



独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 谷崎 由美氏

対談： 谷崎 由美氏、岡本 和久
レポーター： 佐藤 安彦

今回の独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズは、金沢でユニークな活動をしている谷崎 由美さんのお話です。お客様からの絶大な信頼をバックに我が道を行く谷崎さんの仕事は多くの人の参考になると思います。谷崎さんには著書に森本 紀行さん、坂本 忠弘さんとの共著で「フィデューシャリー・デューティー・ワークショップ—金融における顧客本位な働き方改革」(KINZAI バリュー叢書)があります。

岡本：昨年8月のI-O ウェルス・アドバイザーズ主催の「大人と子供のためのハッピー・マネー®教室」で講演をしていただいた時に、ご自身の活動についてお話をされていました。あの時のお話は、ライフプランというのが中心にあって、資産や負債、投資資金や運用の状況などを含め、長い期間に渡ってアドバイスを続けていくことによって、お客様に最終的な目的地に辿り着いていただくという活動をされているということでしたが、そのアドバイスされている内容について、改めてお話いただけますか。

谷崎：私の場合は、皆さんが漠然と不安に思っている事や、逆にメディアに不安を煽られているという印象を受けるものについて、その不安が正しいものなのかを暴くために数字を使う形でライフプランの話をしています。数字で表すことができるものは、私はなるべく数字で表しています。しかし、数値で表せないものもありますよね。感情みたいなものですが、そういう数値化できないものや、大事に思いたいなというものに労力や時間を費やしてほしいと思っています。





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本: 具体的にはどんなことですか？

谷崎: 例えば子供の教育方針をどうするか。これは「大学に行かせるためにいくら必要か」ではなく、「どういうお子さんに育てたいか」みたいな、改めて暮らし方についてとか、そういうことについて、家族で対話することがないと感じることが多いのです。そういうライフプランのような自分たちがしたいことを数値化して決算をする。私はこの決算を重視しています。子供の教育の場合は、子供にこういうことを身に着けてほしいからやっているのか、そうではなく、みんながやっているから流されてやっているのか。例えば、周りがみんな塾に行っているから「行かせないといけない」と思って行かせているのか。数値にできたら客観的だし、お客様と私が数字を挟んで会話することができるので、私の考えではなく、お客様のイメージでもなく、はっきりと対話できると思っています。

岡本: 明確ですよ。

谷崎: はい。そうですね。数値化されたものと、こうなりたいというライフプランとしてイメージしているものを比べて決算して、整合性を持たせることをしています。例えば「子供に将来こういう教育費が掛かる」と思っているのに、実際には貯められていない場合も分かりやすいんですよ。言っていることと、することができていることの整合性を取って、どちらに合わせっていくのかという話し合いの場を作っていくようにしています。

岡本: こういうアプローチで始めて、どれくらい経ちますか。

谷崎: 14年です。

岡本: お客様も沢山いますね。

谷崎: 128世帯です。

岡本: 長いお客様もいるようですね。

谷崎: 10期(10年)の決算をしている方もいます。もともとは5年くらいで卒業できますよと話していて、実際にできるんですけど、誰かに確認したいという気持ちがあるのだと思います。皆さん、ご自分でできるから卒業しても大丈夫なんですけど、やはり誰かに確認したい。でも自分の意志がある。ですから、昔は「どうしたらいいですか？」という質問が多かったのですが、今は「こうしようと考えているんだけど、どう思いますか？」という質問に変わってきています。同じ話をするにしても変わってきています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本: アドバイザーからコンサルタントに変わってきているんですね。

谷崎: そこまではおこがましいですけどね。私はトレーナーかな、と思っています。ランニングマシンに乗るのはお客様で、私は何もしていないというか。隣にいて、体重をここまでにしたいですよ。とか、健康診断の数値をこうしたいんですよ。というようなこと的生活版をやっていると思っています。

岡本: それでフィーはどれくらいいただいているのですか。資産の残高ベースですか。

谷崎: 違います。今は家計所得の数%をいただいています。

岡本: これは珍しい形ですね。普通は資産残高に応じてとか、プロジェクトとしていくらとか、時間単価でいくら、などが多いと思います。でも、考え方としてはそれもいいですね。

谷崎: 年収から税金や社会保険料を引いた手取りの金額が生活で使えるお金で、その中の数%をいただく形にしています。お金が増えるというよりも、私はお客様の選択肢が増えるという体験をしてもらいたいと思っているので、「こうしたらいいですよ」ではなくて、こういう方法と、こういう方法と、こういう方法がある中で、ひとつしか思い浮かばないという人に、他にもありますよと伝えることで、楽になってもらいたい。もちろん、自分にはない考えだったので、それが自分の頭の中で上書きされるまでに時間が掛かるんですけど。

