



今月の ひとこと

資産運用とは煎じ詰めれば「自分が取れるリスク水準で最も高いリターンが期待できるポートフォリオを長期間に渡って保有する」ということだと思います。「長期」とは、言い換えれば「時間を味方につける」ということです。預金や債券の金利にしても株式のリターンにしても結局、時間価値を加えることで長期的に高い収益が得られるのです。

マーケットは新型コロナウイルスの蔓延で乱高下しています。しかし、これまでの多くの問題を人類は解決してきたように今回もいずれ危機を脱却することでしょう。マーケットが上がるのが下がるのかそんなことは関係なくそのための努力は世界中で進んでいます。

要するに時間に人類の英知と努力が加わることで問題は解決されます。それがいつかはわかりません。また、誰がそれに成功するかもわかりません。そして、どこに一番大きな恩恵が与えられるかもわからない。だから全世界の株式インデックスファンドを積み立て投資を続けていければいいのです。自動的に価格が安いときには多めに、高いときには少な目に一定金額を積み立てる。一番よくないのはパニックにおびえて止めてしまうこと。

「絶対に止めない！」その決意がこんな乱高下のときには一番必要です。

+++++

FIWAからのお知らせ

+++++

FIWAサムライズがスタートします。

第1回目は4月3日「アドバイザーが伝えたいお金の人生設計」です。

zoomでもご参加していただけます。

詳しくは、こちら：<https://fiwa.or.jp/2020/02/26/2584/>

年間スケジュールはこちらです：

<https://somerise.net/wp-content/uploads/2020/02/schedule2020.pdf>

どなたでもご参加していただけますので、ぜひよろしくをお願いします。

+++++

LIVEさわかみ投信チャンネルで澤上さんと対談、FIWAの話をしていただきました。とてもうまくまとめたいただきありがたい限りです。ぜひ、ご覧になってください。

<https://www.youtube.com/watch?v=DNPWB1fJyFk>

+++++

「FIWA友の会」会員様向けの特典動画が更新されました。

以下のサイトでご覧ください。今回は「かんたんすぎる資産運用第4回」です。ご覧になりたい動画のボタンを押すとPWを聞いてきますので、メールでお知らせしたPWを入力してください。（過去の動画も同じPWでご覧いただけます）

<https://joho21.wixsite.com/fiwa-friend>

FIWA友の会：

年間ご寄付6000円をいただいている方のための会です。

<https://fiwa.or.jp/association/donation/>

+++++

熊本講演会について

現時点では開催を予定しています。少人数でゆっくりみなさまとお話できればと思っています。

日時 2020年4月5日（日）（13:30～16:30）

開催場所：熊本県民交流館パレア会議室9

参加費：2000円

お申込み：<http://bit.ly/32WbcUs>

終了後、懇親会あり

+++++

FACEBOOK上で3600人以上のクラブ・インベストライフの仲間が参加し、活発な議論をしています。投資未経験者の方の質問や疑問も大歓迎です。FACEBOOKに登録している方、ぜひ、ご参加ください。（FACEBOOKに継続的に投稿を行っている方に限定させていただきます）

クラブ・インベストライフとは？

人生を通じての長期投資は孤独な長旅です。この長旅に耐え、大きな喜びを得るには、資産運用を行うための基礎となる知識と孤独な旅を支えあう仲間が必要です。「将来の自分はいまの自分が支える」ほかない時代、クラブ・インベストライフの活動は、豊かで幸せな人生のための投資を目指しています。

毎月、ネット上で会報誌を公開するほか、FACEBOOKやTwitter上で議論の場を提供し、各地でのセミナーを開催しています。

まったく投資の経験のない方も多数、参加しておられます。大手金融機関から完全に独立しているので、特定の商品をお勧めすることも販売することも一切ありません。

<FACEBOOK、TWITTERへの 投稿の際のお願い>

1. 個別商品の販売・推奨、あるいはそれに類する投稿はご遠慮ください
2. 発言はあくまで個人としてのものとしてください
3. 企業広告をご遠慮ください

I-Oウェルス・アドバイザーズのメール・マガジン

メルマガへのご登録は下記のメールアドレス宛に、空メールを送信下さい。購読は無料です。

mag@i-owa.com

毎月15日配信 無料

Facebook

Facebook上のグループ、クラブインベストライフ
<http://www.facebook.com/groups/investlife/>

Facebookへの登録が必要です。リクエストボタンを押して入会申し込みをしてください。

Facebookへはこちらをクリック

Twitter上のグループ
クラブインベストライフ
http://twitter.com/c_investlife

Twitterへの登録が必要です



I-OWAマンスリー・セミナー講演より どうなる2020年 世界と日本の経済と金融市場

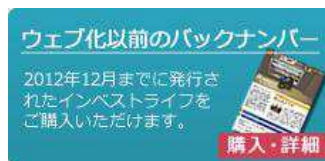
講演：馬淵 治好氏 レポーター：赤堀 薫里

バックナンバー | 一覧



～長期的な経済環境は楽観視するが、当面の市況動向はリスクが高い～ 長期的には決して悲観ではなく、世界経済は発展すると思います。株価は長期的には上昇傾向だと思います。世界がお金を駆け巡れば円安になるでしょう。決して長期的には悲観していません。ただ、今年の前半はリスクが高い。株が下がり、円高になるリスクが高いと思っています。長期的には株価は上がっていくと思うので、インデックスファンドの積立をしている人は、特別に変ったことをする必要はありません。（この講演は2020年1月19日に行われたものです）

- [2019年12月30日発行 Vol.205](#)
- [2019年12月16日発行 Vol.204](#)
- [2019年11月03日発行 Vol.203](#)
- [2019年10月14日発行 Vol.202](#)
- [2019年09月16日発行 Vol.201](#)
- [2019年08月07日発行 Vol.200](#)



FIWA新正会員紹介：小谷 晴美氏

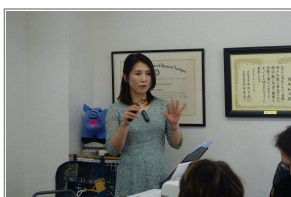
寄稿：小谷 晴美氏



～「独立系FP」が子どもたちの 憧れの職業になることを目指して～ 私がFP資格を取得したきっかけは、夫の独立開業でした。当時、私は妊娠し仕事を辞めておりました。そこへ独立の話。それまで、中小企業とはいえ組織に所属していた夫が、個人事業主になる。しかも、もうすぐ娘が生まれるこのタイミングで……。大海原で大型フェリーから、夫婦二人、手漕ぎボートに移されたような心細さを感じました。

I-OWAマンスリー・セミナー講演より お金のアドバイザーとして何をすべきか

講演：岩城 みずほ氏 レポーター：赤堀 薫里



33才の会社員の女性が、大手FP会社に相談に行きました。ライフプランについて相談した後、問題解決の方法として提示されたのは、5つの保険でした。加入して2ヶ月くらい経って、「どうも騙されている気がする」と、私のところいらっやいました。

I-OWAマンスリー・セミナー講演より プロフェッショナリズムとFIWAの倫理規範および商業行為基準

講演：原田 武嗣氏 レポーター：赤堀 薫里



金融サービスは、根本的にモノや他のサービスとは違うところがあります。写真が撮れないスマホはあまりない。これを買えばこういう機能があると期待して買えばその機能を得られる。しかし、それが整ってない、あるいはそこに欠陥があると、日本ではPL法（製造物責任法）ということで無過失責任が問われます。そういうところが金融商品には基本的でない。例えば、投資信託でも「こういう商品ですよ」と商品性格や商品特性は書いてあります。しかしその通りになるかは、金融サービス、金融投資商品を買った後から発生してきます。つまり、何も具体的には保障されていない。そこで信頼が非常に重要になります。

知って得する、ちょっと差がつく トリビア・コーナー

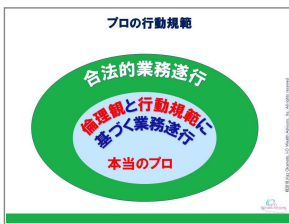
トリビア研究家 末崎 孝幸

★タイトル（社名の由来と創業者コーガン） ★「ガラスのうさぎ」の像（の由来） ★ミーハー（の語源） ★印象派（の由来） ★チャップリンのマネージャーは日本人



I-OWAマンスリー・セミナー講演より 本当のアドバイザーの在り方を考える

講演：岡本 和久 レポーター：赤堀 薫里



プロは単に法律違反をしないだけではプロとは言えません。プロとしてふさわしい知識と経験を持つことは当然ですが、プロとしての倫理観と行動規範に基づく業務を遂行する者が本当のプロなのです。プロは組織に従属するのではなく、その職業にコミットし、その職業を愛し、人々の信頼感を高め、社会的地位を高めるために尽力しなければいけないのです。

