

FP
foresight

相場が急変、米国FPは今

4年間上昇を続けてきた世界株式市場は終焉を迎えるのだろうか。今回、中国発の黄砂が全世界の株式市場に吹き荒れ、「予測していたことが起きた」との反応を示している専門家も多い。経済の大きな変化や相場が急変したとき、私たちFPはどのように対応すれば良いのだろうか。

以前、本誌に当社役員の北山が「米国FPは投資政策書の内容に従い、個別銘柄の売買を行う。投資政策書に忠実に投資する限りにおいては、顧客からクレームを受けることはない。投資政策書は定期的に見直す。投資政策書の作成はきわめて重要である。」と掲載したが、米国FPはこのように顧客とのコンタクトをどう取るのか探ってみた。

Deanna L. Sharpe, Ph.D.氏によると、相場の急落時にはコミュニケーションが最も重要で、「この大きな変化が顧客のファイナンシャル・プランにどの程度の影響を与えるか、を顧客に知らせる、つまり市場における投資パフォーマンスの情報を十分に提供し、投資政策書の重要性をこの際に理解してもらって、コンセンサスを求めることである。」と述べている。また、Bruce Milove氏は「市況が悪化した時に顧客の損失をいかに最小限にできたかどうか、が顧客との関係を持続させるキーとなる。」と述べている。そのためにも投資や市場を理解してもらうこと、一喜一憂しないように顧客にアドバイスすること、が顧客との信頼関係を構築する重要課題である、とも述べている。私たちFPも、今回の相場急落に対して顧客に相場の変化を知らせると共に、顧客への十分な情報提供、投資政策書や長期投資の重要性などを理解してもらい、真摯な態度で接することこそが今後の信頼関係を継続させ、延いては顧客を増やすことに繋がるということを今一度反芻しておきたい。

■ スキルアップセミナー ■

【東京】

① 4月17日(火)
「独立系FPの顧客開拓方法～ライフプランの顧客紹介連鎖～」

講師：宮田 久雄 ((有)茨城ファイナンスプランナーズ代表取締役)

② 5月29日(火)

「FP相談から学ぶ住宅ローン基礎知識～最近の住宅ローン事情」

講師：伊田 賢一 (ノースアイランド取締役、CFP認定者)

【大阪】

③ 3月16日(金)

「2006・2007年 社会保険制度改正研究」
講師：川瀬 尚考 (CFP認定者、社会保険労務士)

④ 3月26日(金)

「株式投資・実践教室～マーケットの基礎① マーケットに影響を与える要因」

講師：山下 克博 (国際検定テクニカル)

①～②は東京本社セミナールーム

③～④は大阪支社セミナールーム

時間：18:30～20:30

参加無料、

※継続単位希望者は、1,050円。

詳細はメール、HPにて。

NEWS LETTER ～ Separately Managed Account (SMA) in USA

米国で90年末にラップ・アカウントからさらにフレキシブルで各顧客にあつらえ口座として富裕層を対象に開発された商品。個別に組成でき、管理費が安く、節税・税金繰延という特典をも得られる、つまりクライアント、提供会社、FPの3者が「Win, Win, Win」となるなど美味しい点だけが目についているが、果たして事実一体どうなのか、よし悪しや誤解されている部分を見てみよう。

■ 税金対策になる？

確かに投信に比べると株投資や年金保険などがポートフォリオとなるため、税金繰延や利益が上がった年にロスを起こす事も可能だ。しかし、この特典を活用している人は、米国ではわずか19～25%。

■ 機関同様のリターンは？

最初はマネージャーにより基本的なモデル・ポートフォリオを利用したポートフォリオが作成されるため、短期的(最初の3ヶ月程度)は変わらない、しかし、クライアントの意思により投資分野が変わる上、個々の税額に相違がある事によってリターンも当然に変わる。

■ 管理費が安い？

米国の場合、昨今の管理費は3%以下になっているため、種々の投信より安いとは言えない。口座を開設する時にフィーについてしっかりと交渉しておく必要がある。

■ 誰にでもお薦め？

最低投資額を維持していても、短期でなく長期投資を念頭においた顧客にしか向いていない。一人でなく複数のマネージャーにより管理される口座を選択することをお薦めする。さらに、多く分散された資産管理のための時間がない顧客にも適している。反面、分散せず1～2の分野だけに集中した積極的な投資家には向かないのは当然の事である。