岡本: いわゆる投資に関するアドバイスはしていますか。

谷崎: 私のお客様の場合、投資をしたことない人がほとんどなので、まずライフプランを作って、その人にとって投資が必要かどうかを確認していきます。皆さん投資をしたことが無い方なので、最初は頑張って働くとか節約をしますという話になるんですけど、それを数値化していくと、どう考えてもそれじゃ無理だな。というような話が見えてきて、現実的ではないんですね。未経験の投資も現実的ではないと思う人が多いですが、限りなく節約するのも、年収を一気に増やすのもやっぱり非現実的なので、そこは話し合いをしながら、やはり投資という話が出てきます。

私は、何かの努力と何かの我慢で世の中は成り立っていると思っているので、今、努力をすれば将来の我慢はしなくても済むし、今、努力することを放棄したら将来の我慢は引き受けなくてはならない訳で、どちらでもいいんですね。どちらでもいいんですけど、今、努力する方に行こうかな、という人にトレーニングをしてもらいます。投資については、最近サイクルが早いので、5年くらいで良い時と悪い時の体験ができるので、5年間くらいやってもらえば、そこそこの経験を積めるとしています。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本:それは実際に運用しながらですよ。

谷崎:そうです。

岡本:銘柄も選ぶのですか？

谷崎:銘柄は選びません。ライフプランとしてその人が得たいものを逆算して、例えば2%足りないとなれば、2%の節約でもいいし、2%の増収でもいいし、2%の運用収益でもいいんですよ。本来年間で100万円貯められそうな人が80万円しか貯めていないならその人の責任ですねって話をしたり、貯めて投資をしているけど、金融資産の残高が思った通りに推移しないのであれば、相場環境が悪かったねって話をしたり、私は決算の話をしています。

岡本:そのときは銘柄を教えているんですか。

谷崎:銘柄は教えません。投資信託って何？株式って何？アクティブファンドって何？というのを知ってもらうのに、岡本先生に来ていただいたり、私のオンライン講座を受けてもらったり、投資が必要だねって人には、メルマガやいろいろな情報を一緒に見ながら話をしています。

岡本:なるほど。その中で、こういうことだと思うけど、どう思いますか。という相談に乗るといわけですね。

谷崎:私が教えるのは、配分ですね。今使っているお金と、中期で必要なお金と、もっと先の将来のためのお金についてですね。私が例に使うのは、今の生活のお金はまな板に乗っているもので、中期のお金はチルドルームに入れていて、老後のお金は冷凍庫っていう話をしています。冷凍庫のお金はゆっくり考えればいいってことで、分からなくてもいいから初めてみるのも良いし、理論をしっかりと学んでからじっくり始めたいという人もいますので、それはどちらでも良いと思っています。

私のお客様はお子さんが小さい30代の方が多いので、まず一番心配な学費から作ります。チルドルームですね。そこを集中的にやって、学費を作る目途が立ったら、老後資金である冷凍庫を作りに入ります。そうすると、ある意味、老後資金がゆっくり作れるんだなと理解がしやすいと思います。例えば、確定拠出年金を既にしているけど、元本保証の定期預金に入れたままだったら、それを投資信託に切り替えてもらって、そこでゆっくり投資信託に馴染んでもらうみたいなこともします。

岡本:そうですね。多くの方が間違いやすいのが、最初に何に投資をしたら良いから始まってしまっていることで、本当は、大きな目標があってその道具のひとつとして投資というものがある



長期投資仲間通信「インベストライフ」

て、その投資の中にもいろいろな種類があるので、その中のどれを使のかという話なんですよね。

谷崎: はい。そうですね。

岡本: 谷崎さんはフィデューシャリーデューティー宣言についてどう考えていますか。FPの人では自分で掲げている人もいますが。

谷崎: 私はいちいち言うものではないかなと思っています。私は日本語を話せます。と言っているみたいで、当たり前過ぎて、何も言おうとは思わなかったです。

岡本: 確かに。フィデューシャリーデューティーに関する著書もある谷崎さんとしては、それは面白いですね。確かに、宣言も重要だけどそれが行動で表されなければ意味がない。その意味では私の行動そのものがフィデューシャリーデューティー宣言ですということでしょうね。

谷崎: 分かっているお客さんは、言わなくても分かってくれていると思っています。私は、「お客様にとって嫌なことも言いますよ」と言っています。聞きたくない話をするかもしれないけれど、例えば、投資をしたいと言っている人に、「あなたは今投資をしている場合じゃないですよ」みたいな話です。手前のまな板の上が危なっかしいので、「投資に対するリスクではなくて生活に対するリスクになりますよ」という説明をします。まず、生活とそれ以外に回してよいお金の配分を出してから、その中で積み立てがいいとか一時金でも大丈夫とか、という話をして、そのあとお客さんが決めたことをやるかどうかを確認しています。

