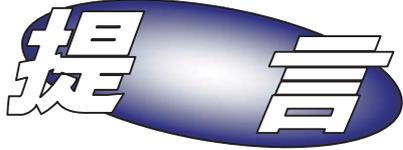


オピニオン



このコラムは運用会社や金融機関のエキスパートの方に執筆をお願いしています。

わが国の資産運用業界においては、「個人顧客の金融リテラシーは低く、それが家計金融資産に占める投資信託の保有比率が伸び悩んでいる最大の原因だ」とする意見が広言されているが、こうした見方は果たして本当に正しいのだろうか。

確かに一般生活者が金融サービスや理論に日頃から触れる機会は限定的であると思われる、絶対水準として金融リテラシーが高くない傾向にあることは十分に考えられる。ただし、そう

だからといって、資産運用業界で働き、プロフェッショナルを自認する私たち自身も、上から目線で偉そうに講釈を垂れられるほどに金融リテラシーが高いとは限らない。

例えば、投資信託の商品企画担当者等は、主要国金融政策の動向や金融市場の変動等について、したり顔で私見を述べられるほどには知識は持っているだろうが、そうしたプロフェッショナルたちが年金等の公的保険制度を正確に理解しているとは限らない。最近話題の「老後2,000万円問題」を引き合いに出すわけではないが、自分自身や親しい知り合いがどれだけの資産を老後の備えとして形成しておかなければならないか、正確に理解している資産運用会社の役職員は決して多くないよ

うに思われる。老後の生活資金等の備えのための資産形成をサポートする投資信託の商品企画担当者や運用担当者等が、解決すべき対象である顧客の問題を正確に理解しようともせず、問題解決の手段に過ぎない商品そのものに偏った知識を深く持っていることが、本当に「金融リテラシーが高い」と言えるのだろうか。

また、サービス利用者であ

資産運用業界の金融リテラシーとプロ意識

る一般生活者の金融リテラシーが、金融プロフェッショナルである私たちと比べて相対的に低いことが百歩譲って事実だったとしても、その金融リテラシーが上がりさえすれば、顧客の問題が解決され、結果として投資信託の保有比率が高まるであろうことを期待するという姿勢があるように感じられるのも何とも釈然としない。

金融サービスを提供する金融機関に求められる付加価値の一つは、顧客との間に存在する情報の格差を埋め、最適な金融サービスを最適な形で利用するようサポートするエージェント的役割にあることは言うまでもない。その役割を果たそうともせず、顧客のニーズに必ずしも整合しない商品やサービスを開発し、「せ

っかく良い商品を提供しているのに、これを使いこなせないのはリテラシーが低いからだ、やれやれ」とでもいうような態度は、金融プロフェッショナルであることを放棄しているようにも感じられる。

資産運用会社の主要な事業は、投資信託を始めとする資産運用商品の開発と運用、その提供にある。過去数十年にわたって私たちがこの事業に精を出してきた結果、考え得る限りありとあらゆる種類の投資対象や運用戦略の投資信託が6,000本を超えるまでにあふれかえっている現状がある。

一方、そんなに懸命な商品開発・提供競争にもかかわらず、家計金融資産に占める投資信託保有比率は他の先進国と比べてもまだまだ低い水準にあり、何よりも一般生活者の自助による資産形成が十分になされていないのが紛れもない事実である。

この事実だけとって、資産運用業界で働く私たち「自称金融プロフェッショナル」の金融リテラシーの低さとプロフェッショナル意識の欠如が明らかであろう。

資産運用サービスのコモディティ化が加速度的に進むなか、構造的に資産運用会社の存在意義を疑問視する見方も広がりつつあるが、そもそも本来根底にあるべき付加価値である金融プロフェッショナルのクオリティの低下に、改めて資産運用業界の先行きの暗さを感じる今日この頃である。
(〇次郎)