

連載



前回までの本コラムで、資産を着実に増やしていくためには長期分散投資の実践が有効であることなどについて見てきました。

とは言え日頃の提案活動では、お客さまから「今は買い時なの?」とか「そろそろ利益確定した方が良い?」などと問われることも現実的には多いのではないのでしょうか。

今回は特に長期にわたる資産形成をお考えのお客さまに対して、アドバイザーの皆さんにぜひご提案して頂きたい投資の基本的な考え方についてお話ししたいと思います。

まず、「安い時に買って高い時に売る」ことはできるのでしょうか。これは、言い方を換えれば売買のタイミングを当てるということです。確かにこれが継続的に実現できれば、大きな利益を得ることができるでしょう。投資の世界では「人の行く裏に道あり花の山」(群集心理に惑わされるのではなく、他人と反対のことをやったほうが上手くいくという意味)という有名な格言がありますが、実際には買い時と売り時を正しく当てることは困難です。むしろ人間の心理として、上がってくると強気になり下がってくると不安になって、結果的に「高い時に買って安い時に売る」ことになりかねません。確かに過去(あるいは今でも)の提案において、「ここまで相場が下がってきたので、そろそろ買った方が良いと思います」といった内容のセールス活動はよく行われていたようですが、これは言わば当てにいく投資です。この考え方は当

り外れに大きく左右される短期志向が特徴ですが、プロでも難しいだけではなく、お勧めする商品が日々変化してしまう恐れがあります。そこでアドバイザーの皆さんに提案して頂きたい考え方が、これと対極にある当てにいかない投資です。

図表は両者の比較です。まず当てにいく投資では、収益の源泉を相場の上げ下げに求めます。従ってアドバイザーは、例えば経済のファンダメンタルズや企業業績、経済指標や金融政策等に加え、為替や需給動向などの分析や予想等といった高度な知識やスキルを身につける必要があります。また常にマーケットを見続けることが求められます。これに対して当てにいかない投資では、世界の株式や債券等といった成長する可能性が高い資産、すなわち世界の経済成長が収益の源泉となります。アドバイザーはリスクリターンや長期分散投資の効果といった、主に普遍的な知識をしっかりと身に付けることで十分な提案が可能です。こちらは当たり外れに左右されにくい長期志向の投資手法であると言え、誰でも実践でき、またいつでも提案できる点が大きな特徴です。

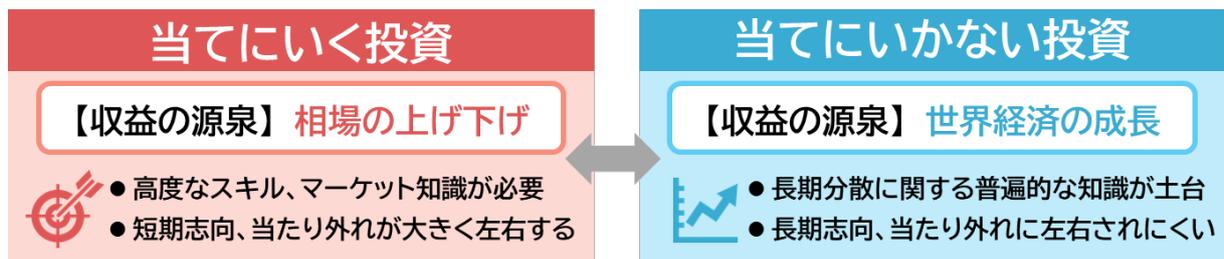
この2つの異なる考え方は販売金融機関や対象とするお客さまなどによって、必ずしもどちらが優れているという比較判断はできないのですが、これからアドバイザーの皆さんにぜひ心構えとして持って頂きたいのが、当てにいかない投資という考え方です。

今、日本では中学や高校での金融教育の進展や新しい少額投資非課税制度(新NISA)の開始など、資産形成についての考え方が大きく変わろうとしています。あえて誤解を恐れず表現すると「お金もうけ」から「資産形成」への投資スタンスの変化の中で求められる基本的な考え方は、まず間違いなく当てにいかない投資であると私は確信しています。

(執筆:りそなアセットマネジメント

未来資産形成ラボ所長 南川 久)

図表 当てにいく投資と当てにいかない投資



出所:りそなアセットマネジメントが作成