



鉄人寄席誌上ライブ みんなでよくする投資業界

講演：ブーケ・ド・フルーレット
代表 馬淵 治好氏
レポーター：佐藤 安彦

(2018年8月4日に開催場所：ヒューリックカンファレンスで開催された鉄人寄席での講演をレポートします。お楽しみください。)

まずは自己紹介です。馬淵 治好(まぶち はるよし)、ブーケ・ド・フルーレット代表です。ブーケ・ド・フルーレットと言うのは、フランス語で小さな花の花束という意味です。よくいろいろな方から、「馬淵さんの事務所はブルーレットでしたよね」と言われるのですが、「そっちは『置くだけ』のやつなので間違えないでください」という話をしています。

どんな仕事をしているかと申しますと、お菓子屋さんでもお花屋さんでもなく、内外諸国の経済や政治情勢の実態をもとに市場の見通しを作る事をしていて、いろいろな形で発信をしています。メールマガジンにご興味のある方は、まぐまぐというサイトでも販売していますが、直接私にご連絡いただいた方が手っ取り早いと思います。そうしましたら、1ヶ月強の無料試読期間を設けさせていただきます。読んでみたけど合わないなという方は「やめます」と言っていただければ、全くお金は掛かりませんのでご安心ください。



それ以外のビジネスの話が続けますが、昨年、今回の4名で共著させていただきました。直近の単著は2年前です。次はいつ出るのかと言うと、今年の9月か10月に出る予定です(編集注：すでに好評発売中です。次ページ参照)。実はもうゲラが返ってきておりまして、唸りながらそれをチェックしている最中ですが、締め切りが明後日という人生最大のピンチに差し掛かっている状況です。そこで話しているテーマは2つありまして、そのうちの1つが



長期投資仲間通信「インベストライフ」

今日お話しする内容です。もう1つは来週のセミナーでお話しするつもりですが、おかげさまで満席となっておりますので、また別の機会にお話ししたいと思っています。

今日のお話の内容ですが、根幹を流れるものは、金融業界のお話です。金融業界なので金融業者が含まれます。ここで業者と言っているのは、金融機関、つまり銀行や証券会社のことです。投資関連の専門家も業者として入ってきます。市場見通しのお話をする専門家もいれば、制度について話す方もいます。それから投資家です。個人投資家がメインになりますが、法人の投資家に関する話もしたいと思っています。それに行政、つまり金融庁も含めた話をします。

この3者関係の話と、業者と投資家の関係について話をしていきます。先に結論を言っておきますと、業者は悪くないという結論にはなりません。これから話すことは、人によってはかなり反発を感じるかもしれません。ある所で今日の内容を話したら、「馬淵さんは元々証券会社で働いていたから、証券会社を庇うんだ。証券会社が悪いに決まっている」と怒った方がいました。決して業者が悪くないというつもりはないのですが、業者は専門的なことを仕事にしてお金を貰っているのです。情報は一杯集まっています。業者は情報をたくさん持っていて当たり前なんです。個人は自分の生活がありますから、働かなくてはなりません。

中にはデイトレーダーをされている個人投資家の方もいると思いますが、一般的にはずっとマーケットを見ている訳にはいかないですから、個人投資家よりも業者の方が情報を持っています。ですから責任は重いのです。それは行政も同じで責任は重いのです。それはそう思っていますので、決して個人投資家が全部悪くて、業者が全く悪くないなどと言うつもりはありません。ただ、今から話すことをお聞きになると、業者は悪くないということを言いたいのだと思ってしまう方がいますが、それは私の本意ではありません。

では本題に入りたいと思います。こういう話は、論理立てて話すよりは、よく聞く話を例に出して話した方が分かりやすいかなと思っています。まずは言われているテーマですが、証券会社、銀行、生命保険会社は投資家をだまそうとしているのかという話です。

2つ目はテーマ型投信です。流行のものです。今で言うとロボットやバイオなど、そういった流行のテーマの投資信託です。これが絶対に損をするとは思っていないという話です。絶





