

藤沢久美



誰がための「投信」

15

ふじさわくみ：シンクタンク・ファイアバンク副代表。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。08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。

えている」とおっしゃった。なぜ、政治家のような辻立ちが発想として出てきたのか。

サラリーマン向けの直販投信の主張を見てみると、二つの流れがあるように思う。将来の年金を国に頼らず、自分で運用しておこうというものと、投資を通じて社会を変えていこうというものだ。辻立ちの発想が出てくるのは、後者の発想の強さが故だろう。経済政策よりも生活者保護を優先する政策が打たれ、雇用対策と言いつつも、雇用を生み出す企業が成長するための対策はいま一步明確とは言えない。

その中で、投資信託を通じて、社会の未来を考え、その未来に対して自ら行動を起こすきっかけをつくる。投資信託の販売にそうした主張が使われるようになってきたことに、私はとても共感を覚える。自分の経済的メリットだけを考える投資のスタンスは、結果として利益を生まないことは、サブプライム（信用度の低い顧客向け）ローンでも証明されている。もっと広く社会を見て、社会とともに自分の資産も成長できる投資とは何かを考えるべき時であり、業界人が思っている以上に、そのことに共感する国民の数は、確実に増えてきていると思う。

投資を通じ社会の未来を考える

辻立ちをする運用会社

直販を行う独立系投信会社のファンドは、販売手数料と信託報酬をゼロにしていることから、一般的な投資信託と比べてコストは極めて低いが、爆発的に売れているわけではない。投資信託に対する批判の一つが、コストの高さであるにもかかわらず、コストが低いファンドがあまり売れない現実を見ると、投資信託購入の動機におけるコストの優先順位は高くないと言わざるを得ない。

こうした状況に対して、直販を行う運用会社の方は、「今後、辻立ちを行おうと考