



長期投資仲間通信「インベストライフ」

独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 尾藤 峰男氏

対談：尾藤 峰男 氏、岡本 和久

レポーター：佐藤 安彦

尾藤 峰男氏プロフィール

1978年3月 早稲田大学法学部卒業。日興証券に1999年3月まで21年在籍、投資アドバイス・債券発行・事業法人営業など主要証券業務に携わり、英国、カナダ、オーストラリア（現地法人社長）の3カ国に勤務。2000年7月 びとうファイナンシャルサービス株式会社設立、現在に至る。

金融機関から完全に独立した資産運用アドバイザーとして、ライフプランニング、個人の金融資産や退職金の資産運用アドバイスを行っている。CFP認定者、1級FP技能士のほか、米国発のグローバル資格であるCFA協会認定証券アナリスト、日本証券アナリスト協会検定会員の資格を持つ。グローバルな投資理論や外国株投資、国際分散投資に精通する。日本経済新聞、日経マネー、東洋経済などへ執筆・コメント多数。テレビ東京、日経CNBCなどに数多く出演。著書に「いまこそ始めよう 外国株投資入門」（2010年刊）、「バフェットの非常識な株主総会」（2017年刊）。投資助言・代理業 関東財務局長（金商）905号

岡本：尾藤さんは、どうして長年勤めた証券会社を辞めて独立をしようと思ったのか、そこから教えていただけますか。

尾藤：証券会社に21年いまして、営業もしていたのですが、やはりお客様のためにやっているという感覚が無かったのが大きかったです。会社から「これを売ってこい」といったのがありましたからね。



岡本：なるほど。でも、かなりの決意がいりましたよね。生活のこともあるし。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

尾藤：その時は、長銀が倒産したり、山一證券が廃業したりして金融業界が不安定な時代でした。

日興證券も初めて希望退職を募ったタイミングで、1998年秋にそれに応募しました。希望退職なので割増退職金も出し、金融業界自体もあまり雰囲気が良くなく、そこからの自分の仕事人生を考えたとき、当時44歳、日興證券に21年勤めていて折り返し地点だったので、これからは自分でやりがいのある仕事、世の中の役に立つようなことをできればいいなと考えて、辞めることにしました。

岡本：最初はかなり苦労があったのではないかと思います。

尾藤：苦労というか…まあ、それまで証券会社の社員だっただけで、自分には裏付けがないんですよね。資格もないし、資産運用をしていたわけでもないし。ただ、そうは言っても、お客様の役に立てることをやりたいと思いましたので、それを、どうやるかを考えました。

岡本：尾藤さんは、CFA、CMA、CFPを全部一発で合格しているんですけど、これは独立してから取ったのですか。

尾藤：そうです。全部独立してから取りました。会社は1999年3月に辞めたのですが、その1~2か月前は、会社に行かなくてもよい期間があって、その時くらいから、CFPを取ろうと決めて、その年の6月の試験に向けて勉強をしました。CFPはご存知の通り6科目あるので、一挙に勉強しました。国会図書館の中には、研究室という部屋があって、そこで大きな机を割り当てられて、一日中勉強できるんですよ。そこで朝から晩まで毎日勉強をしていました。

岡本：CFPの次は何を取りましたか？

尾藤：証券アナリスト、CMAです。これは翌年だったと思います。

岡本：同じスタイルで勉強したのですね。

尾藤：この時は会社を辞めてからでしたので、自分の仕事をしつつです。とは言っても、お客様ゼロから始めたので、親戚や、日興證券の知り合いに紹介してもらったりして、まだ、ほんの2~3人だったので、実際にはいくらでも勉強する時間がありました。1999年に1次試験を取って、翌年2次試験を取りました。次はCFAですが、2003年にレベル1を取って、2004年にレベル2、2005年にレベル3まで取れました。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本：完全制覇ですね。これは本当にすごいです。全部一発ですものね。それで、独立するときに、独立したアドバイザーではなくて、証券仲介業に入るとか、保険代理店をやってみるとか、こういう選択肢は考えなかったのですか。