長期投資仲間通信「インベストライフ」

対に損をするとは思っていないのですが、損をする事が多いような気が個人的にはしていません。

3つ目はちょっと聞きなれない言葉かもしれませんが、スタイルドリフトの話です。これが気が付かないうちにいろいろな所で起きています。これについて、後ほど詳しくお話します。

最後は、これらを知ったうえで、個人投資家は一体どうしたらよいのかという話をしたいと思います。

さっそく1点目のテーマですが、「証券会社はだまそうとしている」という話です。よく聞く話ですし、同じように感じている方もいるかと思います。「わざと損をする商品売りつけているんだ」と話をされる方がいます。「証券会社や銀行は情報をたくさん持っていて、そこで損することが最初から分かっているものを売りに来ているんだ」と言われますが、幸か不幸か、金融機関は、損をする商品かどうかはわかりません。

営業マンは組織のなかで「ブラジル経済のグラフはこれ。政治情勢はこれ。ブラジル株式の上げ下げの判断材料はこれ。と言って説明をしてください」と言われてやっているんですね。言われた側は不勉強なので、それをそのまま使って説明するんです。そういう時、その行員や社員は、ブラジル株ファンドが上がるとか下がるとか分かっていないのです。それは不勉強だから。本社からブラジル株ファンドが有望であると書かれた資料が送られてきて、それを使って売っているだけ。確実に損をすると分かっているのに売りに来ることはないのです。結果的には損をさせてしまうことはあっても、それが事前にわかることはありません。なぜか。それは私も含めて、市場の先行きを分かっている人はいないからなのです。なので、証券会社にも分かる訳がないんです。

2点目は、証券会社の社員も銀行員も不勉強の人が多いです。どれくらいを多いというのかという議論はありますが、証券会社の社員は全員が証券分析や市況分析をする経済のプロだと思いませんか？違いますからね。詳しい理由はあとで説明しますが、単純に時間が無いのです。もちろん、忙しい事を理由にせずにちゃんと勉強している方も実際にいますけれど、不勉強の方が多いです。ある証券会社に行った時に「最近みんな不勉強なんだよね。日経新聞すら読んでないとか言う人もいるんだよ」って事を聞きました。

ではどうやって営業しているか、本社が資料を作ってくれているんですね。例えば、ブラジル株式ファンドを売る時には、支店向けにその説明用資料を本社が作り、それを本人も信じ込んでいるんですね。それをそのままお客様に話すので、騙しているわけではないんです。ただ、これは騙しているよりもタチが悪いと思います。皆さんは人生経験があると思いますので騙そうとしていることはなんとなく感じると思いますが、営業に来る若手の社員や行員



長期投資仲間通信「インベストライフ」

が、本気でブラジル株ファンドが上がると信じていて、「これを売ってお客さんに喜んでもらうんだ」という思いで勧めてこられたら信じてしまうかもしれません。本人は嘘をついているつもりはないですからね。不勉強故に純粹に信じている人が来るほうが、騙そうとしてくる人よりもタチが悪いのかもしれないです。そこは気をつけてください。

渡された営業用の資料を使って、教えられたセールストークで営業してくるんですけど、そうするとどんな事が起こるか。少し前にある証券会社の支店に訪問した際の事です。そこではその時、地球環境に優しい企業に投資をするファンドを売りましょうというキャンペーンをしていたようです。営業の電話を聞いていると、「〇〇証券の△△です。いつもお世話になっております。」のあとに、いきなり「ところで今、地球が大変な事になっているってご存じですか？」って、みんながそんな事を言うんですよ。どこかの環境 NGO のオフィスかと思ってしまうました。

もうひとつ考えていただきたいのが、証券会社と投資家のマトリックスとして考えてみました。金融機関が出す市場見通しは的中するか外れるかです。投資家は儲かるかまたは損をするかです。金融機関は投資家に対して手数料を貰える方向で行動をします。