岡本: 結局、フィデューシャリーデューティー宣言が必要な場合って、見ず知らずの人に相談をしようとしている時に、選ぶ基準としては役に立つかもしれないけど、もともと「あの人は信頼できる」と知っている人に対しては関係ないですよ。谷崎さんはもともと知っている人が多いですか。

谷崎: 紹介が多いです。私が直接知っていて声を掛けたのは、128世帯のうち5世帯くらいです。残りは紹介か住宅相談です。

岡本: 確かに信頼できる人が「あの人は信頼できる」と言ってくれるのであれば安心ですね。住宅相談はどのようなルートですか。

谷崎: 住宅相談は、工務店さんからの依頼です。工務店さんから、家を建てたいと言ってきている人達に本当に家を建ててよいかどうか私に判断してくれという形です。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本: そういう相談をする工務店は、とても良心的ですね。

谷崎: そうです。そういう工務店さんとは付き合いません。

岡本: 住宅だけでなく、相談にきて、自分がアドバイスするには適していないな、という人もいますか。

谷崎: いらっしゃいます。

岡本: その時はお断りですか。

谷崎: お断りするかどうかは、一度その時点の決算をしてみて、1年様子を見てみましょうという話しをして頑張ってもらいます。「できそうもないな」という人は去っていきますし、「できるかどうか分からないけど頑張ります」と言う人は付き合います。初年度はみんな家計の状況があいまいで、細かく調べてくる人は少ないんですね。ですから、1年くらい掛けて正しい情報が分かるようにお付き合いをして、お互いに信頼関係を作りながら続けてもらうようにします。1年目もフィーはもらいますが、私のことが気に入らない方や、私がこれは無理だと思った方は、返金をしますという約束をしていますので、一旦はお支払いをしていただきますけど、1年目は返金制度があります。

岡本: 谷崎さんは IFA もしているのですか。

谷崎: いいえ。前は少しやっていたけど、今はやっていません。その時は、試みに私みたいなビジネスをやりながら、商品を売るといのが両立するのを確認したかったというのがありました。フィーとコミッションの両輪がよいのか、どちらか一方がよいのか、両方やらないと自分で分からないし、今でもいろいろ実験中です。

岡本: そうすると、今は谷崎さんの収入の 100% は、アドバイスのお金ということですね。

谷崎: そうです。アドバイス料というか、トレーニング料ですね。

岡本: なるほど。トレーニング料ね。





長期投資仲間通信「インベストライフ」

谷崎: そうなんです。アドバイスしているとしたら、家計のことや、暮らし方のことで、投資をするためには、ここを家計改善する必要があるという話をして、投資をしたくないとか、勉強をしたくないのだったら、自分自身に自己啓発投資をしてスキルアップして年収を増やすとか、限りなく節約をするとか、そういう話になりますね。

それを子供にも見てもらいます。子供のライフプランとしても考えてもらいます。顧客本位に考えると、例えば節約という選択はあるけれど、子供に対して何かアドバイスをするとき、何も教えられない。ただ節約をすればいいって話になるのか。それとも、社会の成り立ちとして考えてもらうのか。節約するのは美しく見えるけど、経済自体は収縮するから、将来の子供の仕事を奪うことにもなるかもしれないという話もします。そういう事を話せば、投資の話をしなくても分かってくれることもあるんですよ。

仮に美容師になりたいと子供が言っていたとして、親が節約のために美容室に行くのは1年に1回だけにしようと言っていたら、それは、その親の家計は完結するけど、子供がなりたいた言っている夢を奪っているのかもしれないかもしれません。それであれば、子供が海外でも働けるようにするくらいの教育が必要になるのかもしれないという話をしています。ですから、投資の話はあまりしなくて、暮らし方の話をして、そうかって分かってもらえれば、自分たちも努力をしてやってみようと考えてくれる人たちとお付き合いをしたいと思っています。

岡本: 谷崎さんの話はこれから、本当の独立系のアドバイザーになろうとしている人達には参考になる話ですね。金融機関に勤めている人で、独立したいと思っている人はたくさんいると思います。でも、なかなか一步を踏み出せない人たちがいますよね。谷崎さんも、もちろん時間を掛けてようやくここまで来たのでしょう。簡単ではなかったはずですが、最初から楽だった訳ではないと思っていますが、参考になるお話だと感じました。

谷崎: 私は辞めたいという金融機関の人が、辞めなくてもよい金融機関になってほしいと思っています。そういう意味でも金融機関には頑張ってもらいたいし、一般のお客様にも上手に投資を使ってもらえるように、ある意味で割り切ってもらえたらと思います。

岡本: 本当に忠実で独立したアドバイザーも必要ですが、同じように必要なのは、プロとしての倫理観をしっかりと持った営業マンであり、そのような営業マンが気持ちよく働ける金融機関だということですね。ありがとうございました。