参考データ・コーナー

基本ポートフォリオのパフォーマンス

データ提供：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン/投信まとなび

基本ポートフォリオのパフォーマンス 2月は4資産成長型が-4.48%、2資産成長型が-3.99%のパフォーマンスでした。世界各地のパフォーマンスは <https://www.ibbotson.co.jp/market/> でご覧いただけます。

投信データ・ウォッチ

データ提供：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン/投信まとなび

今回は直販ファンドの運用状況をリストアップしていただきました。さわかみファンド、セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド、ひふみ投信、セゾン資産形成の達人ファンド、結い2101など純資産額で前月末と同様の順位で上位を占めました。

I-OWAたより

岡本和久のI-OWA日記

★さわかみ投信チャネルで澤上さんと対談、FIWAの話をしていただきました ★松下幸之助とピーター・ドラッカーの慧眼
★博多「しん田」のゴボ天うどん ★博多座でスーパー歌舞伎II「オグリ」観劇 ★平山賢一さんを迎えて第173回マンスリー・セミナー開催

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

セミナー案内

4月5日（日）13：30～16：30 熊本

岡本和久セミナー

■会場：熊本県民交流館 パレア 会議室9（熊本県〒860-8554 熊本市中央区手取本町8番9号 9階）

■プログラム

①お金と心2020

②本当に信頼できるアドバイザーの見つけ方、使い方

■参加費：2000円（テキストとして岡本和久著「お金と心」（知玄舎、1400円＋税）を使います。お持ちでない方はご用意します）

■定員25名

■お申込みサイト：こくちーずプロ<http://bit.ly/37i160j>

■お問合せ：info@i-owa.com

4月19日（日）12:30～16:30 東京

FIWAマンスリー・セミナー（175回）

■会場：東京都渋谷区広尾1-8-6-7F（当社オフィス）

<http://www.i-owa.com/company/access.html>

■プログラム

12：30～13：12：30～13：30：「達人たちの投資哲学に学ぶ」（岡本 和久）

13：40～14：40：「為替市場の真実（仮）」（龍谷大学経済学部教授 竹中 正治氏）

14 : 45~15 : 30 : フリー・ディスカッション

15 : 30~16 : 30 : 懇談会

■スポット受講料：教室受講は10000円＋税 予約必須、動画受講は5000円＋税 お申込み、お問合せ：info@i-owa.com

5月17日（日）12:30~16:30 東京

FIWAマンスリー・セミナー（176回）

■会場：東京都渋谷区広尾1-8-6-7F（当社オフィス）

<http://www.i-owa.com/company/access.html>

■プログラム

12 : 30~13 : 30 : 「和風企業経営と資産運用」（岡本 和久）

13 : 40~14 : 40 : 「最近の資産運用業を取り巻く環境と投信会社のビジョン」（三菱UFJ国際投信㈱常務取締役 代田 秀雄氏）

14 : 45~15 : 30 : フリー・ディスカッション

15 : 30~16 : 30 : 懇談会

■スポット受講料：教室受講は10000円＋税 予約必須、動画受講は5000円＋税 お申込み、お問合せ：info@i-owa.com

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

Page Top

[バックナンバー](#) | [お問い合わせ](#) | [ご感想](#) |

Copyright © Fiduciary and Independent Wealth Advisors, NPO
All rights reserved.



I-O WA マンスリー・セミナー講演より
どうなる 2020 年 世界と日本の経済と金融市場
～長期的な経済環境は楽観視するが、
当面の市況動向はリスクが高い～

講演：馬淵 治好氏
レポーター：赤堀 薫里

馬淵治好(まぶちはるよし)氏略歴

(1958 年 東京都生まれ)

現職:ブーケ・ド・フルーレット代表

CFA 協会認定証券アナリスト(Chartered Financial Analyst)

主な学歴:

1981 年 東京大学理学部数学科卒業

1988 年 米国マサチューセッツ工科大学経営科学大学院(MIT Sloan School of Management)修士課程修了

主な職歴:

1981 年に(旧)日興証券入社。ほとんどの期間、日興グループ各社の調査関連諸部門を歴任。

2009 年1月より、独立して経済・市場分析業務を営む。

種々の活動:

日本経済新聞夕刊のコラム「十字路」の執筆陣のひとりで、テレビ・ラジオ出演や、雑誌・電子ニュースへの寄稿も数多い。講演活動も活発に行なっている。

最近のマスコミへの登場例(順不同、一部のみ):ストックボイス、日経 CNBC、BS テレビ東京、ラジオ NIKKEI、日本経済新聞、東洋経済オンライン、時事通信

書籍執筆は、「時事問題とマーケットの深い関係」(2015 年、金融財政事情研究会)、「勝率 9 割の投資セオリーは存在するか」(2016 年、東洋経済新報社)、「投資の鉄人」(共著)(2017 年、日本経済新聞出版社)、「投資のプロはこうして先を読む」(2018 年、日本経済新聞出版社)など。

(この講演は 2020 年 1 月 19 日に行われたものです)

長期的には決して悲観ではなく、世界経済は発展すると思います。株価は長期的には上昇傾向だと思えます。世界がお金を駆け巡れば円安になるでしょう。決して長期的には悲観していません。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ただ、今年の前半はリスクが高い。株が下がり、円高になるリスクが高いと思っています。長期的には株価は上がっていくと思うので、インデックスファンドの積立をしている人は、特別に変わったことをする必要はありません。

いろいろなセミナーで一番重要なことは、「株価が下がったからといって、売るのは止めてください」と言っています。なぜなら、リーマンショックで株価が暴落した時、昔からiDECOをしている人の中で、「株なんてもう一生やらない」とアロケーションを全部定期預金に変え、大幅な値下がりでもロックする人が結構いたからです。



去年の5月や8月の初めの頃に株価が下がりました。株価が下がったと言っても、日経平均22,000円が2万円になった、つまり1割下がっただけです。それでつみたてNISAを止めてしまう。いろいろな投資信託の積立の口座を解約した人がすごく多かったようです。

最近つみたてNISAやiDECOの本が多い。本を読まずに背表紙だけ見ている人が、証券会社に行き、「つみたてNISAをください」と言うそうです。ずっと右肩上がりで儲かるモノだと思い込んでいる人が始めた先に、株がドンと下がると「こんなはずではなかった」と止めてしまいます。そういう不幸な方を出したくない。

「今年は株がとても下がると思うけど、それは想定内のことだから」と全く動じずに、投資を続けようと考えてもらいたいです。去年は景気が悪かったため、いろいろなマーケットや中央銀行の行動は、景気が悪いということに沿ったモノでした。株価だけが上がっている。だから株高はおかしいし、いずれ株が下がるだろうと思っています。

しかし、『景気は悪く、マーケットも景気が悪い方向に全部動いているけれど、株がどんどん上がっている。株価の方が正しい。このままどんどん上がっていく』と主張する人がいます。主な理由は、(1) 米中通商交渉を含めた米国の政策。大統領選挙があるので、トランプさんは株を上げまくって景気をよくする方向に決まっている。(2) 米国の連銀が、金利を下げるのみならずお金を撒いている。金余りだから株が上がっている。二つとも間違いだと思います。

株のマーケットが、景気を見捨て買われすぎている。市場は幻想に囚われるので、買われすぎはすぐ買われすぎになることがあります。まだすぐ下がりず上振れしてしまうかもしれません。でも、そんなに長く上昇が続かないと考えています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

またその他、追加で2点お話しします。1点目は、米国の賃金の伸びが減速していることと、企業は借入れをしすぎているということ。2点目は、日本が人手不足だと言われていたのですが、実は雇用が怪しくなっています。かなり危険かなと思っていることです。

日経平均は、1月～6月は16,000～24,000円と見込んでいます。年央16,000円とおいています。16,000に絶対下がると思っているわけではなく、最大限そこまで振れる恐れがあると思っています。どこが安値かはそれがわかる専門家に聞いてください。でもいないと思います(笑)。

私のメッセージは20,000円割れから結構安値に近いところなので、19,000円を買って、16,000円に下がってもしようがない。というのは、長期的に株は上がると思うので、年の後半は17,000～24,000円とおいています。年末に24,000円に戻っていてもおかしくないと思っています。来年上がる余地があると思っています。

