



FIWA 代表理事より コロナの時代「資産形成の途中を楽しもう」



寄稿：岩城 みずほ

Stay home の日々、みなさんはどのようにお過ごしでしょうか。

「時間がたっぷりあるので、自分のこと、家族のこと、未来のことを考える時間になっています」という内容のメールを数通頂きました。くださったのは、10年前から、あるいは、最近、長期積立投資を始めたお仲間たちです。彼ら彼女らは、「経済状況が不透明な中、不安もあるけれど、自分で決めてスタートした長期分散投資に迷いはない」と言い添えてくれています。アドバイザーとして最も嬉しい言葉です。

コロナの時代は、未来のある日に振り返ると、間違いなく時代の転換期でありましょう。もしかしたら、敗戦から他国主導で歩まざるを得なかった日本にとっては、コロナの時代の重みは、より深い意味を持つのかもしれないと個人的には思っております。

さて、各々が、それぞれの持ち場で、さまざまな事を感じたり考えたりしている今、私の持ち場は、パーソナルなお金のアドバイスをするという場所にあります。「お金の人生設計」の大切さについて思うところを、改めてお伝えします。

私が、お金のご相談時に、まず、お伝えしているのは、「自分がこれからいくら貯めなくてはならないかを知ること」です。貯めるというのは、運用も含みます。今の収入は、今の生活の糧であると同時に、将来の自分の生活を支えるためのお金でもあるので、今後のライフイベントや、将来、もらえる年金などを考慮して、自分が望む生活を維持するために必要な貯蓄率を考えなければなりません。

今回のコロナ不況で、「貯蓄」の重要性を改めて実感しました。自営業の方々のご苦労は当然ながら、時間外労働の減少による賃金低下、業績不振によってボーナスが出ないなど、予定していたお金が得られない会社員の方々も多いでしょう。教育費や住宅ローンの支払いが難しくなるなど





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

の問題が生じています。これらも、ある程度の貯蓄があれば、補てんができますので、きちんと計画を立てて資産形成していくことがいかに大切かを実感します。

「資産運用」とは、将来必要になるお金を、最も合理的な方法で、安定的に増やしていくことです。生活者にとって必要なことは、計画して実行し、自分で管理していくことです。そのために、必要なリテラシーを持つことです。そして、それを正しく伝え、温かく寄り添い、バックアップしていくことができるのは、真に顧客本位の立場のアドバイザーです。生活者にとって、そんな存在は必要です。

私は、「いろいろなことがあるけれど、資産形成をしている今を楽しもう。変化を恐れなくて、考えても仕方がないことは考えなくて、ポジティブでしよう！」と伝えられるアドバイザーでいたいと思っています。しかし、このようなこと言うと、「きれいごとだ」と非難されることも多いのです。「商品売らない」とフィデューシャリーデューティ宣言をすることに対し、感情的な批判をされたり……。

FIWA も私も、商品売らないことを否定してはいません。伝えているのはただ一つ、「金融商品の販売で手数料を得ていることを伝えるべきだ」ということです。つまり、利益相反が生じている事実を伝えるべきだと主張しています。FIWA の存在理由もここにあります。IFA を選択する顧客も大勢いるだろうし、しない人も同じくらいいるでしょう。それでよいと思います。

コロナの時代、以前にも増し、たくさんの方が、精神的な幸せや満足感を求めているという気がします。今後は、本当の意味で、社会に幸せを与えているものでなければ、どんなに宣伝をしても、どんな戦略を立てたとしても、求められるものにはならないのではないかと思います。

目先の自分の利益ではなく、相手の幸せ、社会にとって、世界や地球にとって、本当に必要なものだけが長く残る時代になっていくのではという気がするのです。アドバイザーも、生活者の幸せと利益だけを考える人が求められていくようになるでしょう。アドバイザーの皆さんには、なぜ、自分がアドバイザーという職業を選んだのか、今一度考えてみていただきたいと思います。FIWA は、共に変革を楽しむ仲間を求めています。道途中こそ面白い。芽はいかようにも育てられます！