1つ目のパターンは、見通しが当たって投資家も儲かるケースです。これは素晴らしいシナリオですね。

2つ目のパターンとして、見通しが外れる場合があります。お勧めをして買っていた商品が暴落するケースです。この時、投資家は損をするのですが、金融機関は利益が入ります。営業マンは必ず外れると思ってお勧めするほど良心がないとは思いませんが、最終的にどうなるか、誰にも分からないんですよ。そうした場合、お客様に勧めてみようかなと思う場合が多いと思います。

3つ目のパターンは、金融機関としてある商品が暴落するのが濃厚だとわかっているケースです。ところがそれをどうしても買いたいというお客様が来て投資を止めていただきたい場合ですが、その時は感謝されるかもしれませんが、その次に買いに来てくれるでしょうか。助かったとは思っても、次の取引の時には、他の金融機関に行ってしまうかもしれないですね。

4つ目のパターンは、先の金融機関の見通しが外れるケースです。投資を思い留めさせたにも関わらず投資していたら儲かっていた場合、投資家は怒りますね。会社からも手数料をあげられなかった事に対して怒られることになる最悪のシナリオです。このパターンになるくらいなら、お客様に買って貰おうということになるんだと思います。これは仕方ないですよ。金融機関も営利企業ですから。逆に営利企業だからこういう行動を取る、皆さんの方が



長期投資仲間通信「インベストライフ」

思っていないとやられてしまいます。金融機関に対して期待し過ぎてはいけないと思います。損をするのが分かっているのに止めてくれない業者が悪いんだというのは甘えすぎだと思います。

2点目のテーマの「テーマ型投資」についてです。私はテーマ型投資は損をすることが多いと思っています。細かく検証はしていませんがそう思っています。証券会社に騙されたと感じている方が多いのは、証券会社のアドバイス通りに買ったら損をしたことが多いからだと思います。

では、なぜ損をすることが多いのか。それは個人投資家が、人気のあるものや流行りのものを買うに行くことが多いからだと思っています。なぜそうなのかと言うと、人気があるものや流行りのものというのは、既にそこに投資をしている人がいるということですよ。テーマ型投信が出る時には、先に株が買われている時なのです。そうすると株が高値になっているので、そこから値下がりがすることが多いのだと思います。そうした時に「危ないからテーマ型投信は買うな」と止めない業者が悪いのだと、本気で思っている人が実際にいるんですね。人気のものはなにかというと、バイオや、FAMGA（フェイスブック、アップル、マイクロソフト、グーグル、アマゾン・ドット・コム）や、少し前はBRICsもそうでしたね。

そんな中、ちょっと気になっているのは、AIが運用するファンドです。AI株に投資するファンドではないですよ。それはテーマ型投資ですからね。人工知能が自動的に良い銘柄を探して投資をしますというファンドがチラホラ出ていますね。全部否定する訳ではありませんが、AIで運用する素晴らしいファンドが皆さんのところに売りに来られているというのがおかしいと感じています。なぜなら、AIが運用して素晴らしい成績を挙げるのだとしたら、誰にも言わずに運用するはずですよ。同じように運用されたら自分の運用の効果が薄れてしまうので、売りにきているAIファンドはたいした事ないんだと思っています。本当にすごいファンドは隠されているのだと、私の性格が曲がっているからそう思うのかもしれないですが、そう感じています。

AIファンドがなぜ売られているかと言うと、やはりみんなが買うからなんですね。マーケティングの材料の1つになっているんじゃないかと思っています。ここまで言っても反発を感じる方がいらっしゃるかもしれません。自分の意思で買っている訳ではなく、「証券会社が無理に勧めるから買ったんだよ、自分は一切悪くない」という方が実際にいらっしゃるんですね。

私が証券会社で働いていた時、運用会社で働いていた時、そのあとも、週刊紙やマネー雑誌やテレビでやっていたから買いに来たという人は多いのです。これに出たのを買ってはいけないと言っているのではなく、そこに出たのをきっかけに自分で調べてほしいと思っています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