講演では、主要市場の見通しから、2019年は製造業を中心に世界経済が悪化、株価だけがそれを反映していないことや、経済実態が不振の中、株価上昇の正当化は難しいこと。米国の政策に対する期待は危険であり、米国の内需非製造業は相対的に堅調だが、企業の債務膨張は危険サインが出ていること。最後に日本の雇用に暗い影が出ているのかもしれない。海外投資家を中心として日本をどうみているのかについても言及し、始終、大変わかりやすく楽しく解説いただきました。





新会員紹介:小谷 晴美氏
「独立系 FP」が子どもたちの
憧れの職業になることを目指して

寄稿: 小谷 晴美氏

小谷 晴美氏プロフィール

しなやかライフ研究所 代表 小谷 晴美(CFP®)

【保有資格】

ファイナンシャル・プランナー(CFP®)

住宅ローンアドバイザー

日本メンタルヘルス協会 公認心理カウンセラー

【略歴】

熊本県出身、大阪市在住。大阪教育大学教育学部卒業

はじめまして。この度、FIWAの正会員アドバイザーに認定していただきました小谷晴美です。私は大阪で独立系FPとして、主に40~50代の女性の「暮らしのお金」と「起業のお金」の身近な相談役として、相談、講演、執筆を行っています。

これまで金融機関に勤めた経験もなく、お金については恥ずかしいくらい疎い方でした。前職では中小企業診断士として、財務管理をテーマとした研修の講師を務めたり、財務諸表や給与体系を分析したり企業のお金はシビアに見ておりましたが、自分のお金には無頓着でした。源泉徴収票は読んでいませんでしたし、社会保険についても保険料の高さを愚痴るだけで、高額療養費の存在も傷病手当金の存在も知りませんでした。保険や金融商品ももちろん勧められるまま。ネタにできる失敗がいくつもあります。今ではオイシイと感じることもありますが、もっと若い時から知識があったら、と悔やまれます。





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

そんな私がFP資格を取得したきっかけは、夫の独立開業でした。当時、私は妊娠し仕事を辞めておりました。そこへ独立の話。それまで、中小企業とはいえ組織に所属していた夫が、個人事業主になる。しかも、もうすぐ娘が生まれるこのタイミングで…。大海原で大型フェリーから、夫婦二人、手漕ぎボートに移されたような心細さを感じました。少しでも夫のサポートをと思い、財務会計の知識を生かして経理や給与計算などお金の管理を担うことにしました。

正直、舐めていました。企業の会計に比べたら個人事業の経理なんて簡単だと。ところが、法人税と所得税では考え方が違い税理士さんの話が腑に落ちなかったり、社会保険の手続きに行くと「なぜ従業員は入れるのに事業主は入れないの？」と納得できなかったり、税制・社会保険制度の知識の無さに愕然としました。

一方で、金融機関からは「奥さん、ご主人自営だから大変ですよ」と保険や金融商品を勧められます。言われるままに保険に加入しようとすると、毎月の保険料が10万円近くに。これらの保険に加入して夫が元気に60歳を迎えると、一部を除いて掛けたお金は返ってこないとのこと。「だったら60歳までに死んでもらわないと！」(笑)と思うくらいの金額が掛け捨てとなります。このままでは、夫が必死に働いても、栓が抜けたお風呂のようにお金が流れて行ってしまうのではないかと、お金について他人任せになっている状況が怖くなりました。夫が「稼ぐ」というオールを漕ぐ一方で、私が「お金を管理する」というオールをしっかりと握って、手漕ぎボートを安全に望む場所へ漕いでいきたいと思いました。これが苦手分野であったはずのFP資格に興味を持ったきっかけです。

FPの勉強を始めると、驚きとともに、怒りがこみ上げてきました。「なぜこんな大切なこと今まで知らされなかったのか」「高校生までに基本的なことは教えてよ」と、お金については「知る権利」さえ保障されていないことに憤りを覚えました。この怒りのエネルギーがFP業を続けてきた原動力になっているのかもしれない。

FP3級からCFPを取得するまで4年ほどかかりましたが、その間、学びながら生協で組合員の方にお金の知識を広める活動に携わっていました。ボランティア的な活動でしたが、そこで多くの経験を積ませていただきました。生協の組合員を対象にした個人相談、学習会の企画、告知、運営、講師、そして講師を育てるという経験があったからこそ、今があると思っています。

生協で初めて企画した学習会は「医療保険」をテーマにしたものでした。約2万世帯に配布されるチラシの一部に告知文を掲載していただきました。同じ思いで活動を開始したメンバーでレジュメを作り、リハーサルをし、入念な準備でその日を迎えました。

参加者1名に、講師5名。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

その後企画した学習会でも集客に苦労しました。メンバーも、さまざまな事情で辞めていきます。学習会の参加費は 500 円。「私たちの話は 500 円の価値もないの？」と自信を無くすこともありましたが、自分が学んだ時に感じた驚きや憤りを思い出すと「きっと必要なはず！」と「活動の価値」を信じることができました。

しかし、熱い思いや立派なコンテンツがあっても「必要な方に届ける工夫」がなければダメだと気づき、チラシ作りやキャッチコピーの作り方などを学び、仲間と知恵を出し合って届ける工夫を凝らし始めました。小規模な生協でしたが、私が活動を辞める頃には、全国の生協で毎年表彰されるほど多くの組合員に参加していただける活動になっていました。

このようなボランティア活動から仕事へと舵を切ることになったきっかけは、大手電機メーカーで相談業務に従事したことでした。尊敬する先輩 FP の紹介で、社内で従業員のお金の相談を受けるという業務に 2 年間従事させていただきました。数名の FP でローテーションを組んで相談業務にあたり、FP6 分野にわたるあらゆる相談を受けました。数多くの相談案件を経験できたというだけでなく、他の方の意見を求めたり、他の方のアドバイスの方法を聴けたりと多くの学びがあり、仕事を通して成長させていただいたと感謝しております。

このような企業での相談業務の他、企業研修や FP 協会、行政・学校主催のセミナーで講師をすることで FP 知識を活かしていました。つまりお金をいただく先は法人。個人のお客様から直接お金をいただくような働き方は当時イメージしていませんでした。参加費 500 円で 2 万世帯にチラシを配っても集客に苦労したという生協での経験と、金融機関主催セミナーの存在で「お金の話はタダ」というイメージがありましたから。「富裕層でもない一般の主婦を対象にして、フィーはいただけない」と思い込んでいました。それでも金融機関や住宅販売業者等に忖度せず、顧客の立場に立ってお金の情報を届けたいとの思いで、連携できる先はないか模索していました。



そのうちに SNS が流行、個人がコストを掛けずに発信することができる時代が訪れました。SNS のおかげで多数の個人の方とつながり、「対価を支払ってお金の話を聴きたい」という個人の方と出会えるようになり、主催セミナーや個人相談に申し込んで下さる方が徐々に増えてきました。これは情報技術の進歩による変化だけではないと感じています。「無料セミナーは本当の事を教えてもらえない」「無料には無料のワケがある」とお客様も賢くなっておられます。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

年金も自分で運用する時代、「自己責任の時代」と言われます。私はこの言葉が嫌いです。学生時代、「消費者の5つの権利」を学び、大いに感銘を受けたことを覚えています。

- ①安全である権利
- ②知らされる権利
- ③選択できる権利
- ④意見を反映させる権利
- ⑤消費者教育を受ける権利

暮らしに必要なお金の知識について、消費者の権利は保障されているでしょうか？正しく知らされもしないのに、正しい判断ができるはずはありません。「自己責任」と言う前に、「責任」を取れるだけの「権利」の保障があるべきだと思います。

また、私が接した多くの方の「将来の不安」の正体は「分からない」ことから来る不安でした。そもそも家計の流れが分からない、今加入している保険の内容が分からない、将来必要なお金が分からない、自分に合った金融商品が分からない。FPを志した時の私も同じでした。

一人でも多くの方に、大切な人生資源であるお金について「自分で考え判断できる安心」を届けられるように、FP業務を継続していきたいと思います。

そして、ユーチューバーと並ぶくらい「独立系FP」が子どもたちの憧れの職業になるよう、お客様を幸せにできる価値ある職業にできたらと思います。夢は大きく！そのためにも、FIWAのアドバイザーとして研さんして参りますので、どうぞよろしくお願い致します。

