

藤沢久美



誰がための投信

12

米国では確固たる地位を持つETF（上場投資信託）が日本では、何とも影が薄い感じがしてならない。金融商品取引法も改正され、証券取引所でも積極的にETFの上場を進めているにもかかわらず、取引量が増えている印象は少ない。なぜだろうか。

ETFの魅力は、低コストでインデックス取引ができることだ。しかし、これは、日本の投資家にはあまり魅力的ではないのだろうか。考えられることを五つ列挙してみよう。①資産家層がポートフォリオ運用を積極的に行っていない②企業が年金を含め積極的に活用しない③個人投資家にとって最低投資額が高い④銀行で販売していない⑤手数料は売買時のみで、信託報酬的な収入がないため販売者にとって魅力が薄い。

こうして列挙してみても改めて思うのは、やはりポートフォリオ運用

広がらないETF 影薄いポートフォリオ運用

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。

サービスが、日本において進んでいないことが理由だろう。ポートフォリオ運用において、ETFは使いやすい道具であるし、販売者にとってもポートフォリオ組成や管理サービスという形で、売買時以外でも手数料収入を得るチャンスが出てくるはずだ。つまり、道具としては魅力的だが、その道具を必要としているサービスが確立していないということだろう。

金融危機を経て、運用のあり方や販売会社との付き合い方を真剣に考える人たちも増えてきたように思う。その意味でもアドバイスをする人間が重要であり、その道具としてETFが使われることが第一歩だろう。まずはその野が広がった401k（確定拠出年金）のサービス内で、ETFを利用したポートフォリオ運用サービスが試行されたらと思うが、ビジネス的には厳しいのだろうか。