

藤沢久美

誰がための投信

③



投資信託の話題と言えば、米国の話が多いが、今回は、英国の話題を紹介したい。

★ 昨年11月に、英国の投資顧問協会であるIMAが発行した「ユースレター」には、「金融危機の影響」というタイトルで、個人投資家の五つの事実というのが掲載されていた。以下に紹介しよう。

①三分の一の投資家が、金融危機は新たな投資機会を生み出したと確信している。②半分の投資家が、困ったときのために投資をしており、五分の一の投資家が生活費の上昇を補うために投資している。③30%以上の投資家が、独立のファイナンシャルアドバイザー（IFA）を活用したことがなく、過去5年間にIFAを活用した投資家は22%だった。④金融危機にもかかわらず、45%の投資家が、取

金融危機に学ぶ 英国の投信業界

基本に戻り、何をすべきか見直す時

益機会があれば、リスクを取る準備ができています。

★ 以上の四つだが、日本から見ると、どんな印象を受けるだろうか。筆者の印象では、投資経験のある人から見れば、極めて当たり前の印象を受けると思う。ただし、日本の投資信託保有者の大半が60歳以上の年金生活者であるということ、その販売を中心的に担う銀行の販売歴が10年程度であることから、必ずしも日本も同じ状況とは言えないだろう。

★ そこで、IMAの会長が投資顧問業者に提案した「投資顧問業者が金融危機から学ぶ10のポイント」の一部を抜き出して紹介したい。

●あなたが理解できないものは、買うべきでないし、あなたの顧客が理解できない商品は、売るべきではない。●もし、顧客が、外部のリサーチや格付け情報に従いたいと主張したときには、その落とし穴を示し、話し合いをして証拠を示すべきである。●提供できないことを約束するべきではない。●新商品は特に注意深く念入りに作るべきだ。●疑わしければ設定するべきではない——などが示されており、これまた、教科書に書かれているようなことだが、まさに、今こそ、再び基本に戻り、何をすべきで、何をすべきでないかを見直す時というべきなのだと思う。

★ 10のポイントの中に、「経験が注意を促してくれることがたびたびある」という記述があったが、この金融危機での経験を、これからの投資信託販売の未来のために、大いなる学びへと進化させ、受け継いでいくことができればと思う。

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。