最後までご覧くださり、ありがとうございました。



I-OWA マンスリー・セミナー講演より FIWA 代表理事が語る「私たちの想い」

講演：岩城 みずほ氏
レポーター：赤堀 薫里

お金のアドバイザーとして何をすべきか（岩城 みずほ）

ファイナンシャルプランナー CFP® 認定者

オフィスベネフィット代表

NPO 法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」 副理事長

松山市出身。慶應義塾大学卒。NHK 松山放送局を経て、フリーアナウンサーとして 14 年活動。報道番組、パブリシティ番組、選挙特番などの他、BS、ラジオ、各種司会、リポーターを務める。その後、会社員を経て、2009 年独立、現在に至る。コンサルティング、執筆、司会、企画、セミナー講師などを行っている。日本 FP 協会会員。

著書『増補改訂版人生にお金はいくら必要か』、(東洋経済新報社)『やってはいけない！老後の資産運用』(ビジネス社)、『腹黒くない FP が教えるお金の授業』(三笠書房)、『人生にお金はいくら必要か』(東洋経済新報社)、『「保険でお金を増やす」はリスクがいっぱい』(日本経済新聞出版社) 他多数

■相談業務の実情について

私は FP として相談業務を行っているのでその立場からお話をします。33 才の会社員の女性が、大手 FP 会社に相談に行きました。ライフプランについて相談した後、問題解決の方法として提示されたのは、5 つの保険でした。加入して 2 ヶ月くらい経って、「どうも騙されている気がする」と、私のところにいらっしゃいました。彼女は、シングルで実家暮らし。ご両親も彼女も会社員です。自分が亡くなって経済的に困る人はいません。また会社員ですから、万が一働けなくなっても傷病手当金があります。特に「就労不能保険」に加入する必要もありません。私には、お客様のことよりも、手数料やキックバックが目的なのではないかと思えてなりませんでした。このような相談事例は少なくありません。





長期投資仲間通信「インベストライフ」

背景には、生活者、アドバイザーの両方に事情と問題点があります。生活者の事情としては、「不安を感じたら、問題解決のためにすぐに商品を買ってしまう」という思考です。今でこそ、保険商品の利回り低下で、少し減ってはきましたが、以前は、子どもができると、学資保険を買う。また、老後が不安だと思えば、年金保険に入るというように、すぐ商品を買って問題を解決しようとしていました。また、心配事があると、相談へ行く先は、街の保険ショップなどです。情報はタダだと思っていますので、無料で相談にのってくれる場所へ行くわけです。販売員とアドバイザーの区別がついていないのでしょうか。タダということは、どこから収入を得ているのかということに考えが及ばない。

アドバイザー側の事情と問題点は、やはりコミッション収入が魅力的なのでしょう。コミッション体系自体に問題があります。コミッション収入は大きく、保険金額の高い外貨建て保険を1本売れば、何百万と入ってくることもあります。相談者で、亡きご主人の遺産9000万円を外貨建て保険を買わされている方がいました。顧客の利益よりも自分の利益が優先ということでしょう。

また、アドバイザーの中には、提供する知識が不足している、間違った知識を持っている、間違った教育を受け、それを正しいことだと信じている人もいます。アドバイザー自身の質を向上させることも必要です。

アドバイザーとして一番良いのは手数料(キックバック)をもらわないことではないかと思います。収入をコミッションに依存すると、顧客本位でなくなってしまう恐れがあるからです。「顧客がふさわしい商品を持つまでがアドバイザーの仕事だ」として、商品販売は必要だという人がいます。それも一理あるでしょう。ただ、コミッションを得ていることを相談者に伝えていない人も多いという実情もあります。情報開示はしていただきたいと思います。



■私達 FIWA のアドバイザーが目指していることとできること

私たちは、コミッションではなく、相談者からのフィーだけでアドバイス業務ができる文化を作っていきたいと思っています。

まず、私たちアドバイザーがするのは相談者の現状の整理です。相談者のお金の悩みや問題を整理して解決するための方法や道筋をアドバイスします。FPは、ライフプランを基本に、リスク、社会保障制度、資産運用、不動産、税制、相続について幅広い知識を持つことを要



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

求される資格ですので、問題解決の道筋を作ることが可能です。必要ならば、士業と連携してより合理的な解決方法を提示することを目指したい。ここで大事なことは、コンプライアンスです。法的に守らないといけないもの、行動倫理として守らないといけないものがあります。

また、人生100年時代、安心して心豊かに過ごせるために、1人1人が自分のお金の人生設計を作るためのアドバイスをする事です。資産形成をスタートしてもらうために伴走します。「お金の管理は自分でできること」がベストです。これが相談業務のゴールだと考えています。アドバイザーとして生活者が独立して、本当に豊かな生活、経済的束縛から解放されるように、自分の知識も高めながら質の高いアドバイスができるようにしたいです。

講演では、誰でも簡単に計算できるツール「老後設計の基本公式」と、資産形成世代には「人生設計の基本公式」のご紹介があり、自分自身で考えることの大切さも説かれました。また、資産形成の相談に対するポイント四点を解説。最後に、「アドバイザーは、相談者の幸福こそ自己の目的とすべきだと思っています。ぜひみんなと一緒にプロのアドバイザーとして、職業として、世の中のためになる活動をしていきましょう。一緒にやっていただけるアドバイザーの方を絶賛募集中です。」と結ばれました。



I-OWA マンスリー・セミナー講演より FIWA 代表理事が語る「私たちの想い」

講演:原田 武嗣氏
レポーター: 赤堀 薫里

プロフェッショナリズムと FIWA の倫理規範および商業行為基準 (原田 武嗣)

CFA 協会認定証券アナリスト

2019年10月、特定非営利活動法人「みんなのお金のアドバイザー協会」理事(副理事長)に就任。元日本CFA協会執行理事、アドボカシー委員会チェアとして倫理・職業基準の日本の投資専門家への普及・促進、コーポレートガバナンス及び資本市場健全性に関わる問題に取り組んだ。野村アセットマネジメント株式会社でコンプライアンスオフィサー、リスク管理委員会委員、アナリスト、ファンドマネジャーや商品開発及びロンドンオフィス等のヘッドを含む広範な職務に30年以上にわたり従事した。また2002-2006年には、野村ブラックロック・アセット・マネジメント株式会社で監査役を勤めた。倫理教育、コンプライアンス、リスクマネジメント等について大学、セミナー、学会等での講義、講演も多数行っている。ノースウエスタン大学経営大学院 経営学修士。

金融サービス、金融アドバイザーの仕事は、お客様からの信頼をなくしては全く成り立ちません。金融サービスは、根本的にモノや他のサービスとは違うところがあります。写真が撮れないスマホはあまりない。これを買えばこういう機能があると期待して買えばその機能を得られる。しかし、それが整ってない、あるいはそこに欠陥があると、日本ではPL法(製造物責任法)ということで無過失責任が問われます。

そういうところが金融商品には基本的でない。例えば、投資信託でも「こういう商品ですよ」と商品性格や商品特性は書いてあります。しかしその通りになるかは、金融サービス、金融投資商品を買った後から発生してきます。つまり、何も具体的には保障されていない。そこで信頼が非常に重要になります。投資家あるいは、日常生活者が、金融アドバイザーに対して信頼を持ち、そのサービスは非常に価値あるものだと考える要因は簡単に言えば2つあります。それは『信頼性』と『プロフェッショナリズム』です。





長期投資仲間通信「インベストライフ」

この2つを高める8つのステップがあります。信頼性の要素は、評判とブランド。専門家の比較。CFP や CFA、CMA 等の資格をもってそれなりに専門知識があることが、客観的に実証されることなどです。

まず、『信頼性』の要素の1つ目であるブランドや評判は、8つのステップの最初にあります。ブランドアイデンティティを維持してブランドプロミスを順守することです。ブランドアイデンティティは、ブランドのビジョンみたいなものです。お客さんがそのブランドにどのようなことを強く期待するのか、それに応えていこうということです。FIWAのビジョンがそれに相当すると言えます。



ブランドプロミスとは、顧客との約束のことです。例えば、吉野家の牛丼は「うまい、やすい、はやい」という3要素が整っていないと吉野家の牛丼ではない。そういうことです。こういった信頼性は、サービスを受ける生活者が評価していきます。

このようにブランドや評判は外部の評価で決まってきます。その他の『信頼性』の要素、能力を実証する長期的実績、行動規範へのコミットメント、専門家の基準も客観的なものです。一方、プロフェッショナリズムとは、やや主観的なもので、コンピテンシーと専門知識、『あの人は他の人に比べてこういうことをやらせたら実力がありますよ』というものです。専門知識があるといっても、自分のニーズに応じてくれるような専門知識があるのかどうかということもあります。

