

●ポートフォリオの見直し例

	現状	目標
期待リターン	7.1%	4.3%
標準偏差	25.3%	11.7%
最大損失率	-43.4%	-19.2%
投資効率	0.28	0.37

	現状投資額	目標投資額	24ヵ月分割
国内株式	—	200	8.3
先進国株式	—	250	10.4
先進国債券ヘッジ付	—	400	16.7
先進国REIT	1,000	150	—

失を抱えているケースだ。現時点のトータル・リターンがプラスであれば問題ないのだが、損失を抱えている場合は、損切りしたうえに、購入手数料を支払って別の商品を購入することになるため、提案を受け入れてもらえないこともある。あるいは、追加投資をして平均購入単価を下げ、相場が反転したときに値が戻りやすくなるという提案も

ポータルフォリオの見直しに納得していただけた場合で、保有商品を売却して資金を捻出せず、余裕資金で対応できるケース

ポータルフォリオの見直しに納得していただけた場合で、保有商品を売却して資金を捻出せず、余裕資金で対応できるケース

ポータルフォリオの見直しに納得していただけた場合で、保有商品を売却して資金を捻出せず、余裕資金で対応できるケース

いま保有している商品を踏まえて 顧客に適したポートフォリオを どう提案したらよいか



Q
24

A 3カテゴリーに分けて 保有商品なるべく活かす

すでに資産運用を始めている顧客に対する理想的な運用提案の流れは、38ページに述べたとおりだ。何よりも大切なことは、これまで運用を行ってきた中で感じていることを、じっくり聞き出すことである。自分のイメージどおりの運用だったということであればよいのだが、往々にして顧客は、何かしらの不安・不満を感じているものだ。「こんなに損するとは思っていなかった」「分配金を受け取ってはいないが、元本を取り崩してしまっている」——。担当者は顧客のそうした思いを受け止めて、これから改めてどうやってお金を増やしていくか、リスク・リターンの水準なども含めて確認していくことが必要だ。

顧客の傾向としては、リスクを取りすぎている方がほとんどである。そのため、まずは顧客のリスク許容度をきちんと確認し、そのリスク許容度に適したポートフォリオになるよう、保有資産の見直しを提案すべきだろう。リスク許容度に応じたポートフォリオの例は、22ページに記してあるので参考にしてほしい。

顧客の傾向としては、リスクを取りすぎている方がほとんどである。そのため、まずは顧客のリスク許容度をきちんと確認し、そのリスク許容度に適したポートフォリオになるよう、保有資産の見直しを提案すべきだろう。リスク許容度に応じたポートフォリオの例は、22ページに記してあるので参考にしてほしい。