尾藤：考えませんでした。そういうのがあるというのも意識していました。辞めたきっかけが本当に役に立っているのかというところでしたから。

岡本：そこから始まっているから、会社の看板を背負った営業という仕事はできないということだった。

尾藤：大事だと思ったのは、お客様にとって一番分かりやすくて、お客様が納得できて、何より、お客様に果実がいくような仕組みですよね。

岡本：いま、尾藤さんの収入は、100%お客様からのフィーですか。

尾藤：取材協力費や講演の収入もあるので99%ですね。

岡本：すごいですね。お客様のためになりたいという強い意識が根底にあるから、ものすごいチャレンジだとしても、あまり深刻に考えずにススっと行けるんでしょうね。そうすると、今のIFAや営業をメインにしているFPが多くいる現状を、どんな風に見ていますか。

尾藤：私は、メルマガやニュースレターで散々言っているのですが、要するにお客様の役に立つようになっていないんですよね、仕組みとして。だからやるべきではないのです。

岡本：それは、根本的に利益相反があるということですか。

尾藤：そうです。やるべきでないことをやっているってことです。だから、そういうのは、やめるべきなんです、無くすべきなんです。

岡本：無くすというのは、金融仲介業を無くすってことですか。

尾藤：そうです。

岡本：私は証券の営業というのは、あってもよいと思っているんです。外部に仲介する人がいてもそれはそれで悪いことではないと思います。ただ、「本当にお客様のニーズに合った商品を提供する適合性基準を満たした営業活動をしてください」ってことだと思います。自社にニーズに合った商品がなければお断りするだけの姿勢が必要です。魚屋さんに肉を買いに



長期投資仲間通信「インベストライフ」

来た人がいたらお断りするでしょう。しかし、現在の営業スタイルだと多くの場合、無理やり魚を買わせている。「似たような味ですから…」とか言って(笑)。

尾藤:なるほど。

岡本:何らかの形で売る人は必要なんですが、お客様のニーズに合っていないけど、手数料が高く儲かるから売ってしまおう、組織としてやらないといけないからやってい。そしてそれをアドバイザーと名乗ってやっているところに大きな問題があると思っています。アドバイザーは独立した業務として、きちんと区分けをしたいと思っています。



尾藤:ただね。やっぱりそういう仕組みでやっていると、コストとか人件費とかそういうのが掛かりますよね。そうすると、どうやって収益を上げようって話に進んでいっちゃうのかなと。そうすると結局は手数料が高い方に行っちゃうんですよ。

岡本:尾藤さんがそっちにいかずに生活が成り立っているのはなぜなんでしょう。営業している人の中にも、「そんなことやっていたら生活ができない」って言う人も多いでしょう。この差はなんなのでしょう。努力が足りないってことですか。安易に走っているってことですか。

尾藤:まあ、そういうことですね。ちょっと難しい話になりますが、天路歴程という話があるんです。この意味は、目の前には狭くて細い道がまっすぐに続いている。でも横を見ると間口が広くなっている脇道が沢山ある。だけど、やっぱりまっすぐに進まないと、行きたいところには辿り着けないってことなんですね。広くなっている道は、最初入りやすいんだけど、結局は脇道なんです。最終のところには行けないです。逆に真っ直ぐな道は狭いんだけど、持続していくば目的地に着くんですよ。

岡本:ということはつまり、最終の目的地がはっきりしていないまま、自分にとって目前の都合のよい仕事をしてしまう。とりあえず生活をどうしようかっていう考え方だから、脇道に行っちゃうつてことなんですね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

尾藤：そうです。先日、友達と居酒屋で飲んでいた時にたまたま隣の席にきたグループが、IFA（インデpendent・ファイナンシャル・アドバイザー）の人たちだったみたいで、「もっと稼がないと…」と話している声が聞こえてきました。

岡本：IFAって、インデpendentと名乗っているけど、名前がミスリーディングですよね。法人としては独立しているけれど、経済的・業務的に独立していないところが多い。

尾藤：はい。そういうことですね。

岡本：これを修正していくにはどうしたらよいでしょうか。

尾藤：IFAを無くす必要がありますね。イギリス、オーストラリア、オランダの3か国では、法律でコミッショントakingができなくなりました。

岡本：英国のリテール・ディストリビューション・リフォームなどですね。成立は2012年だったと思います。

尾藤：そうですね。だから日本は甘いんだと思います。金融庁も自分たちがIFAを認めた部分もあるから、いまさらそれを是正して規制するわけにいかないのでしょうね。どっちが重要だということよりも、違うことを考えてしまうのだと思います。

