



I-OWA マンスリー・セミナー講演より 投資耐久力をつける知識（上） いま、求められるファイナンシャル・ヒーラー®の役割

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

人生を通じての資産運用は、始めるのは簡単です。グローバルな株式インデックスファンドを毎月積立していけばいい。ただ難しいことは、それを絶対やめないこと。途中、山あり谷ありのマーケットの中でどうやって耐えてやっていくのか。そこが一番難しいところです。

ウォーレン・バフェットさんは「生涯通じた投資で成功するためには、飛び抜けたIQも、非凡なビジネスセンスも、インサイダー情報もない。ただ、必要とされるのは、投資判断のための健全で知的フレームワークと感情のブレがそのフレームワークを破壊しないように心がけることだけである」と言っています。

短期的な資産価値の変動はストレスを生みます。ストレスを取り除くヒーリング（癒し）によって、長旅が初めて可能となります。

基本的に投資理論は、「マーケットはどうなるかわからないものなのか」ということを教えてくれるのです。どうやってそのわからなさを減らすかというところに、投資理論の価値があります。

ファイナンシャル・ヒーラーの役割は、健全な投資理論に基づき、実証的に効果が認められる投資手法を、できるだけ少ないストレスで実践する方法を提供すること。健全な理論の上に成り立ち、実証的に効果が認められることが重要なポイントです。

普通の個人投資家が、健全な資産運用を長期にわたって続けていけるための知識と耐久力を与える。そのためにストレスの原因となる不安や恐怖を取り除く「癒やし」を与えます。大きな不安は三つあります。将来に対する不安と、自分の行っていることに対する不安、マーケット変動に対する不安です。内的なもの、外的なもの、そして今ではなく将来に対する不安です。

リターンは予測不能だけど、コストは確実に掛かります。業者はコストを確実に取るけれど、投資家が利益を上げられるかはその時次第です。相場の予測は誰にもわかるものではありません。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ただ投信のコストは、販売手数料や信託報酬だけを見て安いかどうか判断するほど単純なものではない。隠れたコストがいろいろなところに潜んでいます。

金融グループの中には、販売会社が中核になっているところが圧倒的に多いのです。銀行であれば銀行の中に系列やグループ内の証券会社や投信会社があるし、証券会社が中核なら投信会社が関連会社としてあります。出資比率からみると独立性があるように見えますが、実際には資本的にも人的にも支配があるのが現実でしょう。

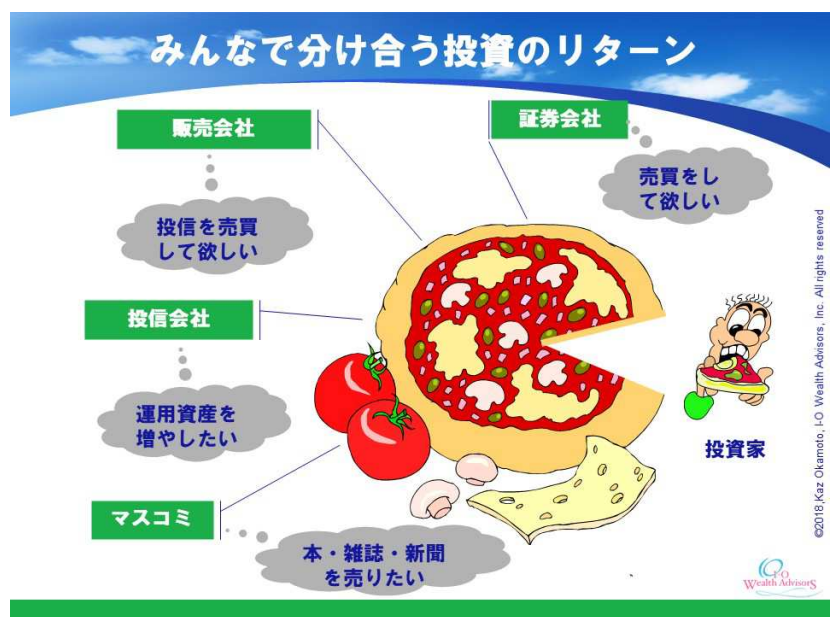
一番大きな問題は、販売会社が顧客に接するため、商品を作っている投信会社は商品を買う投資家を知らないことです。投資家とコンタクトして売り込みをするのは販売会社です。しかも、販売会社は多くの場合、グループの中核企業なので販売会社が売りやすい商品を作ってくれという要請は非常に強いのです。つまり、販売サイドの要望が優先され、お客のニーズはそれほど反映されないのが現実です。投信会社も商品を販売会社が売ってくれないことには経営が成り立たないので販売会社の言うことは聞いてしまう。

売りやすい商品はどうしても今、みんなが買っていて値上がりしている商品です。他社でよく売れている商品に類似した投信を出すこともよくあります。その結果、株価が天井に近いところで販売することとなり結果として下がってしまう。下がってしまっても、販売会社は困らない。儲かったら利食って乗り換え、下がっても損切りして乗り換える。そして販売手数料を受け取る。

投信会社は資産が増えると手数料や諸経費の比率は低下しますが、販売会社はどれほど資産が増えようと手数料は高いままです。つまり投信を保有するときには販売会社との利益相反が鍵なのです。

投資のリターンの源泉は、世界中の民間の企業が、社会に対して生み出している付加価値です。それが最終的に投資収益としてトータルリターンが投資家のもとに戻ってきます。

現実には、投資家は投資という巨額のコストが掛かる食物連鎖の底辺に置かれて、食べ物にされています。こういう業界の構造が今、大きな課題となり注目され





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

ていることはいいことでしょう。ただ、非常に底辺の広い分野だけに、表面的な信託報酬がいいというだけのものではないということを理解してもらいたいです。

講演では市場の構造、業界の構造についての説明。また投信のさまざまなコストについて解説くださいました。最後にマーケットの構造や業界の構造を頭に入れておくということは長期間に渡り、人生を通じて資産を運用していく上でも非常に重要であり、知っていくことで、何か起こった時に対応できるし、癒やし、安心感につながると結ばれました。