

市場データは力。運用の王道は、基本の徹底

JP モルガン・アセット・マネジメント 投資信託部 部長 小林 恵子

2014年1月のNISA開始を前に、ファンドの新規設定が増加している。2013年の追加型株式投信（ETF除く）の新設本数は11月末時点で750本、2012年に設定された369本の2倍以上である。ファンドの乱立とも言えるこの状況で、投資家はいかにファンド選択をすべきだろうか。JPモルガン・アセット・マネジメントの純資産上位ファンドには、「JPMザ・ジャパン」や「JPM中小型株オープン」をはじめとした、10年以上運用実績がある株式アクティブファンドが多数見られる。JPモルガンの小林恵子氏は、ファンド選択のコツについて「客観データによるマーケット概況に着目すべき」と話す。

「ファンド売り」から「マーケット売り」へ

— NISAに対して、金融業界にどのような変化が訪れているのでしょうか。

NISAが始まるにあたって我々がすべきことは、NISAの制度説明や口座獲得の指南ではなく、ファンド販売方法のサポートや、見直し提案だと考えています。NISAをきっかけに変化しつつある投資家のニーズに、しっかり対応できる販売体制作りのお手伝いをする、と言えるでしょうか。

NISAの導入により、一般投資家の注目が長期投資へ移ってきています。今までは分配金のみ考慮し、毎月分配型を購入する投資家が多かったのですが、NISAは、5年という運用期間、また分配金再投資分が新規投資枠扱いとなる制度なので、ファンド評価をトータル・リターンで考える投資家が増えています。トータル・リタンの重要性を訴えてきた我々にとっては、まさに追い風で

す。

今回の制度は、金融業界が変化する良いきっかけとなるでしょう。分配金重視からトータル・リターン重視へ、業界全体が移行することを期待しています。

— 現在、金融業界が抱えるファンドの販売方法の問題点は何でしょうか。

販売しやすさを基準としたファンド営業に陥る営業員が多いことでしょうか。過去の高い分配金水準や、「最近売れています」というセールストークは、投資家の関心を引きやすく、ファンドも販売しやすい。それもひとつの方法ですが、これは販売員も投資家も長期的に報われにくい構造です。分配金や売りやすさではなく、今後の市場トレンドや投資対象の価値を考えた上でのファンド提案が望ましい営業のあり方だと思います。

たとえば、まだ上昇していない、売れ筋ではない資産をお勧めすることは勇気があることなのかもしれませんが、その資産が将来上昇する可能性を持っており、その根拠が客観的に説明できるのであれば、自信をもってお勧めしていただきたいです。もちろん、販売担当者のみならず、まず考慮すべきことはお客様のリスク許容度です。リスク許容度を考慮した上で「説明しやすいファンドを売る」のではなく、「マーケット状況と価値を勘案した提案」をすべきではないでしょうか。

投信を販売する方に市場環境もしっかり学んでいただければ、投信を購入されたお客様の納得感も上がり、事後



JP モルガンの『Guide to the Markets』

のクレームやトラブルも削減されるのではないのでしょうか。また、マーケットに関する知識があれば、売り時のフォローをすることも可能です。

- マーケット状況を勘案した営業を普及するための具体的な取り組みについてお話しください。

マーケット状況を説明するのに必要なのは、GDPや株価収益率(PER)など客観データを用いることです。我々が最近取り組んでいるのは、マーケット・データをまとめた冊子『Guide to the Markets』を中心とした『Market Insights』プログラムです。

『Guide to the Markets』は、マクロ経済指標を視覚的に表したスライド集です。GDPやPER、景気動向や株式の各国リターンなどのデータを集め、お客様に説明しやすいよう、グラフや表として70ページ程度にまとめてあります。

セミナーは四半期に1回行う定期セミナーと、販売会社ごとに行う個別セミナーの2種類があります。定期セミナーは東京・大阪・名古屋・福岡で開催しており、直近では約300名の様々な販売会社の方にご参加いただいています。定期セミナーはマーケットの見方と実際にそれを販売にどう活用すべきかを理解していただくことを目的としており、個別セミナーでは『Guide to the Markets』を使ったグループディスカッションやロールプレイングを行っています。

マーケットの知識を持つ方が1人でも増えれば、営業現場は変わっていくと考えています。特に、市場環境が厳しい局面において基準価額が下落した理由を説明することができるかどうかは、お客様との信頼関係を築く重要なポイントだからです。なるべく多くの方々に、マーケットの裏づけを伴った営業をお伝えしたいと思います。

投資成功のコツは客観的な判断

- NISAにおいて投資を行う場合、個人投資家はどのような点に注意を払うべきでしょうか。

NISAで長期投資に注目が集まっていますが、長期投資とは、単に資産を持ちっぱなしにすることではありません。市場環境の変化により特定資産への投資理由が変わる場合もあるので、1年に1度はアセット・アロケーションを見直すべきです。

投資家に心がけていただきたいことは、投資の基本に忠実な投資判断を行うことです。投資家の中には、例えば「中国は好きではないから」といった理由で、投資先を変更する方もいらっしゃいますが、それでは絶好の投

資機会を逃しているかもしれません。よりよい投資成果を得るためには、感情に流されない客観的判断を行うことも重要となります。

また、高リスクを理由に株式を敬遠し、債券ファンドのみでポートフォリオを組む方もいらっしゃいます。しかし資

産形成が目的なら、現在の市場環境から考えると、むしろ割安となっている株式、特に新興国株式や日本株式を組み入れたポートフォリオを組んで欲しいと思います。

弊社のアクティブファンドのパフォーマンスが高い理由は、基本的なことを地道に続けている点にあります。基本的なこととは、調査に基づき市場動向と企業のファンダメンタルズを見極め、割安銘柄を組み入れ、割高な銘柄を売ることです。

「理解できるけれども実際に行うのは難しい」という意見もあると思いますが、売買の判断を委ねるためにファンド運用者というプロが居るのです。ぜひ弊社のアクティブファンドのパフォーマンスもご覧いただき、ご判断いただきたいと思います。

- 投資初心者は、どうすれば信頼できる販売員を見つけてことができるのでしょうか。

債券なら通貨や信用力、株式ならバリュエーションといった資産の価値を理解している販売員を見つけてください。また、短期のタイミング投資という視点ではなく、市場の大きなトレンドを教えてください。投資家としても、指標の詳しい意味が分からなくても、それが投資の尺度であることは理解しておくとい良いでしょう。金融知識を身につけたい場合は、運用会社のウェブサイトを講習会に参加するのをおすすめします。

逆に投信販売に携わる方々にお伝えしたいのは、基本的な指標を理解した上で販売現場に立って欲しいということです。販売現場に立つ以上、金融のプロとして相応の知識を保有することが必要と言えるでしょう。販売のための素材や考え方を身に付け、プロのアドバイザーになっていただくために、弊社は全力で情報提供とサポートに努めてまいります。◇

