



### I-OWA マンスリー・セミナー講演より 座談会「ファイナンシャル・プランナーの役割」

伊藤 宏一氏、参加者のみなさま、岡本 和久  
レポーター: 赤堀 薫里

伊藤| 岡本さんのお話からですが、実際に投資方針書を作っている人は、本当に少ないですね。

岡本| 少ないですね。FACEBOOKなどで、きちんと書いているという方はいるようですが、ただ、非常に例外的です。

伊藤| もうちょっと、こういうことをきちんとやってから投資をするという習慣をつけないといけないですね。

岡本| それは重要なことです。年金を運用する時は、まず運用基本方針を作成してそれから始まりますからね。それをしないで始めると、言われたものを買っている、上がりそうだから買っている、みんなが買っているから買っているということになって、それが投資だと思い込んでしまうことになる。やっぱり原点に戻って、「投資方針書をきちんと考えてみようね」ということは重要なことだと思いますね。

馬淵| 個人だけの問題ではないと思いますね。もちろん大手の運用機関は、運用投資方針書がないということはありませんが、事業法人さんの規模の小さい所や、学校とか、財団等その辺りは、疑わしい所がいっぱいあります。そういう法人レベルでも、「どこそこの証券マンが、トルコ・リラ債がいいと言うので買いましたが下がってしまいました。どうしましょう」と聞いて来たりします。時々、法人と話しをしているのか、個人と話をしているのかわからない事態があります。

岡本| そう考えると年金はいい方ですね。企業や銀行の運用は、基本的に期間収益を求めているので短期ですね。今期の収益をどうやって上乗せするかという目的ですから、長期的な投資方針を作ってというのは次元が違います。要は値幅とりで儲かりそうだからやるというように短期で儲るためにやっている。年金の運用や、個人と人生を通じての資産運用とはかなり異なります。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

清水| 今日の岡本さんがお話になったことは、我々プロの世界ではしごく当たり前のことです。運用計画を立てるということは、スタートのポイントですよ。それなくして投資ができるはずはない。それは我々プロの世界では、わかっていることです。それが、個人レベルになると理解されないんですね。「そんな難しいことはやらなくていいんだよ。とにかく益さえ出ればいいんだ」というレベルで物事が進んでいく。だから、そこに乗じて金融機関や証券会社が手数料稼ぎだけをやってしまう。そういうことが、繰り返し起きるわけです。どうやったら、そんな悪循環を断ち切ることができるのか、そこが問われていることだと思います。我々には常識となっていることが、一般の個人投資家には効用が理解されていない。そのギャップを打ち破らなければ犬の遠吠えですよ。日本人は世界レベルでも個人が確立していない。個人責任でリスクを取ることに慣れていませんね。そこをどうやって打破したらいいのか。

岡本| それはまさに問題の本質です。

清水| そこはおそらく私は、FP という責任が、より大きくなってくるんだと思います。ただ、残念ながら FP も、今日の岡本さんの話を分かる人は、1 割にも満たないのではないかと思います。その中で更に実行している人は、1%いるかないかだと思います。それではいつまでたっても解決にならない。FP の人が、岡本さんがお話したことや、私が以前、話したことを、一般の個人の投資家のお金をマネージメントする時に実践するのかどうか、そこが非常に大事です。実際に実践させるにはどうすればいいのか、岡本さんも私も悩んでいる所です。ぜひそこらへんはみなさんから教えていただきたい。

岡本| 結局、一般的に言って個人投資家レベルで投資を考えた時に、退職後のことを考えている人は多くないということでしょう。短期的なお小遣い稼ぎみたいに、「いくら儲かったから」と言って、美味しいものを食べたり、ハワイに旅行へ行ったりとか、その辺の次元の人が圧倒的に多い。投資とはそういうものだと思っている。年金は最初にきちんと方針を決めると言いましたが、今は個人にもそれが要請されるようになってきています。個人が自分の退職後の生活資金の責任を持つという時代だから、年金が持っているような責任、つまり、将来の自分に対する今の自分の責任ができていますね。「投資って、お小遣いを稼ぐだけでしょ？儲かれば嬉しい、損すれば悲しい」そこで止まってしまっている認識の違いが、一番大きいと思いますね。伊藤さん、FP 協会としてはいかがでしょうか？

