をどのくらいの割合で保有しているかがひと目で分かるので、変化したポートフォリオを調整する「リバランス」もスムーズに行うことができる。

担当者によるポートフォリオの確認やリバランスのアドバイスは、取引深耕につながる取組みだ。アプローチを通じて、お客様が他行庫で保有する金融資産が分かり、リバランスに伴う追加購入の提案機会も得られるなど、提案の幅が広がるメリッ

トがある。

ライフプランの変化によって運用ニーズも変わっていく

お客様への具体的なアプローチとしては、資産運用の当初に組み立てたポートフォリオと比較して現在のポートフォリオが崩れていないか、運用の目的やニーズに変化が生じていないかを確認していきたい。

仮にポートフォリオに変化が生じていなくても、お客様のライフプランは時間とともに変化していくものであり、それによって運用ニーズも変わっていく。マーケットの動きのみに着目してフォローを行うのではなく、定期的なアフターフォローを行うよう心がける必要がある。

新型コロナウイルスの感染拡大というこれまでにない事態を受けて、資産運用に対して不安を感じているお客様も多い。お客様一人ひとりに寄り添い適切なサポートを行っているために、ポートフォリオに着目した見直しアドバイスを積極的に行ってほしい。