



運用の始め方と

金融機関との付き合い方

意思決定をする時には他人を近づけてはいけない

幾ら投資するのか、
どこでやるのか？

資産運用をはじめよう。

とは言え、ほとんどの人が何らかの金融資産を持っている。つまり運用はしている。

しかし、1つの問題は運用資産の中から「幾ら」の金額を、リスクがあるけれどもリターンの獲得を目指す「投資」に振り向けるかだ。また、実際の運用は、何らかの金融機関を通して行うことになるが、金融機関の選び方、口座開設の仕方、金融機関との付き合い方などが具体的な問題になる。今回は主にこれらの2点をご説明する。

「投資額」の決め方は3通り

普通の生活者が、損をするかも知れないリスクを取ってお金をより効率的に増やそうとする「投資」にお金を幾ら振り向け

たらいいのかについては、大まかに言って、3通りの決め方がある。

1つ目は、数カ月分の生活費程度のお金を別として、しばらく使わないお金^①の全額を「投資」に回すことだ。大胆すぎるように思われるかも知れないが、これで案外問題がない場合が多い。

例えば、健康で安定した職に就いているサラリーマンは、将来それなりの金額を稼ぐことが見込まれる。よほどのお金持ち以外、その金額と比較すると、運用できる資金の金額は取るに足らない場合が多い。そして、お金持ちの場合は運用の損失に強い。

投資の方法が正しい必要があるが（決して難しくはない）、案外この方法で問題がない。但し、お金が必要になった時には、投資を「躊躇なく、部分的に換金」する心の用意が必要だ。投資信託や上場株式のような投資対象の場合、通常は数日で換金できるので、困ることはない。価格の変動はあるが、本

稿の方法ならゼロになることは考えにくい。但し、不動産や生命保険のような換金しにくい対象には注意が必要だ。

もちろんリスクを取った運用では損失が出る場合がある。この点を考えると、当面使わない資金の全てを投資に回すのは「不安だ」、少なくとも「落ち着かない」という方がおられよう。こうした方には、第2の方法として「可能損失額からの逆算」で投資の金額を決めることをお勧めする。

「投資」は「1年後に、最悪の場合投資額の3分の1くらい損をするが、最悪と同じくらいの確率で4割くらい儲かることがあり、平均的には年率5%くらいの利回りになる」と考えてみよう。この条件は公的年金と同様に内外の株式のインデックス・ファンド（株価指数に連動する投資信託）で運用すると考えてみたものだ。こうした条件の「投資」にあなただは、自分の資産の中から幾らの金額を投じたいと思うだろうか。



経済評論家
山崎 元

○.....○
[やまさき・はじめ] 経済評論家。楽天証券経済研究所客員研究員。(株)マイベンチマーク代表取締役。1958年北海道生。1981年東京大学経済学部卒業、三菱商事に入社後金融関係の会社に12回の転職を経て現職。資産運用を中心に経済一般に広く発言。将棋、囲碁、競馬、シングルモルト・ウィスキーなどに興味。



>>> 45歳・投資経験ゼロからの老後資金の作り方

一度しかない人生では「最悪に備える」ことが重要だ。例えば、200万円が許容できる損失額の上限なら、600万円が投資に回せる金額の上限になる。もちろん「平均年率5%」が魅力的でないと思う場合などは、上限まで投資する必要はない。

第2の方法は、慎重に理屈で考えたい人に向いている。但し、徹底的に考え抜いた結果が、第1の方法と一致していたというケースは少ないと思う。

まとまったお金がない人の方法

そもそも投資に回すようなお金がまだ十分にはない、と思う人が少なくないのだが、こうした人のために第3の方法がある。

それは、一定額を毎月、積立で投資する方法だ。「まとまったお金がないから投資しない」ではなく「まとまったお金を積立投資で作る」と考えるのだ。

老後に備えるお金は、サラリーマン（厚生年金がある）の場合手取り所得の15%くらい、フリーランス（国民年金しかない）の場合は25%くらいを継続的に貯める必要がある。こうした貯金の「少なからぬ一部」を定期的かつ自動的に積立投資する。