す。そういうのに出たという以外は何も知らないで買おうとする方が本当にいるので気を付けてください。

それ以外にも、「なぜ雑誌に載っているテーマ型投資を売っていないんだ」「すぐに作れ」とか、「無いなら口座を移すぞ」とまで言うてくる方も実際にいるんですね。私が日興アセットで運用担当役員をしていたときに、ベトナム株がとても人気だったのですが、「ベトナム株ファンドは作らない」と言ったんですね。理由はマーケットが小さ過ぎるからなんです。個人のお金を100億とか200億とか受けてしまっても運用ができないんですね。

他の会社はやっていたのですが、それは「ベトナム風ファンド」だったんですね。ベトナムで仕事をしている日本やアメリカやヨーロッパの企業に投資をする、ベトナムに関係するファンドでした。それではベトナムに投資するファンドではないので作らない。と抵抗したら、営業担当役員からすごく怒られましたよ。その裏側には、ベトナムに投資したい大口の顧客がいたのだと思います。彼らに口座を移すとまで言われると怖いので、言う事を聞いてしまうこともあります。結局作ることになったのですが、すぐに下がりました。

3点目はスタイルドリフトです。あまり聞きなれない言葉かもしれませんが。スタイルというのは投資のやり方の事です。固い言葉で言うと投資方針です。投資方針は非常に広い概念です。よくファンドなんかでは持っていますが、個人で持っていてよいことです。例えば成長が見込めて将来有望な小さな会社が好きなので、そういう株だけを買いますということでもよいと思います。これがスタイルです。

分類がいろいろあるのですが、確たるものはありません。何でも投資スタイルになります。大きなものに成長株（グロース）投資というのがあります。ある企業が成長することに賭けます。株価が割安だとか割高だとかをあまり気にしません。その時に多少割高であっても、どんどんと成長していく中で、そこは乗り越えると考えます。

グロース以外には、割安株（バリュー）投資というのがあります。バリューはその企業が伸びるかどうかは気にしません。成熟した企業でも若干衰退した企業でも構わないんです。その代わりに、何かの要因で一時的に大幅に売られ過ぎて株価が下落した時に買うと、いずれ戻るんじゃないかと考えて投資するスタイルです。

他にも小型株投資というのもスタイルの1つです。トヨタや日立が悪いわけではないのですが、大きくなり過ぎていろいろな事をやっているのだから妙味がないと思われていますよね。小さな会社でも、ある分野で世界シェア100%みたいな会社を見つけて投資するというのもスタイルです。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

それ以外にも社会貢献に力を入れている企業に投資をしようとする ESG という考えもあります。ガバナンスが効いている会社や女性が活躍している会社に投資をするという考え方もあると思います。これらは投資スタイルなのですが、投資スタイルが最初に約束したものと変わってきてしまっている。もしくは、変わる度に説明はしているものの、前回の説明と今が変わってきているものをスタイルドリフトと言います。

これ、困りますよね。グロース投資だと思ってお金を預けていたら、いつの間にかバリュー投資になっていた。スタイルドリフトは起こってはいけないのですが、実際に起こっているんですね。この背景を考えてみます。1つの投資スタイルでやっているとして、市場全体に負ける場合があります。例えば、「東証一部に上場する会社を対象としてグロース株に投資します」とした場合、TOPIX が上がっているのに、このファンドは下がっているということが起こると思います。ごく短期間ならよいのですが、継続的に TOPIX を下回る成績しか出ないといった場合も起こります。運用が下手というわけではなく、スタイルの問題なんですね。グロース株を買ったのに、バリュー株の方が上がり続けるのが数ヵ月続く場合はあり得るんですね。その場合も運用者はグロース株の中で良い銘柄を選んでいるのだけど、TOPIX に負け続けるということになります。

その時、どうなっているのが正しいかと言うと、グロース株投資は負けるのが正しいんですね。グロース株が軒並み下がっているのに、グロース株に投資しているファンドが上がるのはおかしいですよ。下がっているのは誰が悪いかというと、運用者が悪いのではなくて、投資家が間違っただけです。グロース株が下がる局面でグロース株投資を選んだ投資家が悪いのです。そこを理解されていますか？

