



### I-OWA マンスリー・セミナーより

#### ～ 最近の投資信託事情 ～

### 金融審投信法 WG 報告、NISA が投信を変えられるか？

講演：島田 知保、レポーター：川元 由喜子

昨年、金融審議会のワーキンググループで、再来年の投資信託法の改正に向けて、議論が行われました。その議論を通して、業界の様々な問題を見ることができました。

ワーキンググループで最初に出てきたのは、投資家ではなく、「投信会社が大変だから何とかしよう」という議論です。4000 本以上ある投資信託の中で、実質収益を上げている投信がほとんどないという問題。野村アセットによれば、一本 2 千億円ないと、経営的に成り立たないそうですが、現状では、儲かっているのはせいぜい 50～70 本ぐらいではないでしょうか。実質的には黒字になっていない運用会社が非常に多いのです。採算のとれない小さいファンドをどうするか、運用のコストをどう下げるかについては、ファンドが合併しやすいようにルールを変更するとか、アウトソーシングを利用できるようにするといった議論がなされました。

一方、販売会社の方は、特にリーマンショック後は「損した分を早く取り戻したい」という顧客に対して、儲かりそうに見えるもの、目先儲かっている感じのするものをたくさん売ろうということになり、毎月分配型、それも分配金がなるべく多く出そうな投信を組成するようになりました。その結果、複雑でコストの高い投信が乱造されていきました。例えば日本株をブラジル・リアル建てで買うような通貨選択型の投信や、あるレベル以上下がらなければ元本が確保されるといったノックイン型の投信などです。仕組みが複雑になればそれだけ多く手数料がとれることもあって、証券会社に歓迎されたのです。

資金が集まる投資対象資産は、時期によって異なっています。それは投資家が自ら行動しているのではなく、投資信託の販売会社に行動させられている実態を表しています。本来、多くの投資家はそれほど大幅に儲けようと思っていたわけでもないのに、気付いたらどンドンハイリスクのものに行ってしまうている。それは投資と投機の違いを、投資家自身が認識しておらず、長期での資産運用というものを学ぶ機会が無いからでしょう。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

投資家が合理的な投資判断をできる環境整備も必要です。投信会社に対しては、投信の運用報告書の改善、分配金の額ばかり強調するのではなく、トータル・リターンをきちんと伝えること、リスクを数量的にわかりやすく開示する工夫をすること、顧客の生活設計を踏まえ、コンサルティング機能を発揮することなどが求められます。投資家サイドも、自身の生活設計やマネープランをしっかり考えたうえで、金融機関と付き合う方がよいでしょう。

講演ではこの他にも、投信販売の現状や積み残された課題の数々について伺い、後半は10月から口座開設が始まったNISA(日本版少額投資非課税制度)の動向についてもお話いただきました。NISAの開始にあたって実際に起きている事や問題点、金融機関の取り組み、必要とされる商品、今後の展望と課題などについて伺いました。