手数料、セキュリティ、利益相反に関して透明で明確であるか。顧客利益を第一にしているか。つまり「クライアントファースト、自分ラースト」という考え方を持って、それを実践しているか。また、お客様が持っている悩み、問題に対して共感して、一緒に解決していく気持ちを持っているのかどうか。フィデューシャリーの考え方を持って、それを実践しているのかどうか、全て評価されてきます。

以上、CFA協会の「信頼の方程式」の投資家の信頼と価値を産む2つの要素『信頼性』と『プロフェッショナリズム』、およびそれを高める8つのステップの考えを参考に金融アドバイザーという仕事の根幹をなす顧客の信頼とプロフェッショナリズムについてお話をしました。FIWAも倫理規範および職業行為基準は概ねこの考え方に沿ったものと言えます。



■FIWA の倫理規範

FIWA の倫理規範は

- 常に誠意、能力、勤勉、敬意、かつ倫理的態度を持って、一般生活者、投資家、相談者、同業者およびその他の金融・資本市場の参加者に対し行動します。
 - 金融・投資資産運用の専門家としての誠実性を持ち、顧客利益を常に自己の個人的利益より優先します。
 - 金融アドバイス、およびそれらに関連した活動に従事する際は、適切な配慮をし、かつ独立性のある専門的判断を行います。
 - 金融アドバイスを行うに際しては、いかなる場合も自らの良心と倫理観、信念に基づいた行動をとります。
 - 相談者に常に最高レベルのアドバイスを与えられるよう、知識、経験を積み、自己研鑽に努めます。
- という内容です。

■FIWA 認定正会員の職業行為基準（抜粋）

職業行為基準は認定正会員用と認定准会員用に分けてあり、正会員用が、より厳しい基準となっています。特に基準の 4、5、11 で利益相反行為を厳しく禁止するための基準を設けています。

(略)

4. 私は自己および自己の所属する、または関係する組織・企業の利益よりも相談者の利益を優先したアドバイスを行います。
5. 私はいかなる金融機関および投資・金融情報や金融サービスを配信している企業とも直接、間接を問わず資本、人的な関係を有さず、経営面、業務面、資金面で依存することはありません。

(略)

11. 私は以下の書面を当協会に提出し、相談者が閲覧できる形でホームページに掲載します。これらのデータを毎年、更新することに同意します
 - 生年月日、連絡先、所属する主たる組織、本人の最近の写真などを含むプロフィールおよび金融アドバイザーとしての専門分野と経験年数を記載した書面
 - 金融庁に提出済みのフィデューシャリー・デューティー宣言
 - 当協会が認める金融に関する資格を有することを証明する書類
 - 当協会の定める倫理規範および職業行為基準を遵守する旨の表明
 - 金融商品の企画、組成、運用、販売などに係る企業からの直接、間接を問わず受領している資金がないことの表明



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

このような内容で、金融機関に勤めている方が認定正会員になることは事実上難しくなっています。一方、認定准会員用の職業行為基準は、これよりも少し緩やかな基準になっています。

金融は、経済において重要な機能があります。その機能、役割を全て否定することはできません。金融は、経済の血液みたいなものです。金融関連企業に勤めていれば、金融サービス、金融アドバイスを顧客に提供する過程で利益相反の可能性が出てきます。

その場合、利益相反の可能性があるということを事前に開示することが必要です。認定准会員にはそれを要求します。それを担保するための基準が必要です。認定准会員には、現在は金融機関に勤めているので認定正会員になることは難しいので准会員を希望される方、そして当面は准会員となり将来正会員になることを目指す方になっていただければ、と考えています。利益相反の可能性の開示との関連では、特に基準の4、5、10が重要です。

■FIWA 認定准会員の職業行為基準（抜粋）

3. (略)

4. 私は相談者のライフプランおよびその投資目的を十分に理解し、そのニーズに適合するアドバイスを行います。
5. 私は自己および自己の所属する、または関係する組織・企業の利益よりも相談者の利益を優先したアドバイスを行います。
6. 金融取引に係る報酬が相談者以外からある場合、私はその支払元企業名と報酬の内容につき相談者に開示し、利益相反がある場合はそれを相談者に報告します。

(略)

10. 私は以下の書面を当協会に提出し、相談者が閲覧できる形でホームページに掲載します。これらのデータを毎年、更新することに同意します

- 生年月日、連絡先、所属する主たる組織、本人の最近の写真などを含むプロフィールおよび金融アドバイザーとしての専門分野と経験年数を記載した書面
- 金融庁に提出済みのフィデューシャリー・デューティー宣言
- 当協会が認める金融に関する資格を有することを証明する書類
- 当協会の定める倫理規範および職業行為基準を遵守する旨の表明

(略)

認定正会員、准会員ともに、その上で常に自分を研鑽していかないといけない。継続教育が重要です。そうでないと、プロフェッショナルとはいえません。

そして顧客が大切にしている価値への献身を示すこと、本当に親身になってお客様のニーズ



長期投資仲間通信「インベストラライフ」

に対するソリューションを提供しようとしていくことが必要です。

講演では、冒頭にご自身が執行理事を務められた日本 CFA 協会での活動、CFA 協会の「信頼の方程式」の解説や、8つのステップができた経緯の説明。また、最後に CFA 協会のケースブックの中で、金融アドバイザーにあてはまるケーススタディーを2つご紹介いただきました。



知って得する、ちょっと差がつく トリビア・コーナー

トリビア研究家 末崎 孝幸

末崎 孝幸氏

1945 年生まれ。1968 年一橋大学商学部卒業、同年日興証券入社。調査部門、資産運用部門などを経て、日興アセットマネジメント執行役員(調査本部長)を務める。2004 年に退職。Facebook 上での氏のトリビア投稿は好評を博している。



タイトー(社名の由来と創業者コーガン)

1. (株)タイトーは、現在スクウェア・エニックスの完全子会社となっているが、14 年前の平成 18 年(2006)3 月まで東証1部上場会社だった。前身は昭和 25 年(1950)ユダヤ人のミハエル・コーガンが設立した「太東洋行」である。「太東」とは「極東の猶太(ユダヤ)人会社」を意味している。

この会社は 40 年ほど前にインベーダー・ゲームで一世を風靡、50 数年前には「オリンピックゲーム」(パチスロの原型ゲーム機)、クレーンゲームなどのヒット商品を出している。コーガンは日本でのゲーム機の普及に貢献したのち昭和 59 年(1984)死去(享年 64)。

2. 創業者のコーガンは昭和 13 年のオトポール事件で多くのユダヤ人保護に尽力した樋口季一郎中将、安江仙弘(のりひろ)大佐と親交があった。戦後、安江大佐はソ連に拘束され、昭和 25 年にハバロフスク収容所で病死した(享年 62)。その後、葬儀が挙げられていないことを知ったコーガンは在満時代にユダヤ人保護に奔走していた安江に深い恩義を感じていたため、昭和 29 年失意の生活を強いられていた安江の遺族に「在日ユダヤ協会承担一切の費用を持つから好きなようにやってください」と申し出ている。

(追記)

- ① 安江大佐に感銘を受け、親日家になったコーガンは昭和 14 年に来日し、「早稲田経済学院」で貿易実業を学んだ。滞在中、ロシア文学者の米川正夫氏の家を下宿し、彼のドストエフスキーの翻訳を手伝っている。彼は流暢な日本語を話しながら「安江さんに助けられたユダヤ人の数は 5 万人に上る」と語っている。(オトポール事件で樋口、安江らが保護したユダヤ人は



長期投資仲間通信「インベストライフ」

数千から3万人といわれ正確な人数は不明。コーガンが5万人と言ったのは助けられたユダヤ人とその後の子供や孫などを含む数字と思われる)

- ② イスラエルの首都エルサレムの丘に本を広げた形の黄金の碑が立っている。ゴールデンブックと呼ばれるもので、ユダヤ民族のために貢献した人を永久に讃えるために、と世界各国のユダヤ人が金貨や指輪などを持ち寄って鑄造したものである。この黄金の碑にメンデルスゾーン、アインシュタインらとともに、樋口季一郎、杉原千畝、安江仙弘の名が刻印されている。