皆さんの中でアクティブな投資信託を買っているとしたら、どんな投資方針でやっているか理解されていますか？それが負けるべき時に負けていたら下がっていないとおかしいです。スタイルというものに投資をしているので、どこからどこが責任範囲かということスタイルで決まるのです。

もう少し分かりやすい例で話をしてみます。年金の運用をしているファンドの場合、相対リターンを目標に掲げる事が多いです。例えば、「東証一部に投資します。年間で TOPIX の上下動の比率プラス 5%以上を目指します」というファンドの場合ですが、例えば TOPIX が 3割下落した時に 2割しか下がらなかったとしたら、それ自体は素晴らしいことですが、投資家からすると損をしたというので怒られるかもしれませんね。だけど、これは運用者のせいではないですよ。運用者は 5%を上回る成果を出しているのに褒められこそすれ、非難される必要は全くないはずですよ。

では誰の責任か、日本株に投資をすると選んだ投資家の責任なんですね。このように、運用



長期投資仲間通信「インベストライフ」

者と投資家の責任を切り分けていく必要があると思っています。皆さんも理不尽だと感じているかと思いますが、実際には全然切り分けられていないんですね。それで、皆さんが気にされるのは、絶対リターンですよ。老後のためのお金が十分の一になってしまった。そのときに世界中の株の価値が十分の一になったから仕方ないですね、と言われても納得できないですよ。

自分の老後の生活に関わることで、それを確保できないのは困るわけですよ。TOPIXが暴落しようと暴騰しようと関係なく、自分がリタイアするときは3,000万円が必要なら、そのために何%上がらないといけないという風に、個人が絶対リターンを考えるのは悪くありません。むしろ正しいと思います。ですが、その責任の全部が、運用者や証券会社にあると考えている人が多いのです。証券会社に騙されたと文句を言う人の言い分は、「今までその商品は上がっていたからもっと上がるかと思って買ったのに下がった」なんですよ。過去の運用成績だけ見ているのです。カリスマファンドマネージャーが運用しているから買ったというケースも同じです。週刊紙に載っていたから買った。近所に儲かった人がいるから買った。皆さん笑っているけど実際にいるんですよ。絶対リターンで儲かると信じていたのに、減った事に腹を立てる、そういう個人が実際にいるんです。そうすると、ここから苦情を言う人が出てきます。最後には「どんなに株式市況が下がっても上がる株を選ぶのがプロだろ」って言う人もいます。

日興アセットにいた時に面と向かって実際に言われたことですが、かなり大手の年金基金の担当者です。「手数料払っているんだから上がる株買うのは当たり前だろ。なんで暴落して損が出て平気な顔しているんだ」と言われました。こうなると業者はやはり弱いですよ。運用担当者が個人投資家に直接言われるケースは少ないのですが、資産運用説明会にファンドマネージャーが出席して話す機会がありまして、お客様との対話ということで、日興アセットも力を入れていました。そこで直接文句を言われたということはあります。

販売会社を通じて間接的にクレームが来る場合もあります。苦情がたくさん来ると、販売会社も運用会社に文句を言いたくもなりますよね。文句だけなら仕方ないですが、ファンドを解約されてしまって、どんどんお金が出ていってしまうことになります。運用者にとって解約はツライんですね。自分の運用が下手で銘柄選択を誤って成績が悪くて解約されるのは自分が悪いので仕方がありませんが、自分がちゃんとやって、約束した以上の成績を上げているにも関わらず、全体が下がったから解約だと言われちゃうんですね。

運用者からすると、全体が下がったときは一気に買いたいのですが、解約でお金が出ていってしまう。解約のための資金を作るために、安いところで株を売らなければならないのはツライです。運用側が圧力を受けてしまったり、圧力がくるのではないかと忖度してしまったりして、とにかく儲けないとダメなんだ、絶対リターンを出さないとお客様が逃げってしまう