現実問題として貯蓄は必要であり、その主な部分を投資で増やす。積立の場合、投資額はゆつくりと拡大するのではしばらくの間は大きなリスクにならない。そして、お金が貯まってくると、リスクへの対抗力

が増している仕掛けだ。

読者に頭の体操を強いるつもりはないが、3つの方法に本質的には大きな差はない。

金融機関の選び方

さて、投資に回す金額について決定と覚悟ができたでしょう。それでも本格的に資産運用を始めることが面倒なのは、金融機関の選択と口座開設の手続きをどうしたらいいのかをイメージしにくいからだろう。

実際、取引する金融機関の選び方は、難しいと言えは難しい。

そもそも気づいてみたら自分に近づいてきた金融機関と取引をしていたという人が多いので、意識的に選ぶ機会が少ないかも知れないのだが、金融機関選びには、一般的に以下のような着目点がある。

- ① 欲しい取扱商品があるか？
- ② 信頼できる会社か？
- ③ 場所や取引方法が便利か？
- ④ 手数料等のコストは安いのか？
- ⑤ 良いアドバイスを貰えるか？

どれも当然のポイントだと思われるかも知れないが、実はこれらの中に1つだけ「不適切」なものがある（答えは後述）。

銀行との付き合い方の3原則

読者の多くは、給与や仕事の報酬を銀行の普通預金口座で受け取っているだろう。

サラリーマンなら、給与振込口座のある銀行が最も身近な金融機関だろう。

筆者も、最初に就職した会社と同グループの銀行に給与振込口座を作り、その口座を12回転職した現在でも使っている。

銀行との付き合い方には、以下の3つの重要なポイントがある。

- ① 「1人1行1千万円」。
- ② 銀行では「投資」をするな。
- ③ なるべくネット取引を使え。

まず大事なのは、預金保険による預金の保護範囲が1人当たり、1行（複数の預金口座を合計して）、1千万円までであることだろう。

過去何十年も特殊な例外（日本振興銀行を除いて日本の銀行の預金の一部がカットされたことはないが、今後は保証できない。1行1千万円を超える預金を持たない方が安心だ。これは一応の「基本」だ。

同じ銀行で、どうしても1千万円を超えてしまう場合は、「個人向け国債変動金利型10年満期」を買う。銀行預金より安全でかつ元本割れしないし、将来の金利変動リスクに強い。但し、「決して」保険や投資信託など他の商品を買わないことが肝心だ。

本稿のテーマに関連して、特に重要なのは、銀行では決して「投資」に関わらないことだ。具体的には、投資信託、生命保険を買ってはいけない。

理由は2つある。1つは銀行が給与振込口座等の動きを通じて預金者の情報を知り

すぎた手強すぎるセールス主体であることと、もう1つは銀行が店頭で扱う投信や保険が何れも手数料が高い、顧客にとって「適切であり得ない」ものばかりだからだ。

そして、銀行は、できるだけ銀行員と顔を合わせない形で利用するといひ。ネット専門の銀行を使わないまでも、各行に用意されているネット取引を十分活用するといひ。①待たなくて済むし、②手数料が安いことが多いし、③無用なセールスに合わずに済むし、④感染症防止にも支店に行かないのは良いことだ。

アドバイスを商品購入と分けよ

さて、先ほどの問題の答えを言おう。アドバイスに期待して金融機関を選んではいけない。

それは、運用アドバイスと運用商品の販売の間に「利益相反」(解消できない利益の対立)があるからだ。例えば、手数料率の高い商品Aと相対的に手数料が安い商品Bがある場合、相談を受ける側には商品Aを売りたいというインセンティブ(誘引)が存在する。街角によくある生命保険の「相談窓口」を標榜する乗合販売代理店などで日常的に起こっている問題だ。

