

2010年2月12日

ニュースリリース

日興アセットマネジメント株式会社

『投信窓販白書 2010 ～今現場が求める「投信上司」とは?』を発行

日興アセットマネジメント株式会社(取締役会長兼 CEO: ティモシー・マッカーシー、以下「日興 AM」)はこのほど、『投信窓販白書 2010 ～今現場が求める「投信上司」とは?』を発行しました。

日興 AM は 2009 年 2 月、銀行などの金融機関による投資信託窓口販売(投信窓販)10 周年を記念して、全国の銀行の投信販売担当者を対象とした意識調査の結果、またそれを踏まえて運用会社や販売現場、さらには投信業界全体が取り組むべき課題をまとめた『投信窓販白書』を発行しました。第 2 弾となる今回の『投信窓販白書 2010 ～今現場が求める「投信上司」とは?』では、販売担当者の「上司」に焦点を当て、必要な考え方や知識について整理・提言しています。

『投信窓販白書 2010 ～今現場が求める「投信上司」とは?』の概要につきましては、別添の【要約版】をご参照ください。

以 上

日興アセットマネジメントについて

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第 368 号

加入協会:(社)投資信託協会、(社)日本証券投資顧問業協会

日興アセットマネジメント(以下、日興 AM)は、設立以来半世紀にわたり、わが国をリードする資産運用会社として、個人投資家のみなさまには多様な金融商品を、機関投資家のみなさまには投資顧問事業を通じて付加価値のある高品質なサービスを提供しています。

日興 AM の投資信託は、銀行や証券会社、ゆうちょ銀行など約 200 社に及ぶ販売会社のネットワークを通じて、お客さまに提供されています。主に日本株式や債券、不動産投資信託(REIT)に投資する自社運用のファンドに加え、世界の優れた運用会社の多様な運用力を活用して日本の投資家に即した形で商品化する「ワールドシリーズ」プラットフォームを展開することで、お客さまのニーズに合った幅広い商品をお届けしています。

日興 AM は、国内初の社会的責任投資(SRI)ファンド『日興エコファンド』を 1999 年に設定したほか、国内の資産運用会社として他に先駆けて ISO14001(環境マネジメントに関する国際標準規格)の認証を 2001 年に取得するなど、社会的責任活動に積極的に取り組んでいます。

運用担当者の責任明確化、調査部門と運用部門の連携強化、リスク管理体制の整備など、これまで運用力向上のため行なってきた取組みが実を結び、リッパージャパン、アジアインベスター、R&I などの外部評価機関から、権威ある賞を受賞しています。

日興 AM グループ*の運用資産残高は約 10.1 兆円(2009 年 12 月末現在)**に上り、ロンドン、ニューヨーク、シンガポールに海外拠点を有しています。

*「日興 AM グループ」とは日興アセットマネジメント株式会社とそのグループ会社の総称です。

**日興アセットマネジメント株式会社および海外子会社の連結運用資産残高(投資助言を含む)です。

2010年2月

【要約版】

投信窓販白書 2010

今現場が求める「投信上司」とは？



日興アセットマネジメントは、2009年2月に銀行投信窓販10周年を記念して発行した『投信窓販白書』の第2弾として、『投信窓販白書 2010 投信上司』を発行しました。これは、昨年10月~12月に計5回実施した全国の銀行など金融機関の投信販売担当者向け研修イベント（約250名参加）での意識調査およびディスカッションをもとに、弊社としての意見や提言をまとめたものです。

今年はテーマを銀行の投信販売担当者の直属の「上司（マネージャー）」に定め、投信ビジネスを遂行するにあたり上司が持つべきスキルや考え方を取りあげました。預金や貸出などの従来の銀行業務とは性質の異なるものが要求されている側面を指摘し、「投信販売の意義」の考え方などいくつかの事項については弊社の考え方を提言しています。

一方、現在の投資家に広く浸透している分配金志向について、「分配金利回り」という誤解を招きやすい概念についての懸念と、それに対する説明方法を解説しました。分配金という本来投資家にとって利便性の高い投信の特長が正しく理解され、さらなる投信マーケットの発展に繋がるための議論の端緒になればと考えています。

【要点】

- リーマン・ショック後の投信マーケットは、単一資産、単一通貨あるいはテーマ投資といった一極集中が続いていると考えられる。販売現場のマネージャー層には、お客様の歓心（販売の容易さ）だけではなく、投信マーケット全体とこれまでの（売れ筋商品などの）推移を踏まえた、お客様のポートフォリオ全体を視野に入れた推進・管理が求められる。
- 市況の回復と共に販売環境は好転してきたとはいえ、販売担当者の「リスク商品をなぜ販売するのか」についての根源的な悩みは依然解消されておらず、いわばマーケット頼みのモチベーションともいえる状況にある。マネージャー層には、相場観ではなく「投資観」といえるような大局観と、なぜ販売するのかについての現実的で納得感の高い意義付けが改めて求められている。
- 「分配金利回り」という、誤解を招きやすい概念の広まりが懸念される。『分配とは純資産の払い出しであり、すべては基準価額に表現されている』という本質的理解による販売現場の標準化を急がなければ、一部のお客様との関係において重大なミスコミュニケーションを起こすことになりかねない。