伊藤| ずっと CFP の教科書を作ってきましたが、教科書を変えようと思っています。もっと実践的なものにしようと考えているので、また、ご協力をお願いします。投資方針書を作ることは普通のことだと、教育の中でまず強調する必要性があると感じます。現状、ポートフォリオ理論の入り口の所で留まってしまっているんですよ。実際的な個人投資家に対するアド



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

バイスで、投資方針書を書くことはベーシックな条件であると強調する必要があると思いますので、そこは変える様にしたいと思います。

岡本| FPの在り方として、退職後の資産運用に対して直言するようなアドバイスをする立場の人が、現実的に少ないと思うんですよね。販売会社の販売員みたいになってしまっているケースが多い。そういう人にとっては、投資方針書は必要ないわけです。これは安いから買いましょ。これは儲かったから売いましょ。損したから売いましょ。」という話になって終わってしまう。それが一つの問題点ですよね。



伊藤| FPの話について言うと、金融機関の中で資格を取っている方も多くいますが、独立中立の立場で相談に乗れる人が、多くならなければいけない。その時にFP自身が食べていかなければならないということもあって、保険の代理店や、投資の仲介業をやって少し稼いでいる人もいたわけです。しかし保険業法が今年変わり、きっちり専門でやらなければならなくなりました。これまで、曖昧にちょっと保険に手を出して、投資も少しかじる、という実務をやるような中途半端な人が意外といたんですね。ただ、マーケットを見ると、個人がしっかり投資方針をもってやっていかなければならない状況にあり、若い人にもNISAもやってもらいたいし、運用もまともにしてもらいたい。そうすると、そんなに金額が大きなくても、資産形成期の方にアドバイスをするような人が、法律上一定の権限をもってアドバイスをする仕組みが必要なのかなと思います。その時にアドバイスをする人は、当然、倫理規制があって、法的な規制をきちっと受けてやるというようにしていかなければならない。しかし、個人の細かいアドバイスをする仕組みが法的にはできていないわけです。金融商品取引法第1種第2種になると、検査が入る体制をとっておかなければいけないんですよね。これがまた人数が必要になり、ここにコストをかけると、ビジネスとして何千億って運用していればいいんですけど、個人のFPで預かり資産が全部で10億以下というレベルになると、コンプライアンス体制を整備することだけで、事業として成り立たないという問題があります。そういうことを法律的に解決して欲しいなと思います。FPがアドバイスをするの中身については、投資方針書みたいなものを、一定の所までやる必要はあると思いますが、「ポートフォリオの中身でこれだ」というのは法律問題になりますから、金商法でどういう風に位置づけるのか、きっちり議論しなければならないと思いますね。

岡本| 更に言うと、独立してFP会社でCFPとしてやっている人たちが、非常に少ない。その背景



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

としては、消費者サイドとして、そういうものに対してお金を払う風習もあまりないということが、根本的にあると思いますね。彼らの興味があることは、短期で儲ければいいと思ってしまっていますからね。そういうことにお金を払わなくても、ただで情報はいくらでも貰えるということになっていくのだと思います。それで、私は最近では退職時までにはいくら貯めるというような漠然とした話ではなく、今年あなたが貯めたお金が、36年後のあなたの生活費ですよという言い方をしています。その方が、今と将来のつながりが感じられ、より切迫感があるんじゃないかなと思うのですよね。

伊藤| 36年後の生活から請求書が今来ている。払っておかないと大変だよということですかね。

岡本| そう、負債があるわけですね。今、たくさん貯めて、上手く運用すれば大きくなるけど、ほっとけばそのままですよ。色々な課題がたくさんありますね。少しずつ改善するようにそれぞれの立場で力を尽くしていきましょう。今日もありがとうございました。