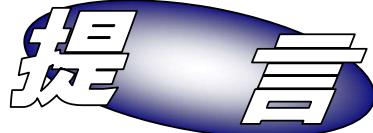


オピニオン



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。

オンライン証券会社が主導する形で証券業界の株式等売買手数料の低下・無料化が進んでいるのと同様に、資産運用業界においても一部の日系資産運用会社が積極的に低コストファンドの開発・提供に努めており、投資信託の信託報酬率の低下が加速度的に進んでいるように見受けられる。

資産運用サービスの主要商品である投資信託の信託報酬が引き下げられることは、それを利用する一般生活者にとってはお得であり、オンライン証券会社で積立を行う若年層の多くが低コストファンドを選好していることから、「低コスト」というコンセプトが顧客のニーズを喚起し、汲み取っているという側面があるのは間違いないだろう。

ただ、低コストファンドにばかり顧客の運用資金が集中し、資産運用会社の新たな施策がそうした低コストファンド開発競争への参入やそこでの手数料引き下げ競争ばかりになってしまう流れというのは、資産運用業界全体にとって、また、ひいては顧客にとっても、果たして望ましいのだろうかという懸念が尽きない。

まず、資産運用業界は低コストファンドを提供することによって、社会に期待される使命を果たすことができているのだろうかという疑問がある。

投資信託を始めとする資産

運用業界が提供するサービスの目指すところは、顧客である一般生活者の中長期的な将来の資金需要に対応するための資産運用手段の提供であり、それを通じてその顧客の生活水準を高めるところにあると考えられる。しかし、今なお個人金融資産の大半が預貯金に偏在している現状、私たちはそれが実現できていると自信をもって言うことは難しい。

確かに、低コストファンドが一部の若年層のニーズを喚

低コストファンド 隆盛の現状を憂う

起し、捉えている面があるのは事実だろうが、それが今後も継続するとして、個人金融資産の偏在を解消し、我が国の一般生活者の多くが資産運用サービスを利用するような状況に至るほどのエネルギーを持っているかというところではないように感じる。

生活者の中長期的な資産運用において、低コストファンドを含む投資信託は単なる手段に過ぎず、それをどのように用いるのかのアドバイスまで含めてサービスとして提供されるべきと本来的には考えられるが、そのような提供付加価値の拡大に努めず、手段の低コスト化にばかり懸命になることは、使命を果たす方向に向かっているのだろうか。

また、業界全体が低コスト化の流れにあることは、自らの事業性を脆弱にすることであり、長期的には顧客に迷惑を掛けることになるのではないかという懸念もある。

資産運用業の重要な特性の一つに、顧客と利害を一致させ、ともにWin-Winとなる関係を事業モデルの基礎としているというものがあるが、低コストファンドに注力し、事業性を自ら放棄するような行動に出ることは、誇るべきそのWin-Winの関係性に資するものではないように感じる。特に、資産運用業界に期待される機能は、短期的な値上がり益を目指す「投資」というよりも、長期的な視野にたって生活者の人生設計を支援する「資産形成・資産運用」というものである。そのため、事業としてのサステナビリティが脆弱になることは、結果的に顧客にも不利益を生じさせる懸念があるようにも思われる。それは果たして、私たちが目指すべき「顧客本位の業務運営」のあり方なのだろうか。

低コストファンドというコンセプトの全てを否定するつもりはない。ただ、「安いことが良いことだ」というコスト水準ありきの発想に固まらず、私たち資産運用業界がこの社会にどのような付加価値を提供すべきなのかという視点からあるべきサービスを開発し、それに応じた相応の手数料を頂くことで、長期的にサステナブルなWin-Winの関係を顧客と構築するというアプローチもいま必要とされているのではないだろうか。

(○次郎)