リーマン・ショック後の販売担当者の意識変化

今回の研修イベントでは、銀行の[販売担当者向け]のプログラムと、その「上司」層にあたる[マネージャー向け]のプログラムを実施しました。[販売担当者向け]イベントでは、いわゆる販売に対するモチベーションについて前年と同じ質問をしてみました。

[販売担当者向け]意識調査より

■ : 最も多かった回答 □ : 次に多かった回答

■モチベーション

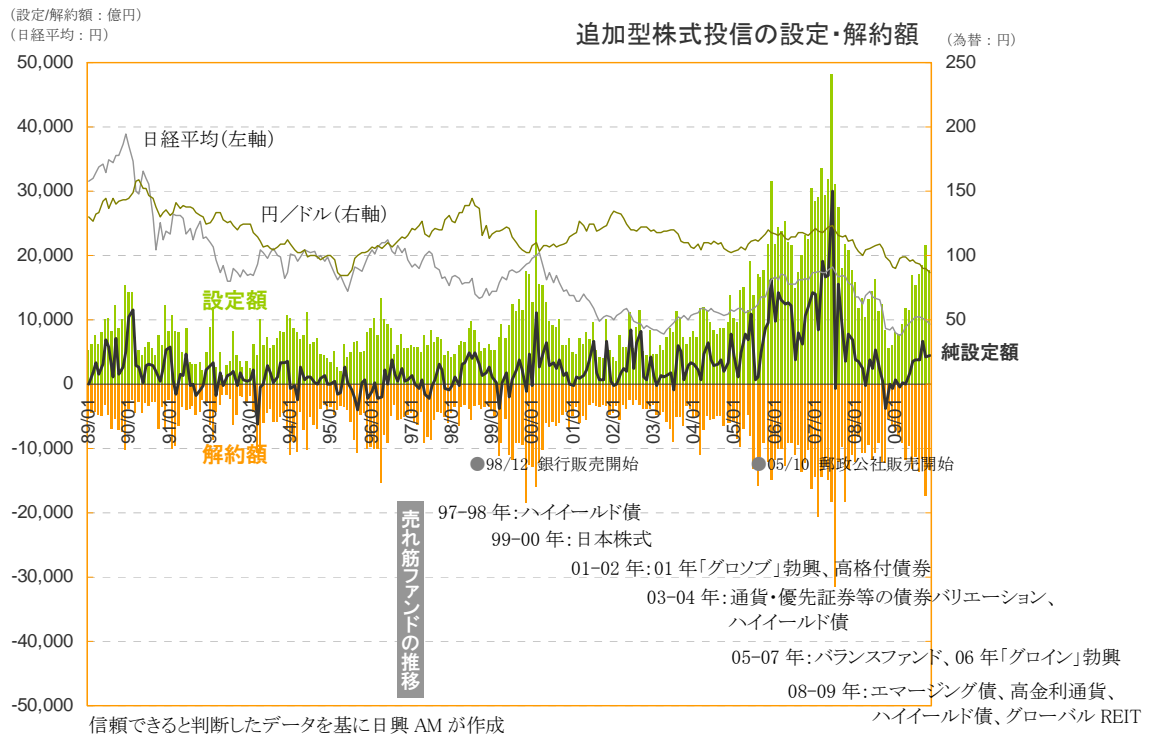
		とても そう思う	まあ そう思う	あまりそう 思わない	まったくそ う思わない
投信販売を「お客様にとって良いことをしている」と思っていますか？	前回	20%	60%	18%	21%
	今回	24%	64%	11%	11%
正直できればやりたくない。そもそも「なぜ銀行で扱うのか」から疑問だ。	前回	10%	27%	17%	47%
	今回	0%	24%	24%	44%

「お客様にとって良いことをしている」と思えない人が 21%から 11%へと 10 ポイント「改善」する一方、「そもそも銀行で扱うべきではない」と考える人は 27%から 24%とあまり変化しない結果となりました。

市況の回復と共に多少傷は癒えてきたものの、根源的なところの迷いは根強く残っている、いわば「マーケット頼みのモチベーション」といった状況が想像されます。改めて「なぜリスク商品を大切なお客様にお勧めするのか？」についての、現実的で納得感の高いマインドセットの必要性が高まっていると考えます。まさに現場の悩みを理解した上で方向付けをすることができる管理職、いわば『投信上司』が求められています。

