



FIWA®代表理事リレー投稿

—映画で学ぶお金と投資の知恵— 『マネー・ショート華麗なる大逆転』を観て



寄稿：FIWA®協会
副理事長 原田 武嗣

先日、日本 CFA 協会の読書会（CFA JAPAN BOOK CLUB）で、2015 年制作のアメリカ映画『マネー・ショート華麗なる大逆転』を観て、そこで得た学びを参加者の間で意見交換する機会がありました。処女作『ライアーズ・ポーカー』がベストセラーとなったノンフィクション作家マイケル・ルイス原作の『世紀の空売り 世界経済の破綻に賭けた男たち』を映画化したもので、ブラッド・ピットが代表を務めるプラン B エンターテインメントが製作を担当、ブラッド・ピット自身も出演している映画です。アカデミー賞他数々の賞を受賞し、娯楽映画としても面白ので、本稿読者の中にもご覧になった方もいらっしゃるのではないのでしょうか？



ストーリーは、2008 年 9 月のアメリカ大手投資銀行リーマン・ブラザーズの破綻とそこから派生した世界的な金融危機、いわゆる「リーマン・ショック」に至る 2000 年代のアメリカを時代背景としています。この時期に、住宅バブルが進行する中で、サブプライム住宅ローン債権を組み入れた複雑な金融商品を多くの投資家が買い漁りました。その中でいち早くバブルの崩壊の予兆に気づき、これら金融商品の空売りにより、ウォール街を出し抜いて、巨額の利益を上げた四人の人物を中心にストーリーは展開します。

この四人とは、ヘビーメタル好きで、ドラムを叩くのが好き、常に T シャツに短パンを着て、裸足の元神経科医で変わり者の職業投資家のマイケル・バリー、冷徹で自己中心的なドイツ銀行の行員ジャレド・ベネット、兄の自殺をきっかけに普通の人々からお金を吸い上げる強欲な銀行に怒りを





FIWA®通信「インベストラ이프」

露わにするヘッジ・ファンドの運営者マーク・バウム、そして元辣腕トレーダーでブラッド・ピット演じるベン・リカートです。

物語は、バーリが住宅ブームが続いているさなかに、詳細なデータ分析を行い、返済見込みのないサブプライム・ローン債権を組み込んだ金融商品が、近い将来、債務不履行に陥って、紙屑同然の価値になることを確信するところから始まります。そこでバーリは、その時に、逆に莫大な利益をもたらすクレジット・デフォルト・スワップ(CDS)という保険商品を住宅ブームの永続を信じて疑わない大手投資銀行に大量に組成させて買い付けます。ヘッジ・ファンドの経営責任者マークもバーリの戦略を察知した銀行家ジャレドの自信に満ちた説得を受け、部下や同僚が及び腰の中、CDS を買い付けます。

ベンは知り合いの若い二人の投資家が、同様の取引でチャンスを掴むのを助けます。この四人の戦略は、ウォール街の大半の大手投資銀行家に嘲笑されました。四人が当初想定した以上の時間はかかりますが、大手投資銀行、ベアースタンズ、リーマン・ブラザーズの破綻等をきっかけに、世紀の空売り戦略は奏功します。

主な登場人物はプロの投資家や投資銀行家で、場所も時代背景も異なるため、日本の一般の生活者が生活感覚で理解することは難しいけれど、生活者がお金と付き合う上で、投資や金融の世界がどのような仕組みで動いているかを知ることができる示唆に富む映画です。

日本 CFA 協会の読書会では、日本の 1980 年代の不動産バブルや最近の中国の不動産バブルの行方、特に中国不動産大手「恒大集団」の破綻危機の行方などバブルの経済的側面の議論も行われましたが、バブルの倫理的側面(バブル生成の過程での投資銀行・金融機関等の供給者の倫理と需要者である投資家・金融の利用者等の倫理)について意見交換が行われました。

以下は、この勉強会での意見交換の結果をそのままとめたものではありませんが、筆者が、読書会での意見交換を通して感じたことを含めて、生活者がお金と付き合う上で、肝に銘じたいポイントをまとめたものです。

- 自分が理解できない金融商品には投資しないこと(複雑で理解できないものには有り難みがあるとは決して思わないこと。「ウォール街(商品供給者)はややこしい言葉を好む」)
- 永遠に極端に高いリターンは続かないことを肝に銘ずる(調子に乗ってブームを追いかけない。バブルはいつか弾ける。)
- 極端に高いリターンと安全性は矛盾する(通常得られるリターンを大きく上回るリターンには猜疑的に接する)



FIWA®通信「インベストラ이프」

- リスクとリターンの関係をきっちりと点検する(自分自身で調べる労をいとわず、また、商品供給者に「どうして高いリターンが得られるのですか?」、「どのようなリスクがあるのですか?」と質問して、納得できない場合は投資しない)
- 購入・売却時にかかるコストを確認する。また、売却したいときに簡単に売却できるかの確認も重要
- 商品供給者が何故、自分にその商品を勧めるのか理由を確認する(商品供給者に入る収入を聞いてみる勇気も必要。こうすることで、売り手は買い手に変な売り方はできないと身を引き締める)

以上は投資の場合だけでなく、一般に金融商品・サービスを利用する場合すべてに当てはまります。