

藤沢久美



誰がための  
② 投資信託

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。

# 現実見据える個人投資家

投資家の方々に向けて、投資信託についてお話をする機会が多いが、最近、講演会場の雰囲気が変わってきた。少し前までは、中国やインドの好調な市場を背景に、かつて安定志向であったはずの銀行のお客様ですら、「何が儲かるのかが聞きたい」という空気を漂わせていらした。しかし、10月以降の空気はすっかり変わった。

「今一度、投資についてきちんと考えたい」という空気が蔓延している。講演会に集まる方々の数も増えているし、真剣さの度合いも高まっているように思う。

## ◆投資を真剣に考える

マスコミは、「やっぱり投資より貯蓄」と言わんばかりだが、現実には生活している人たちが、現実には、「貯蓄だけで、将来は安心といえるのか」という切実な声が聞こえてくる。政府から年金に対する将来ビジョンも提示されず、景気回復に向け

## 金融機関に求められる「逃げない姿勢」

ての方策も見えてこない今、自分でできる安心作りは一体何かと、考える人が増えているのではないだろうか。

また、日中の講演会に集まる方々の大半は、年金生活者だ。年金以外の新たな収入の機会を得ることの難しい方々にとって、将来の生活をいかに維持するかは切実な問題である。それと同時に、さまざまな人生の苦難を経験してきた年金生活者の方々は、投資経験はないものの、市場や社会の変化に対するの体験があるため、今回の値下がりに対して、不条理を感情的に訴える方よりも、それを受け入れた上で、今後、自分はどうのように処すべきかを考えようとする方が多いように思う。

## ◆将来への努力を

こうした投資家の方々の姿勢に対してこそ、金融機関の販売の方々は応えなくてはいけない。お客様よりも人生経験の少ない販売担当者の方々は、今回の値下がりに、「お客様にご迷惑をおかけした」と罪悪感を感じている人もいるようだ。しかし、相場は必ず調整を迎えるものであるし、それを超えて社会は成長し、相場も上昇していくものである。その信念は、体験を持つお客様の方が強くお持ちかもしれない。

今こそ、投資や資産運用の基本を学び直し、お客様と共に、個々人が自分の安心できる未来を創るための土壌作りに励むべきときだと思う。投資商品の販売業務は、一人ひとりの個人が、悔いのない未来を自らの手で作り出すためのお手伝いであり、これから100年先に向けての新たな日本のインフラ作りでもある。