「ガラスのうさぎ」の像（の由来）

JR 東海道線二宮駅南口（神奈川県中郡二宮町）に「ガラスのうさぎ」の像が立っている。「ガラスのうさぎ」は児童文学作家・高木敏子によるノンフィクションの文学作品。

大東亜戦争末期の昭和20年8月5日、二宮駅周辺は米軍機の機銃掃射を受け、少なからぬ犠牲者がでた。その時、目の前で、ガラス工芸品の工場を経営していた父を失った13歳の少女（高木敏子）が、戦後の厳しい環境下でけなげに生き抜く姿を描いたのが「ガラスのうさぎ」であり、多くの国民に深い感動を与えたのである。そして二宮町民が高木敏子の体験、平和の尊さを後世に伝えるためにこの像を建立した（建立年・昭和56年8月5日）。少女が胸に抱えているのは、父親の形見となった「ガラスのうさぎ」である。



姿を描いたのが「ガラスのうさぎ」であり、多くの国民に深い感動を与えたのである。そして二宮町民が高木敏子の体験、平和の尊さを後世に伝えるためにこの像を建立した（建立年・昭和56年8月5日）。少女が胸に抱えているのは、父親の形見となった「ガラスのうさぎ」である。

ミーハー（の語源）

世の中の流行に流されやすい人や芸能人の動静などを知ったかぶりする人のことを「ミーハー」という。低俗な趣味や流行に夢中になる教養の低い人に対する蔑称のような意味があるためか、最近あまり聞かれなくなっている。

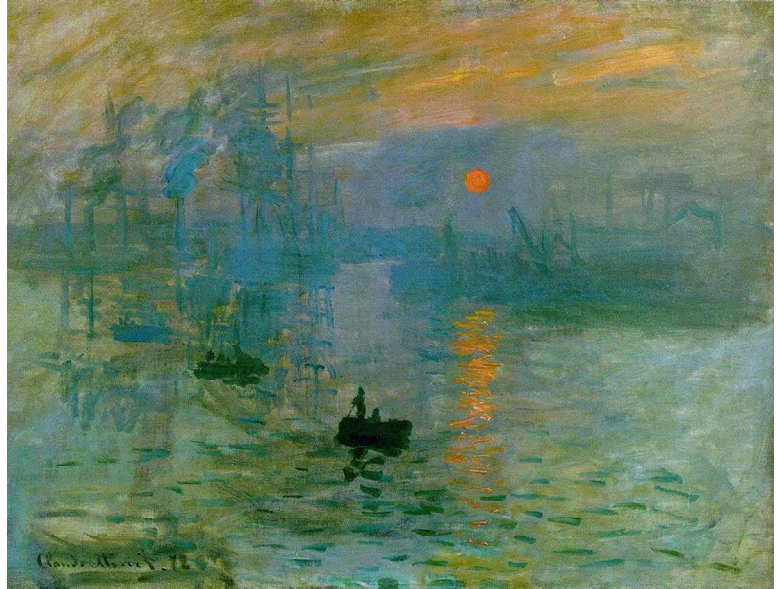
実はこの言葉、昭和2年に公開された松竹映画「稚児の剣法」（サイレント映画）で林長二郎（のちの長谷川一夫）のファンのために作られた言葉である。美貌の俳優・林長二郎は若い女性に大人気となり、彼女たちが好きな「みつめ」と「はやし長二郎大好き人間」の「み」と「は」を繋げてできたのが「ミーハー」というキャッチコピーだったのである。



印象派(の由来)

「印象派」はもともとクロード・モネが属していた画家たちの集団の名前だが、印象派という言葉はモネの初期の作品「印象・日の出」に由来している。この作品は1874年の展覧会に出品された。ル・アーブル(フランス北西部の港湾都市)を描いた「印象・日の出」は当時「印象を描いただけ」という厳しい非難を浴びたという。

当時は写実的な絵画が理想とされ、テーマも神話や歴史、聖書などから選ばれていた。一方、モネの絵は輪郭がはっきりせず、光景もぼんやりと描かれており、当時の主流からは外れていた。



しかし、現代の評価はまったく逆。印象派の絵は欧米だけでなく、日本でも高く評価されるようになっていく。

チャップリンのマネージャーは日本人

イギリス出身のチャーリー・チャップリンは俳優、映画監督、コメディアンのほか、脚本家、作曲家と多方面で活躍した「喜劇王」だが、大の日本びいきだったことでも知られる。チャップリンが運転手を募集したところ、当時留学生だった高野虎市氏が応募、即採用となった。その後彼の誠実な仕事振りが認められ、マネージャーへと昇格した。結局、1916(大正5年)～1934(昭和9年)年まで運転手、マネージャーとして18年間勤めた。

(追記)チャップリンは1932(昭和7)年「五・一五事件」の前日に来日、翌15日に犬養毅首相と約束をしていたが、チャップリンは「相撲を見に行きたい」と言い出し、高野氏が首相の歓迎会をキャンセル、結果として難を逃れた。

この件に関して、犬養毅の孫である安藤和津氏は「チャップリンが、なぜか天ぷらが食べたいと言ったので、父(犬養毅の三男)が天ぷら屋さんにお連れしたのです。で、チャップリンは官邸にいなかった」。そんなたまたまの状況下で事件が起き、「チャップリンも一緒に暗殺する計画があった。将校が踏み込んで祖父だけが暗殺されたのですけれども」とテレビで話したことがある。



I-OWA マンスリー・セミナー講演より 本当のアドバイザーの在り方を考える

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

退職後の生活に欠かせないのが、きちんとしたライフプランとそれを支えるお金の面での対策。しかし、それを一般生活者がすべて自分で行うのは非常に難しい。そこで必要なのがアドバイザーです。しかし、世の中にはアドバイザーを名乗っているが、実はアドバイスを営業のツールにしている人が多いのです。これは由々しき事態です。本当に頼れる、信頼できるアドバイザーを生活者が容易に見つけられるようにすることがとても必要なのです。

そのようなアドバイザーはFIWAと呼べると私は考えます。「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」（以下、FIWA協会）は英文名をFiduciary and Independent Wealth Advisorと言います。愛称はFIWA（フィーワ）。FIWAの一つずつの文字に意味が込められています。

- **Fiduciary**：相談者の利益のために 忠実（フィデューシャリー）なアドバイス
- **Independent**：利益相反のまったくない独立したアドバイス
- **Wealth**：ライフプランに基づく資産全体のアドバイス
- **Advisor**：知識、経験、倫理観と行動規範に基づく専門アドバイザー

FIWA協会はFIWAの条件を満たすアドバイザーをFIWAとして認定していくつもりです。

プロは単に法律違反をしないだけではプロとは言えません。プロとしてふさわしい知識と経験を持つことは当然ですが、プロとしての倫理観と行動規範に基づく業務を遂行する者が本当のプロなのです。プロは組織に従属するのではなく、その職業にコミットし、その職業を愛し、人々の信頼感を高め、社会的地位を高めるために尽力しなければいけないのです。

プロの行動規範



私はこのプロフェッショナリズムという点は、日本人が長い間大切にしてきたものでありながら、近年、失われかけている重要な要素だと思っています。お金のアドバイザーだけでなく、すべての仕事に従事する人がプロ意識を持つこと。職人気質というものが昔はありましたが



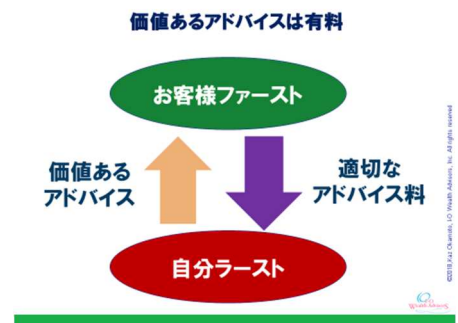
長期投資仲間通信「インベストラ이프」

今はそれが薄れてしまった。上司の命令だから、会社のためだから、とても反対できる空気ではなかった・・・など、自分は「おかしい」「何か変だ」さらには「これ、ちょっとやばいんじゃないか」と本当は思っているもやってしまう。それが結局、企業を窮地に陥れるのです。