岡本：それは、とりあえず目前の問題に囚われているからでしょう。真っ直ぐな細い道ではなく、脇道に入っている感じがしますね。

尾藤：そうですね。私はそういう風なことはやっていないので、仕事に対して、十分なやりがいを感じています。お客様が良くなっていること自体が、私の仕事の果実だと感じています。自分が手数料をいくら稼いだかではありません。それはお客様のリターンとつながりませんからね。だから、結局はお客様がもうかっても手数料が入らないなんてことはありますよ。でもそういうものなのだと思います。

岡本：尾藤さんがされていることや、私たちがFIWA（みんなのお金のアドバイザー協会）で目指しているものって、今月、来月の話ではない。1年後でもなく、5年後でも短いかもしれない。多分、10年、20年という時間を掛けてどうやって豊かさを実現するか、そういう部分があるわけです。そうすると、その間、お客様がずっとついてきてくれるかという大きなチャレンジの部分があると思います。これについてどういう風に解決をしていますか。相場が下がれば動搖するお客様もいますよね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

尾藤：私は自分の仕事は真っ直ぐな細い道を歩いていると思っています。私が自分で仕事を始めたのは、2000年7月でした。2000年から2010年って日経平均は下がったんです。NYダウも横ばいでした。苦しかったですね。

岡本：その間には、リーマンショックや日本の金融危機もありました。

尾藤：はい。だから、この10年の間は、私の事業としては利益なんて上がらなかつたですよ。

岡本：そんな相場だと、お客様も動搖したと思いますが、それはどうなりましたか。

尾藤：私が初めてのモデルだったので、比較する相手も真似する相手もいませんでした。リーマンショックが起きた後とかでは、プレゼンの仕方など、お客様とのコミュニケーションをどうやつたらいいかと思っていろいろ考えました。

岡本：なるほどね。つまり、相談者というか、一般生活者であるお客様が尾藤さんに勧められてやっていることに対して、どれくらいそれが正しいことを理解しているかがカギでしょう。その信念というか、大丈夫なんだという確信を持ち続けられるかどうかが、長期で成功するかどうかの分かれ道なんだと思います。これは年金の運用などでも同じで、どんな戦略も、上手くいかないときもあれば上手くいくときもある。要はその戦略の中身をしっかり理解して、それを続けるという信念があるかどうかが成功・失敗の分かれ道ですよ。続けたら上手いくんですけどね、短期で考えると、その良さは出ないときもあります。グローバルな株式ポートフォリオが良いと言っても、ある一時期だけを切り取ってみれば日本株式の方が良いという時もあります。だけど、長期で全体を見ればそれは変わってくるんです。その辺の教育が大事なんだと思います。

尾藤：その通りだと思います。大事なのは、運用のパフォーマンスよりも、如何にお客様を導いていくか、というところですね。

岡本：それは信念の共有ということです。

尾藤：そうですね。ですから、そういう意味で、ファイナンシャルアドバイザーは、いつもお客様のそばにいて導いていく、あるいは、支える。あるいは、どういう気持ちを持って進めばよいのかを伝える役目を担うべきだと思います。

岡本：いま、「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」を立ち上げたところですけど、これについてどう思っていますか。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

尾藤：結構なことだと思います。フィー・オンリーでやっていける人を多くしていけるようにノウハウの支援をするようなことをしていただいて、そういうフィールドでやっていく、やってみようかという人を増やしていくのが役割なんだと思います。やってみたいけど、どうしたらよいか分からない人って多いんです。

岡本：勧められるまま、よくわからないで「IFAになっちゃった」という人はたくさんいます。そして、今の営業の仕方に、「なんか違うな」って思っている人も多いんです。何となく、良心を痛めながらも、生活のためにやっている人がたくさんいると思います。

尾藤：その葛藤で仕事をしているよりも、なるべく早く方向転換をした方がいいです。そうすれば、細い道だけど、まっすぐに進んでいけますよ。ただ、すぐには上手くいかないと思います。10年くらい掛かると思います。だけど、それを間違いない道だと考えれば、自分で鍛錬したり、勉強したり、人格を高めたり、お客様に話せるだけの内容を自分の中で吸収したりして、自己研鑽をしなくてはいけない。でもそういう風になるんです。

岡本：そうですね。手数料をたくさん取る方法を勉強するんじゃなくて、正々堂々と歩いて行けるように、勉強も細い道だけどちゃんとしなさいということですね。

尾藤：そうです。結局それが自分の人生につながるのですからね。仕事として20年、30年とやるわけですからね。長い間やるに値する仕事をやるべきだと思います。自分の人生は一回限りですからね。

岡本：今日はありがとうございました。大変良い話を聞かせていただきました。