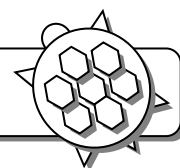


亀さん通信

11月が終わるといのに穏やかな日が続いていますが、いかがお過ごしでしょうか？

亀のように歩みは遅くとも、『お金力』をしっかり、確実に身につけていただく【亀さん通信】第170号の発信です！



隣の芝は本当に青いのか？

銀行員にしつこく勧められて**投資信託**（以下、投信）を購入し、投資デビューをした方は少なくないでしょう。持っている投信の値動きが気になることはもちろんですが、こう思ったことはありませんか？同じ銀行で買った人は**儲かっているの**だろうか。とはいえ、誰彼構わず聞いて回るわけにはいきませんし、銀行で尋ねても教えてくれません。要は情報が隠蔽されてきたわけです。ところが、金融庁の方針によって、今年度からそういった情報が「見える化」されたのです。という訳で、今回は隣の芝生が気になる方の疑問にお答えしましょう！

『運用損益別顧客比率（2018年3月末時点）』

	▲50%～	▲30%～▲50%	▲10%～▲30%	0%～10%▲	0%～10%	10%～30%	30%～50%	50%～
十六銀行	0.0%	0.4%	6.3%	32.2%	29.2%	22.4%	5.6%	3.8%
大垣共立銀行	0%	0%	6%	32%	29%	26%	5%	2%

十六銀行では顧客の**39%がマイナス、61%がプラス**。大垣共立銀行では**39%がマイナス、61%がプラス**。要するに両行とも3月末時点で投信を保有していた**顧客の4割が損失**を抱えていたということ。実際に金融庁が公表している資料でも、顧客の4割がマイナスとなっていますから、平均的だと言えます。これを見て、どう思われましたか？私的にはマイナスの人がそんなに多いのかという印象。まともな投信を購入していれば、ちょっと考えられない数値です。事実、顧客への直販を行っている新興の独立系運用会社では、**9割程度の顧客が含み益**だったとのこと。それにしても不思議なことが起こるものですね。両行の数値が同じだとは。まあ、元銀行員の私から言わせれば、ある意味で予想通りです。（笑）

日本銀行の統計によると、家計の投信保有額は6月末時点で約73兆円。株高などの追い風が吹いたのにも関わらず、ピークの2015年6月の約83兆円に比べ**10兆円減少**しました。少額投資非課税制度（NISA）や個人型の確定拠出年金（iDeCo）の対象拡大など、長期投資を促す制度面の整備は進んでいます。それでも「貯蓄から投資」が一向に進まないのは、投信を販売する側の姿勢に問題があるでしょう。投信の新規販売による手数料収入は、銀行の貴重な収入源となってきました。つまり顧客の利益は二の次で、手数料が高い投信の頻繁な入替、即ち**回転売買で稼いできた**わけです。ところが、それに金融庁が待ったをかけました。投信の平均保有期間が短期化し、顧客数が伸びていないと指摘し、経営者から現場まで顧客本位のさらなる強化が課題だとクギを刺したのです。それが昨年3月に公表された「**顧客本位の業務運営に関する原則**」です。

以降、大手銀行を筆頭に投信販売手法の見直しが始まりました。顧客に長期保有を促して運用益を得られやすくする関係づくりを目指し、具体的には新規の販売額を行員の業績評価から外し、残高をどれだけ積み上げたかを重視する体系などに移行するようです。けれども、長期運用に適した低コストの投信に個人マネーがシフトすれば、**銀行の収益は減少**することになります。あの強欲な銀行がそんな状況を**看過**できるのでしょうか？はなはだ疑問ではありますが、いずれにしても預貯金に眠る約900兆円の山を動かすには、銀行の取り組みが重要になってくるでしょう。まあ正直、期待はしていませんが…

金融庁が公表し、金融機関が採択した「顧客本位の業務運営に関する原則」。ということは、そもそもこれまで**顧客本位ではなかった**のでしょうか？何度も書いていますが、金融機関は慈善事業を行っているわけではありません。金融機関が儲かるということは、**誰かが損をしている**ということ。では、誰が損をしているのか？くれぐれも**カモにならない**ように気をつけましょう！

悔いを残さぬよう、残り一月を走り切りましょう！

㈱亀山保険事務所 亀山裕弘（みけい） 1級ファイナンシャル・プランニング 技能士 0575-28-2768 info@kameyama-hoken.com