プロとしての行動規範を明確に規定するのが倫理規範、職業行為基準です。FIWA 協会では長い時間をかけて明確な倫理規範、職業行為基準を作成しました。FIWA 協会が認定するアドバイザーはすべてこれらを順守することを誓約します。倫理規範、職業行為基準についてはFIWA 協会のホームページでご覧いただけます。

https://fiwa.or.jp/wp-content/uploads/pdf/rinri_kihan.pdf

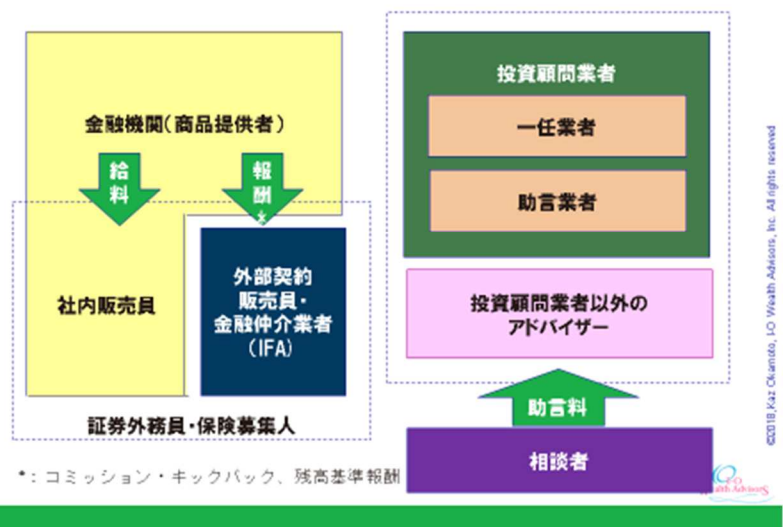
同時にフィデューシャリー・デューティー宣言 (FD 宣言) を個人として行いホームページなどで公表すべきです。FD 宣言は多くの企業が公表しています。しかし、重要なのはそれぞれの個人が自分の FD 宣言を公表し遵守することです。まさに仕事をするその人は個人だからです。一口に言えば「お客様ファースト・自分ラースト」です。FIWA のアドバイザーは FD 宣言をしてそれを金融庁に提出の上、公開します。



本当に価値あるアドバイスをアドバイザーが提供し、それに対して正当な対価を支払うことが普通に行われるようになることでお金のアドバイザーという業務がプロフェッション(職業)として成立するようになります。そのためには(1)アドバイザーのアドバイスの質を上げる、(2)相談者の理解力を高めアドバイスの価値がわかるようにする、この二つが絶対に必要です。

自称アドバイザーで独立(インデペンデント)を公言している人たちもいます。インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザー (IFA) を名乗る人たちです。しかし、ほとんどの IFA は金融商品仲介業者で証券外務員や保険の募集人として投信や保険などの販売を通じて金融機関からキックバックやコミッションを得たりしているのです。

販売員とアドバイザー





長期投資仲間通信「インベストライフ」

本来、アドバイザーは相談者から報酬を受け入れなければならないものです。それでこそ本当に相談者のためになるアドバイスを与えるインセンティブが生まれるのです。しかし、商品提供者から報酬を受け取っているのでは、IFAは自分の収入を増やすためにはその商品が相談者に合っているように見えて、とにかく商品を売ることが第一義になってしまいやすいのです。

商品提供者が、自社の営業の目的のためにアドバイスらしきオマケを与えているのです。アドバイスがお菓子のオマケのようにになっている、販売促進のツールになっている。あるべき姿はアドバイザーが金融機関から独立してこそ、本当に相談者に対して価値あるサービスができるようになることです。

英語のLIFEには二つの意味があります。人生と生活です。つまり、人生を通じて生活全体を含めた長期にわたる視野に基づく人生と生活の計画、ライフプランを構築し、そこに向けてのアドバイスを行う者が本当に良いお金のアドバイザーです。まさにFIWAは、しあわせ持ちへの水先案内人です。

本当に信頼して相談できるアドバイザーはこのように資産・負債、保険、証券投資など生活（ライフ）全体をカバーするアドバイ

スを与えるべきものです。しかもそれは現時点の状況判断ではなく将来に向けて、人生を通じてのライフプランに根差したものでなければならない。10年、20年、30年という長い時間を経て本当に相談者が経済的に自立でき、金融的束縛から解放され、自由を確立することができるアドバイスを与えることが必要なのです。

金融に関して様々な資格があります。一番よく知られているのはファイナンシャル・プランナー（FP）です。それぞれの資格保有者は厳しい試験に合格した人たちでそれぞれ専門知識を共有する集団です。しかし、同時に彼らは異なった仕事に従事しています。

例えばFPは金融機関の窓口担当だったり、営業マンだったりします。また、保険の募集人になっている人も非常に多いものです。ですから、FPだからFIWAの条件を満たすかといえればそれはまったく違います。もちろん、FPでFIWAの条件を満たす人も少しはいますが、証券会社や銀行で投信営業をしている人や保険募集人になっている人はFIWAとは言えません。彼らは販売の誇りあるプロであるべきなのです。

本当によいお金のアドバイスとは



©2018 I-O Wealth Advisors, Inc. All rights reserved.



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

FPはお金の専門家だから良いアドバイスをくれると思っている人も多いでしょう。FP協会などもそのようなトーンでテレビや新聞で広告をしています。しかし、FPというのは例えて言えば英検1級のようなものです。英検1級所有者は、英語力は高いでしょう。そしてその技能を生かしていろいろな職業についています。外交官になったり、グローバル企業で働いたり、起業家になったり、英語教師になったり、いろいろな職業に就いています。しかし、英検1級を持っている人すべてが英語に関する言語学の専門家ではありません。

FPも同じです。FPは日本に20万人います。共通の知識を持ってさまざまな金融分野で活躍しています。したがって、証券や銀行で営業マンとして活躍している人も極めて多い。つまり、FPだからと言って必ずしもアドバイザーではないし、またアドバイザーと称しても本当に独立しているわけではありません。

有料のアドバイザーにも種類があります。大きく分ければ投資顧問業の登録をしているものと登録をしていないものがあります。登録をしていないアドバイザーは投資対象の価値の分析など具体的な投資商品を勧めることはできません。登録業者には助言業者と一任業者があります。助言業者は銘柄の価値の判断はできますが顧客に代わって売買の執行はできません。一任業者はそれができます。

しかし、富裕層は別として、日本の現状を考えると多くの方がこれから少しずつ資産形成をして行こうという段階だと思います。その意味では最初の大きなハードルがiDECOやつみたてNISAなどの口座を開いたり、積立で投資の手続きをすることにあります。銘柄選択は私の考えではただグローバルな株式インデックス・ファンドを毎月できる限りの定額で買えばいいのです。相場を見ながら売ったり買ったりする必要もない。むしろしない方が良いでしょう。ですからプロジェクト・ベースの料金体系が一番合っているのではないかと思います。

そう考えると、ともかくちゃんと長期資産運用のルールに乗せてあげれば後は自分でできるのです。その後、2~3か月チェックをしてもらい安心して続けられるまでになる。この全体のプロセスで××円という決め方です。また、折に触れて市場の乱高下で不安になったりした場合は時間ベースでのアドバイスを受けられるように契約しておくこともよいかもしれません。

その意味ではこの一連の作業をプロジェクトとしていくらという金額さえ合意し、それをきちんと契約すればそれで済んでしまうのです。その意味では助言業者でなくても貴重なアドバイスはできます。むしろ、そこに最も重要な付加価値があると言えます。

プロのアドバイスに対する報酬はコストが掛かる。よく、「アドバイスにお金をかけるのは



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

もったいない。タダでもらえるならその方がよい」と考える人も多いものです。しかし、不適切なアドバイスに基づく投資はもっと大きな損失を生むことになってしまう。

最近、「アドバイザー・アルファ」という考え方が広まりつつあります。アメリカ大手ミューチュアル・ファンド会社、バンガード社の調査ではアドバイザーを採用することによりパフォーマンスが向上できることを「アドバイザー・アルファ」と呼び、それが年間約3%にもなるとしています。その内訳の中で最大のものが投資行動のチェックでこれが3%の半分以上を占めるとしています。

さらにお金の面だけでなく、投資家にとっては心の平安が得られ、アドバイザーにとっては顧客が新規のお客を紹介してくれる、というような数値を超えたウィン・ウィンの関係が作れるとしています。もちろん、日本とアメリカでは環境が異なりますが、日本でも以下のようなことが考えられ、もしかしたら米国以上のアルファがあるのかもしれない。

不適切なアドバイスが長期的には非常に高くつく例をいくつか述べておきます。

- ライフプランと整合性のないアセット・アロケーション
- 無駄の多いアセット・ロケーション
- リスク許容度を越えた投資対象の選択
- 長期投資に不適當な銘柄選択
- リターンに報われないリスクをとる
- コストの高い投資対象の選択
- 不必要な回転売買と銘柄入れ替え
- 相場の乱高下に心が乱され投資家が投資方針と異なる行動をとってしまう