上司・部下間の意識のギャップ

その上司との現状の関係においては、販売担当者と上司それぞれに実施した意識調査アンケート間にいくつか目立って大きなギャップが表れた項目がありました。次の2つは、他の項目に比べて、上司が「そうだと思う」と答えたのに対し、部下が「(自分の上司は) そうだと思えない」と答えたというギャップが大きかったものです(本文にはすべて掲載しています)。



相場に合わせるかたちで(一部は乗り換えも含めて)盛り上がらざるを得ない現状、一方で周期的に移り変わる「売れ筋商品」。こうした過去の経緯を念頭に、今後の販売戦略やお客様のポートフォリオ構築を考えていくことは、『投信上司』として持っていたい視点のひとつといえるかもしれません。

「分配金利回り」という言葉に潜む誤解

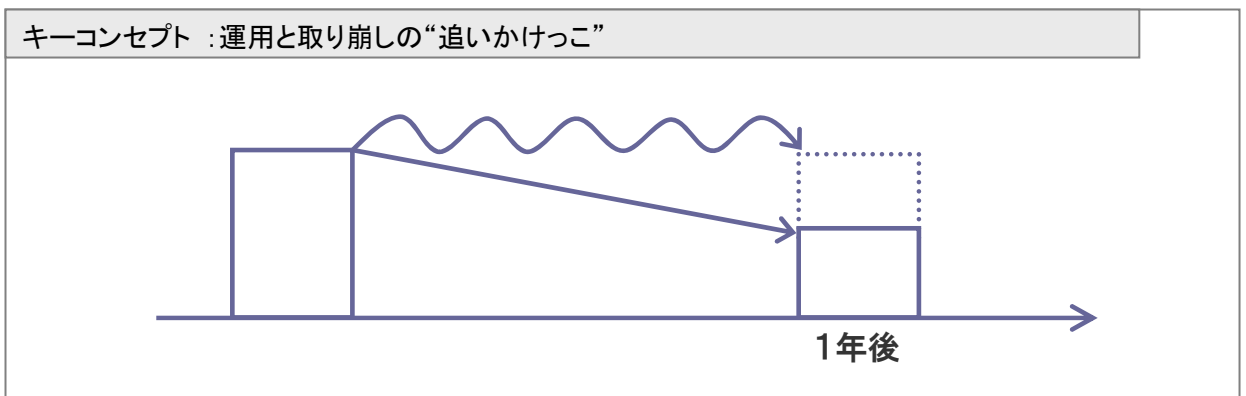
現在の「売れ筋の集中化」の背景に、分配金の重視傾向があるのは言うまでもありません。そこにも上司が方向付けをすべき部分があると考えます。なぜならお客様に誤解が生じやすい領域だからです。

例えば、以前は 10,000 円に近いファンドが好まれたのに、現在は基準価額が低い方がたくさんの口数が買え、結果として受取分配金が多い(=「分配金利回り」が高い)ので、と好まれると聞きます。この「分配金利回り」という言葉を公式に使っている運用会社はほとんどないと思いますが、販売担当者とお客様の間では一般的に使われる言葉になりつつあります。一般に「現在の分配金×12 ヶ月÷現在の基準価額」で求めるようですが、私達は見逃せない問題点がいくつかある計算だと考えます。

計算方法を見れば分かるように、「分配金利回り」とは、ファンドの中身が昨日と今日で一切変わっていても、例えば円高になって基準価額が下がるだけで自動的に上がってしまうという計算でしかなく(分配金 50 円で基準価額 5,000 円の場合、 $50 \text{ 円} \times 12 \text{ ヶ月} \div 5,000 \text{ 円} = 12\%$ と計算されるが、仮に翌日 4,500 円に

下がった後に計算すると13.3%になる)、必ずしもファンドの現在の運用利回りや今後の期待利回りを示すものではありません。

今一番恐い誤解は、「12%でまわっているなんて、この時代になんて素晴らしい商品なんだ」というものでしょう。販売担当者への研修やヒアリングを通じて、そうした誤解はお客様だけでなく一部の販売担当者にも存在すると懸念しています。以下はそうした現状に対して上司が示すべき、分配の仕組みに関するシンプルな説明の仕方の一例です。