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

とプレッシャーを感じてしまうと、スタイルが変わってしまうんですね。そうするとグロースファンドのファンドマネージャーがバリュウ的な銘柄を入れたりするんです。

その時にバリュウに変えましたとも言えないですね。そうすると、無理やり銘柄を選ぶ基準を変えて、どう見てもバリュウにしか見えない銘柄をグロースに見えるような尺度を付けてファンドに入れるんですね。それで勝てればまだよいですけど、グロースで負けてバリュウに変えた頃には、今度はグロースが上がってくるんですね。大体皮肉な事が起こるんですね。潮目が変わってグロースが儲からなきゃいけない時に儲からなくなるファンドになっているんですね。

何が起きているかと言うと、運用を投資家が壊しているという事なんです。投資家がどこまで責任範囲かを理解してちゃんと付き合ってくれば壊れなかった運用が壊れてしまいます。こういう事を言うと、投資家が全部悪いというように聞こえますが、そう言うつもりはないんです。そんなつもりはないんですけど、投資家が運用を曲げているという事もあるのだと思っています。

今申し上げたかったポイントは、まず運用のミッション、その運用は何を目的にどういった方法でやるのかというのが明確でないといけません。そしてそれがちゃんと共有されているのか、投資家もそれを理解していて、どこからどこまでが誰の責任なのか、先程申し上げたように日本株が暴落して絶対リターンが下がった場合において、株に投資をすると選択をして損失を出したのは投資家の責任。投資対象よりも良いパフォーマンスを出したのは運用者の範囲と、切り分けて考えられる事が出来ていないとぐちゃぐちゃになってしまいます。

直販投信がいろいろと出て来ていますが、この場合は、ミッションを共有しやすいです。だけど100%共有ができていないかは、怪しいと考えています。こういうファンドもテレビに取り上げられて直販サイトから設定しようとするときに、わざわざミッションを理解しているかの確認まではしないですよ。一気に残高が伸びているファンドは危ないかもしれません。良い時は良いですが、逆境の時にみんな逃げるかもしれませんね。みんなが逃げると運用が曲がるかもしれません。

そのときに一番大きな被害を受けるのは、ミッションを理解して長く付き合おうとしている人です。そこに販売会社が間に入った場合、そうすると販売会社が悪いように聞こえてしまうかもしれないので言い換えると、間に人が入れば入るほど伝言ゲームになりやすいです。でも何度も言いますが、販売会社は騙そうとはしていませんからね。投資家が話を聞いていない事が結構多いのです。販売会社の方が一生懸命説明をしてもそれを聞かずに投資をして、後から聞いていなかったというケースもあります。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

この間、ある証券会社に招かれてセミナーをした時の話ですが、イベントが終わったあとに私の所に来た女性がいて、「皆さんの前では聞きにくかったので、そっと来ました。馬淵さん、これから私のファンドってどうなるのでしょうか？」って聞かれました。「基準価額が下がって困りなんですか？そのファンドは一体何に投資しているのですか？」と質問したら「わからない」と答えるんですね。「ファンドの名前を言ってもらえれば投資対象が分かる事があるので、名前は分かりますか？」と聞いてみても「わからない」と言うのです。「〇〇銀行の△△さんから買った事だけは分かっているんですけど・・・」って言う話がありました。販売会社が悪いわけではないのですが、人を挟む事で曲がってしまうことがあるというお話でした。

それと運用側は残高を集めたいと思っています。その理由はあとで説明しますが、残高を集めるためにはどうしたら良いかというと、直販だけではなく、販売会社にたくさん売ってほしいとお願いする事もあります。そうすると意思疎通がなかなか出来なくなる事があります。これもあとで理由を説明しますが、個人投資家はどうすれば良いのか。これまでの話を整理すると、個人投資家の方は、なにも勉強しないのが当たり前で、「なにも考えなくていいんだ。証券会社が全部自分のために、自分の立場になってやってくれないとおかしい」と思っている人が本当にいるという話をしました。また行政についても、個人投資家は何も勉強する必要はない、損失が出るのは業者が悪いんだと言って、個人投資家を騙して酷い目に合わせている業者を取り締まるのが行政の役目だと考えている個人投資家もいるという話もしました。

