

これからあなたが投資しようとしている金融商品の内容を、あなたは他人に完全に説明することができるでしょうか。特に、その金融商品をあなたが買うことによって、売り手（販売業者と運用業者）は一体いくら儲けることができるのかを、完全に把握しているでしょうか。こういったことを「自分で」説明できないものには投資しない、という固い決意をすることが大切です。投資を始めるにあたって、この決意は今後しばしばあなたを守るはずです。

昔から、運用の世界には、一見うまそうでいて実は危険な、怪しい儲け話がたくさんありました。また、金融に関するテクノロジーが発達してきた上に、規制緩和が進んだこともあって、近年複雑な仕組みの金融商品がふえています。ところが、最近の複雑な新商品の多くは、合理的な運用のニーズを反映したものではありません、単に目先を変えることと、売り手側の儲けを隠すことに目的があると思われるような悪質なものです。

たとえば、二〇〇〇年から二〇〇一年にかけて大量に販売されて、後に顧客と証券会社のトラブルが多発した、俗に「EB」（他社株転換権付き債券）と呼ばれる商品などはその典型でした。EBによる売り手側の利益額を計算するにはかなり高度な金融と数学の知識が必要でした。しかし、高度な知識がなくとも、「よく分からないから、やめておこう」と考えることができれば、EBの被害者にはならず済んだはずですよ。

ここで肝心なことは、たとえばあなたがEBへの投資を見送ったとしても、

損をするのは儲け損なつた売り手の側であつて、あなたではありません。

お金の世界で「本当にうまい話」がそうあるはずはありませんし、もしあつたとしても、それを見つけた人は自分でチャンスを生かそうとするのではないのでしょうか。わざわざ手間をかけてセールスするのは、あなたを儲けさせるためではなくて、売り手が儲けるために決まっています。納得できないものは、遠慮なく、見送ることにしましょう。

銀行預金から、投資信託、EBにいたるまで、金融商品はすべてプロ同士の取引によつて価格が決まるマーケットで得られる収益（リターン）を、売り手と顧客で分け合う構造になっています。したがつて、売り手側が一体いくら儲けているのかが分からないならば、その運用商品について必要な理解をしたことにはならないということなのです。

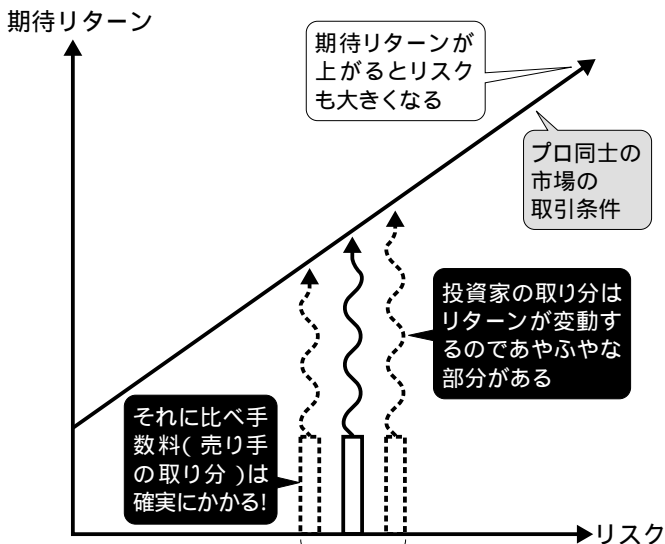
もちろん、投資対象の内容がよく分からないと、その対象を買つてもいいものかどうか、また、いいとしてもいくら買つていいのか、といったことの決めようがありません。

**投資はあくまで「自己責任」が原則。
相談するなら売り手側ではなく、中立な立場の人に**

それでは、よく分かつている他人に判断を仰ぐことはいいいのでしょうか。他人にアドバイスを求めることはいいいことなのでしょうか。

運用商品のリターンの構造

売り手の取り分(手数料)が分からないと、
自分の真の期待リターンは分からない!



リスクのレベルが分からないのは論外!

リターンの結果は不確実でも、
リスクは確実に投資家の負担になるので注意しよう!

まず、その他人が証券会社のセールスマンや生命保険会社のセールスレディーのように、あなたが商品を買うことによって利益を得る相手の場合、相談する際には注意が必要です。実は、それは赤ずきんちゃんがおオカミに道を聞くくらい危険なことだからです。相手はプロなので、ウソを言わずに印象を操作するテクニクに長けています。

中立な立場の人に相談する方が、売り手側の人に相談するよりは、はるかに安心です。良心的で確かな知識を持ったアドバイザーはぜひ大切にしましょう。たとえば、金融機関と一切利害関係のない（ここが肝心です）ファイナンシャルプランナーがいれば理想的です。しかし、この場合にも、自分で判断できるように理解をサポートしてもらい、**自分の投資に関する判断はあくまでも自分で行うことを原則とすべきです。**

運用の世界は否応なく「自己責任」が原則です。分からずに決めて泣き寝入りするだけの自己責任ではなく、自分が納得した上で決めたことの結果を明らかに受け入れるような明るい自己責任でありたいものです。だまされたり、後悔したりしないためには、自分がよく知る以外の方法はありません。

