



藤沢久美

誰がための投信

ふじさわ・くみ…シンクタンク・ソフィアバンク副代表。国内外の投資運用会社勤務を経て、1996年に日本初の投資信託評価会社を起業。99年同社を世界的格付け会社に売却後、2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。現在、副代表。03年社会起業家フォーラム設立、副代表。07年「ヤング・グローバル・リーダー」に選出。法政大学大学院客員教授、金融審議会委員など公職も多数兼務。著書は「なぜ、御用聞きビジネスが伸びているのか」、「投資信託主義」など多数。

世界的な金融危機によって、「投資より貯蓄の方がよい」という空気が流れている。何しろ、日経平均株価も、1980年代の水準に下がってしまい、「長期投資も効果なし」という声も聞こえてくる。また、投資信託の販売に携わった人の中にも、「われわれは、本当に投資信託を販売するべきだったのか」という疑問を口にする人もいる。しかし、この危機は、資本市場

や投資を否定するものではなく、この危機を経た後も、資本市場の存在は変わらないし、投資行為もなくなることはない。むしろ、実体価値を大幅に上回る「レバレッジ取引」が縮小し、資本市場が健全化

原点回帰すべき投信活用法

問われる販売会社の「覚悟」

するだろうし、情報開示の徹底の推進によって、株式市場の信頼性が高まり、投資をするための市場整備が一気に進むことになるだろう。

一方、日本で常に話題になるのが「金融経済教育」の不足だが、本来、販売会社の役割の一つが、その教育であるはずだ。一般消費者の取扱い方法は、常に、販売者、顧客に適切な商品選びのサポートを行う。投資商品においても同様であるべきだと思う。国による教育を待つのではなく、販売

長期・積み立て・分散 徹底を

の現場において、適切な教育の機会を提供することこそ、本来の販売の姿ではないだろうか。

中でも、一般生活者向けの投資信託の販売は、本来、単純であるべきだ。基本は、積立投資であること。そして、分散を心掛けること。それは結果として長期投資を意味する。だが、このリスクを抑えた投資信託の保有方法は、面白みに欠ける。「投資」という行為であるにもかかわらず、大きな値上がりを経験できない。しかし、それでよいのだ。複数銘柄に投資し、かつ、信託報酬を差し引かれ続ける投資信託を少額で売買して

も、大きな利益を得ることは、そもそも難しい。ましてや、相場観のほとんどない一般生活者に、まとまった金額で単一種類の投資信託の購入を勧めること自体、投資家と販売者両者のリスクを高めるだけの行為だと言える。

今こそ、原点に戻り、一般生活者の長期資産形成ツールとしての投資信託の活用法である、長期、積み立て、分散の三つの投資スタイルを徹底してはどうだろうか。それは、短期的には販売会社にとって大きな収益を生み出さないが、長期に見れば、必ず、効率的な収益獲得を実現するに違いない。販売会社はその覚悟がない限り、市場の値下がりによって、販売担当者が、自信を喪失し、投資家が離れていくという状況は繰り返され続けるだろう。