将来の自分を支えてくれるのは今の自分しかいません。本当に信頼できるアドバイザーを無駄のない効率的で安心できる伴走者として採用し、長期資産形成の長旅を始めていただきたいと思います。FIWA協会は一定の形式要件を満たすアドバイザーをホームページで紹介していきます。その面でみなさまのお役に立てればと願っています。

<モデルポートフォリオ:2020年2月末の運用状況>

単位：%

		トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の投資額に対する騰落率			
		1か月	1年	5年 (年率)	10年 (年率)	10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月 ~ 242万円
4資産型	積極型	-7.51	0.40	3.06	8.78	15.11	-2.27	8.74	52.33	85.25
	成長型	-4.48	1.83	2.47	6.93	10.49	-0.57	7.67	38.52	68.54
	安定型	-1.45	3.03	1.70	4.92	6.36	1.02	6.19	25.52	50.70
2資産型	積極型	-6.68	2.13	3.46	9.58	16.32	-1.06	13.04	58.38	105.54
	成長型	-3.99	3.32	2.57	7.63	12.02	0.48	10.57	43.56	83.42
	安定型	-1.29	4.29	1.53	5.54	8.29	1.92	7.80	29.68	60.73

* 投資にかかるコストは控除していない。積み立ては、税引き前分配金再投資。ポートフォリオは毎月リバランスをしたものとする。積み立ては計算月数分を運用したものとする。例えば1年の場合は2019年2月末に1万円投資資金を積み立て始め、2020年1月末の投資資金までとする(2020年2月末積み立て分は運用期間がないため含めていない)。出所:イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがMorningstar Directにより作成。Morningstar Directについてのお問い合わせは、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンのお問い合わせメール(<https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/>)まで。

ポートフォリオの資産配分比率(外貨建て資産は円換算ベース)

4資産型		国内株式: TOPIX	外国株式: MSCI KOKUSAI	国内債券: NOMURA- BPI (総合)	外国債券: FTSE WGBI (除く日本)	
		積極型	40%	40%	10%	10%
成長型	25%	25%	25%	25%		
安定型	10%	10%	40%	40%		
2資産型		世界株式: MSCI ACWI (含む日本)		世界債券: FTSE WGBI (含む日本)		
		積極型	80%	20%		
		成長型	50%	50%		
		安定型	20%	80%		

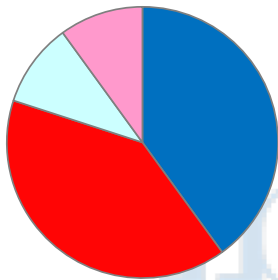
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「長期投資仲間」通信『インベストラ이프』のその他の記事はこちらからご覧ください。
<http://www.investlife.jp/>

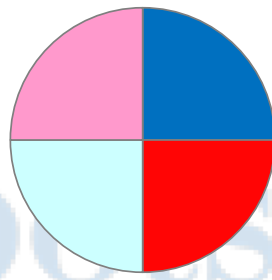
4資産型

- 国内株式: TOPIX
- 外国株式: MSCI KOKUSAI
- 国内債券: NOMURA-BPI (総合)
- 外国債券: FTSE WGBI (除く日本)

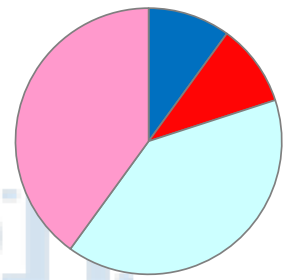
積極型



成長型



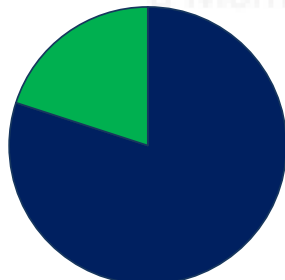
安定型



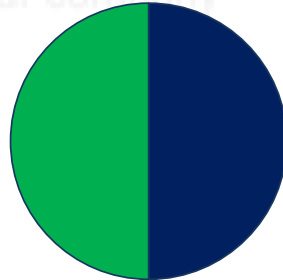
2資産型

- 世界株式: MSCI ACWI (含む日本)
- 世界債券: FTSE WGBI (含む日本)

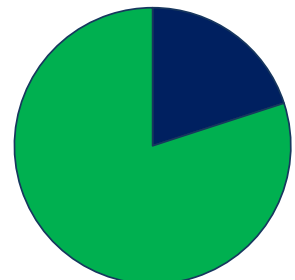
積極型



成長型



安定型



当資料は「インベストライフ」のために、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出、作成しています。特定の投資信託による投資の推奨を行うものではありません。

「長期投資仲間」通信『インベストライフ』の
その他の記事はこちらからご覧ください。
<http://www.investlife.jp/>

<直販ファンド:2020年2月末の運用状況>

運用会社名	ファンド名	トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の 投資額に対する騰落率				1万円ずつ積み立てた場合の 月末資産額				2020年2月末		2019年 11月末	2020年 2月中
		1ヵ月	1年	5年 (年率)	10年 (年率)		10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月~ 242万円	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月~ 242万円	純資産 (億円)	基準価額 (円)	(前回掲載時) 基準価額 (円)
さわかみ投信	さわかみファンド	-9.82	-4.99	1.05	6.43	18.81	-6.31	-0.50	36.99	117.24	11.24	59.70	164.39	395.38	2,711.3	22,865	25,985	-8.73
セゾン投信	セゾン・バンガード・ グローバルバランスファンド	-1.43	6.68	2.65	7.20	11.95	3.73	12.45	43.52	-	12.45	67.47	172.22	-	2,003.8	15,473	15,423	10.29
レオス・ キャピタルワークス	ひふみ投信	-10.03	-3.84	7.97	14.27	17.83	-5.80	9.91	97.83	-	11.30	65.94	237.39	-	1,121.2	43,770	49,178	-21.07
セゾン投信	セゾン 資産形成の達人ファンド	-4.79	6.14	6.10	12.69	18.49	3.09	21.40	91.06	-	12.37	72.84	229.27	-	897.4	22,342	22,781	11.21
鎌倉投信	結い 2101	-8.00	-5.80	1.81	-	-	-5.80	0.29	-	-	11.30	60.18	-	-	379.7	17,477	19,194	2.94
コモズ投信	コモズ30ファンド	-8.88	-0.22	3.06	7.74	17.16	-2.91	5.83	50.13	-	11.65	63.50	180.16	-	169.4	26,329	28,994	2.47
ありがとう投信	ありがとうファンド	-4.12	5.24	3.29	8.36	15.70	2.51	10.54	51.24	-	12.30	66.33	181.49	-	127.6	18,777	19,131	-0.25
クローバー・アセット	コドモ ファンド	-6.78	1.41	5.66	-	-	-1.39	11.66	-	-	11.83	66.99	-	-	73.0	17,278	18,495	-0.06
ユニオン投信	ユニオンファンド	-4.23	2.03	1.76	6.61	16.54	1.22	6.19	35.06	-	12.15	63.71	162.07	-	71.1	23,934	24,461	0.16
コモズ投信	ザ・2020ビジョン	-14.00	-1.94	2.70	-	-	-7.99	2.86	-	-	11.04	61.72	-	-	36.6	14,296	17,354	-0.04
クローバー・アセット	浪花おふくろファンド	-3.37	4.35	5.17	9.18	15.26	1.74	13.26	60.91	-	12.21	67.96	193.09	-	12.8	20,842	21,285	0.06
クローバー・アセット	らくちんファンド	-2.84	7.02	4.25	7.97	13.85	3.50	13.84	53.39	-	12.42	68.31	184.06	-	10.2	17,692	17,770	0.08
クローバー・アセット	かいたくファンド	-2.30	9.09	5.54	9.75	13.36	5.11	20.19	68.98	-	12.61	72.12	202.77	-	7.7	22,098	21,809	-0.10

*積み立ては税引き前分配金再投資、計算月数分を運用したものとします。例えば1年の場合は2019年2月末に1万円で積み立てを開始し、2020年1月末投資分までの2月末における運用成果とする(2月の積み立て額は入れない)。

出所: MorningstarDirect のデータを用いてイボットソン・アソシエイツ・ジャパンが作成。MorningstarDirectについてのお問い合わせはイボットソン・アソシエイツ・ジャパンのお問い合わせメール(<https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/>)にてお気軽にご送信ください。