キーフレーズ

- 今「分配金利回り」が12%だとしたら、市場が下がらなかったとしても、現在より12%低い1年後の基準価額に向けて、図の直線のように下がっていってしまう。なぜなら年率12%のペースでファンドの資産を外に払い出していくのが分配だから。
- もし市場が1年かけて平均的に12%上がっていけば、ようやく図の波線のように基準価額が1年後も今の水準をキープできていることになる。もし市場が15%上がれば、基準価額は今より少し高い状態で1年後を迎えるし、10%しか上がらなければ、やはり現在よりは少し低い基準価額になっている。
- つまり定期分配型のファンドの分配とは、運用と分配金の取り崩しとの“追いかっこ”をしていると考えるのが正しい。
- 「分配金利回り」が12%だとしたら、今後1年間のインカムも含めたトータルリターンに12%を期待できるかどうかを検討することなしに、「分配金利回り」だけに飛びつくようにして買うことはできない。

『投信窓販白書 2010 投信上司』目次

第1部 『投信窓販白書』から1年、求められる「頼れる上司」

1. リーマン・ショック以降の販売現場

- マーケット頼みのモチベーション
- 経営戦略の変化と現場での温度差
- 単一資産・通貨への集中傾向

2. 悩み多き「投信上司」

- 上司への不満と期待
- 「投信ビジネスならではの」こと
- 販売経験とマーケット知識は「投信上司」に必須か

3. 「投信上司」に求められるもの

① 相場観ではなく「投資観」

- 投資観とは
- 販売担当者に伝わるためには

② 日々のコミュニケーション

- 褒めてほしい販売担当者
- 人生の先輩としてのセールスアドバイス
- ミーティングしてほしい販売担当者
- 秘める熱い思いへの理解を

第2部 「頼れる上司」になるために — 日興AMからの“アンチョコ”集

1. 投信販売の意義を語ろう

- 「マーケット頼み」にならないために
- 上司と部下の認識ギャップ
- 「お客様の資産形成のお役に」だけでは苦しい

2. 「投信の仕組み」を少し重く考えてみる

① 目論見書や資料の“翻訳”が仕事という考え方

- 目論見書改革
- 紙の限界？
- “翻訳”が販売担当者の大事な仕事

② 上司として整理しておきたい「分配金問題」

- 分配金利回り
- 分配金利回りが意味する本当のこと
- 基準価額が低い方が好まれる時代
- 「分配原資」という専門用語の“罪”
- 「基準価額がすべて」という本質

3. マーケットをどこまで見ておくか？

- 投信販売らしいマーケット知識とは
- あえて日々でなく、半期・週間タームでのルーティン化

【留意事項】 投資信託会社である日興アセットマネジメントからのお知らせ

■リスク情報

- 投資信託は、値動きのある資産(外貨建資産は為替変動リスクもあります。)を投資対象としているため、基準価額は変動します。したがって、元金を割り込むことがあります。
- 投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なります。

■手数料等の概要

お客様には、以下の費用をご負担いただきます。

<お申込時、ご換金(解約)時にご負担いただく費用>

- お申込手数料 上限 3.675% (税抜 3.5%)
- 換金(解約)手数料 上限 1.05% (税抜 1.0%)
- 信託財産留保額 上限 1.0%
- スイッチング手数料 上限 0.21% (税抜 0.2%)

<信託財産で間接的にご負担いただく(ファンドから支払われる)費用>

- 信託報酬(年率) 上限 2.9975% (税抜 2.95%) ※ 一部のファンドについては、運用成果等に応じて成功報酬をご負担いただく場合があります。
 - その他費用組入有価証券の売買委託手数料、監査費用、借入金の利息、立替金の利息、貸付有価証券関連報酬など ※ その他費用については、運用状況により変動するものであり、事前に料率、上限額等を示すことができません。
- ※ 上記手数料などの合計額については、投資家の皆様がファンドを保有される期間などに応じて異なりますので、表示することができません。
- ※ 詳しくは、投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

《ご注意》

- 手数料等につきましては、日興アセットマネジメントが運用する投資信託のうち、徴収するそれぞれの手数料等における最高の料率を記載しております。(なお、お申込手数料、換金(解約)手数料、スイッチング手数料は、その取り扱い販売会社によって、上記の上限が異なる場合があります)(当資料作成日現在)
- 上記に記載しているリスク情報や手数料等の概要は、一般的な投資信託を想定しており、投資信託毎に異なります。詳しくは、投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

■その他の留意事項

- 当資料は、日興アセットマネジメントが投信販売における検討課題についてお伝えすることを目的として作成した資料です。
- 投資信託は、預金や保険契約とは異なり、預金保険機構および保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。また、銀行など登録金融機関で購入された場合、投資者保護基金の支払いの対象とはなりません。
- 投資信託の運用による損益は、すべて受益者の皆様に帰属します。投資信託をお申込みの際には、販売会社より、投資信託説明書(交付目論見書)などをあらかじめ、または同時にお渡ししますので、必ず詳細をご確認の上、お客様ご自身でご判断ください。

商号等: 日興アセットマネジメント 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第 368 号

加入協会: (社)投資信託協会 (社)日本証券投資顧問業協会