さっきも話しましたが、どのくらい何に投資するかは本人が決める事なんですよ。自分の人生は自分が決めるんです。老後にどれくらいお金が必要か、家族構成がどうなっているか、どんな生活をしたいか、個人で違いますよね。もちろん親身になって聞いてくれる金融機関もあると思いますが、それでも100%本人になって考えられる訳はないのです。つまり、かなりの部分を自分で決めないとならないんですね。それに彼らはボランティアではないので、感謝されるだけではやっていけないですよ。それにも関わらず、公益の存在だと言う人もいます。これは、いろんな職種に蔓延している気がします。介護職の方や医者、先生なんかもそうかと思います。期待され過ぎるのは大変だと思います。

行政についての話で出てきましたが、一般投資家を守れという声が大きくなってどうなったかと言うと、沢山の書類に記入をさせられることになりました。「私はリスクについて理解しました」というやつです。1つくらいならよいのですが、大量に書類が送られてきて、全てに目を通しましたなんてサインをするんですね。実は、日興証券を辞める時にそれまで積み立てていた日興証券の株を一般の口座に移すことになったんですね。証券会社の社員は、投資に制限があって、個別株を初めて持ったことになったんですね。そうしたら日興証券の方から電話が掛かってきて、「今日は電話でお伝えしたいことがあります。馬淵様は株を初



長期投資仲間通信「インベストライフ」

めてお持ちになりましたね。まずは株価の変動リスクについてご説明させていただきます」って内容でした。こういう事が起こってくるんですね。

行政は行政のプロですが、投資経験がなく行政の立場にいる場合もありますね。そうすると「猫は電子レンジで温めてはいけません」的な但し書きをたくさん書かなくてはならなくなってしまうわけです。誰が望んだんでしょうね、こんな事。誰も望んでいないですよ。でも行政が守らなくてはならないとなると、そうなっちゃうんですね。そうすると証券会社に事務負担が増えてしまい、本来勉強する時間が減ってしまうんですね。運用会社がコンプライアンスと投資家を守るために、これとこれをしなくてはならないとか、コンプライアンス担当の部署を作りなさいとか、リスクの計算をする部署には勝手に人が入らないように特別な鍵を用意しなさいとか、いろいろとうるさいことになっているんですね。それには費用が掛かるので、それをカバーするために運用残高を増やさないとならないんですね。手数料が入らないと赤字になりますからね。コンプライアンスが厳しいから運用残高が必要で、運用残高を集めるために販売会社を使うというようになることもあります。

で、結局どうなのという話ですが、個人投資家がスタイルを曲げてしまうという話をしましたが、個人投資家には業界を良くする力もあると思っています。一人一人では無理ですが、どうすれば良いかというと、個人投資家がもっと勉強するんです。その結果として不適切な商品を買わなくなります。不適切な商品とは、万人に不適切という意味ではなく、自分自身にとって適切か不適切かということです。自分にとって適切でなければ断る必要があります。営業姿勢が好ましくない会社とは付き合わないことも大事です。おかしい事を言う専門家のセミナーには行かない。本は買わない。そういうことをしていくと、その専門家は淘汰されるんですね。

ところが個人投資家は流行りに引っ掛かってしまう。そうすると極端なことを言う専門家が売れるんですね。中立のふりをする業者に引っ掛かってしまう。相談無料、中立な立場でアドバイスしますという業者はどこから収益を得ているのか考えてみてください。私は個人投資家だけが頑張れと言うつもりはありません。投資家と業者と行政のみんなが良くなれば、まだまだこの業界は良くなるのではないかと考えています。今日のイベントのスピーカーの4人のやっている事は微力なんですけど、みんなが良い方向に向かっていける活動の一環なんだと思ってやっています。どうもご清聴、ありがとうございました。