ルール2

**ビギナー向けの
運用商品などない！**

「ビギナー向けの運用商品」などはない、
と割り切りましょう

マネー雑誌はもちろん、最近では一般向けの雑誌でも、しばしば投資のビギナー向けに特集が組まれています。こうした特集記事の取材で「投資のビギナー向けの運用商品を教えて下さい」とか「ビギナー向けのファンドを三本あげてください」といった質問を受けることが筆者も時々あるのですが、こうした質問には常々違和感をおぼえていました。

本書もそうした試みの一つですが、投資ビギナーに向けた情報提供はたいへん重要だと思えます。しかし「ビギナー向けの運用商品」というものが本当にあるものなのでしょうか。

そもそも「ビギナー向けの運用商品」がある、という考え方自体が、運用商品の売り手が演出するフィクションなのではないでしょうか。個別の株式でも、投資信託でも、同じ投資対象を同じときに保有する限り、ビギナーが買おうとベテランが買おうと収益率は同じなのが投資の世界です。この点で、スポーツカーやカメラのような使い手を選ぶ商品と、運用商品は大いに異なります。つまり、運用の世界は非常に平等なのですが、同時にプロと全くのビギナーが対等の条件で勝負をしなければならぬ、厳しい世界だともいえます。

たとえば、ビギナーだからといって、手数料の高い商品を甘んじて買うことは本意ではないでしょうか。

しかし、自分がビギナーだという甘えを自分に許すことで、売り手に対する過剰な信頼や自分が親切にされるのは当然だといった心のスキができることが

あります。気がつくと、すっかり売り手側のペースにはまり、売り手にとって有利な商品を買わされていることがしばしばあります。

運用商品は買い急がず、

「深く理解した相手」とだけ付き合おう

さて、こうした特集記事で実際にビギナー向けとして紹介される商品は、たとえば株式と債券が両方入っている投資信託(「バランス・ファンド」と呼ばれています)や、その比率を自動的に調節してくれるような商品です。外国資産が多少入っている商品なども、外国コンプレックスのある初心者や日本悲観論者には受けるようです。いずれも、つまるところ、ほどほどのリスクというのが推奨理由のようですが、「はじめの一本に最適」などと巧みにすすめる怪しい専門家のコメントも一緒に載っていたりします。

しかし、実は少しもビギナー向けではありません。

まず、この種の商品は、中身がどのようになっていて、どのくらいのリスクがあるものなのかを把握することが困難です。特に初心者には面倒でしょう。しかし、自分の投資の内容を把握することは重要です。だとすると、たとえば株式が「五〇%前後で適宜変動」という商品を一〇〇万円買うよりも、株式だけで運用される商品を五〇万円だけ自分で買う方が、はるかに投資の内容を把握しやすいはずですよ。

リスクを抑えたいという意図があるなら、リスクのある対象に投資する金額を絞り込むことが、最も単純で確実です。お金を無理に使い切る必要はありません。

また、ほとんどの場合、「株式と債券を五〇%ずつ」組み入れるというバランス・ファンドよりも「株式だけを投資対象とするファンドを五〇%と債券や預金で五〇%」という組み合わせの方が、支払う手数料が安くなります。

運用商品はいつでも売っているので、買い急ぐことはありません。 十分理解してから買えばいいのです。また、シンプルで内容のハッキリしたものを**買うことをおすすめします。**

運用商品については、深く理解した相手とだけ付き合っ、そしてできれば、正直な相手とだけ付き合っ、という感じがいいと思います。

ルール3

自分が他人とちがうことを
認めよう！

「自分と他人とはちがうのだ」と理解してから
投資を考えることが大切です

あなたは自分や他人の年齢が気になりますか？ 資産運用の世界でも、しきりに年齢を気にする人がいます。たとえばアメリカでは、しばしば「一〇〇から自分の年齢を引いた比率（％）で株式を持つ」といったアドバイスをするようです。日本では、求人広告に堂々と年齢制限が出ていますし（差別の一種だと思いませんか）、会社の中でも入社年次や年齢に関する意識が強いようなので、運用を年齢と関連づける意識はもつと強いかも知れません。確かに、年齢もマネープランを考える際の重要な要素ですが、それ以外にも重要な要素はたくさんあります。

たとえば、「同じ会社に勤めていて、入社年次が同期で、収入も同じ、貯金の額にも大差がない、三五歳の男性」が二人いたとしても、思いつくだけで以下のような要素があります。

まず、将来の「稼ぎ」の見込みです。日本の雇用と報酬のシステムは急速に変化しつつあります。**同じ会社の同期といえども、今後は年収に大きな差がつくようになるでしょう。**サラリーマンは体が資本というくらいですから、**健康状態の差も重要です。**もちろん、仕事がデキル人物かそうでない人物かということもあるでしょうし、これまでとこれからの「運」による差も大きいでしょう。「これからの運」を今考えることができるのか、といぶかる読者もいらつしやるでしょうが、運と呼ばれているものの中には、実はある種固定的な能力の差が含まれていることは読者にもご理解いただけるでしょう。能力の差を認