必ず守るべき原則は、「運用のアドバイスを求める相手は、あなたに運用商品売って利益を得る可能性がある人であってはいけない」ということだ。例外はない。

投資は結果が不確定だし、運用の環境も商品も一見複雑に感じるので、他人の意見なりアドバイスなりを聞いて考えたいと思うのが「人情」ではあるのだが、これは厳に避けるべき悪弊なのだ。

他人である金融機関に対して、良いアドバイスを欲しいとか、親切に構ってほしいとか、自分は「客」なのだから丁寧に扱われるべきだと思ふ感情は、「全て」余計であり同時に危険だ。特に高齢者に対して強調したいが、話し相手を金融マンに求めるのは大変高く付く。止めたほうがいい。

市場のリスクと人間のリスク

常々思うことだが、現実の資産運用には、株価や為替レートの変動のような「市場のリスク」と、他の人間から影響を受けて不適切な意思決定行動に至る「人間のリスク」の2つのリスクがある。そして、後者の悪影響はしばしば前者よりも大きい。

市場のリスクは投資をする以上一定程度は避けることができないが、一方、人間のリスクは心掛けによって確実に避けることができる。金融論的には、人間のリスクを警戒することの価値は大変高い。

筆者はネット証券に在籍しているので、「大いに疑いながら」聞いてほしいが、証券も銀行もネット専門ならセールスマンと直接会わずに済むことが最大のメリットだ。なお、対面のセールスマンとやり取りの

ある人は、年間通算の手数料が運用資産額の0.5%を超えるものを全て排除する「0.5%ルール」を守るといい。厳格に守ると、悪いセールスマンが近づいて来なくなる。

コロナ対策が参考になる！

新型コロナウイルスの感染症拡大は困ったものだが、コロナ対策として世間に広まっている行動原則は、資産運用における人間のリスクの回避に、「驚くほど」有効だ。

感染症対策の大本の原則は、人と人との間に距離を取る「ソーシャル・ディスタンシング」だ。これに因んで、お金の問題に「ファイナンシャル・ディスタンシング」を提唱したい。一言で言うところ「お金に関する意思決定をする時に他人を近くに置いてはいけない」という原則だ。

例えば、金融機関のセールスマンを含む誰かから(筆者も該当する!)お金の運用の話近くで聞いたら、コロナのように2週間とは言わないものの、せめて2日間くらいは「自己隔離」して欲しい。そして、自分で納得したことだけを行動に移そう。

この場合に、物事を自分で決める主導権を確保するために、以下の台詞を覚えよう。「(ありがとうございます)。よく考えて、必要があれば、私から連絡します」で全てのやり取りを締めくくるといい。

必要がある場合は、ほとんどないだろう。本当は、他人からの働きかけを全て無視



>>> 45歳・投資経験ゼロからの老後資金の作り方

.....まとめ.....

- 「投資額」の決め方は3通り
 - ① 数カ月分の生活費程度のお金を別として、しばらく使わないお金の全額を「投資」に回す
 - ② 「可能損失額からの逆算」で金額を決める
 - ③ 一定額を毎月、積立で投資する
- 老後に備えるお金は
 - サラリーマン（厚生年金がある）
 - 手取り所得の15%くらい
 - フリーランス（国民年金しかない）
 - 手取り所得の25%くらい
- 預金保険による預金の保護範囲は1人当たり、1行、1千万円まで
- 運用のアドバイスを求める相手は、あなたに運用商品を売って利益を得る可能性がある人であってはいけない
- お金に関する意思決定をする時に他人を近くに置いてはいけない
- 合理的な運用方法
 - リスク資産 → 内外の株式のインデックス・ファンドに内外およそ半々に投資
 - リスクを取りたくない資産
 - 個人向け国債変動金利型10年満期と銀行の普通預金

するので構わないくらいなのだ。

以上は、コロナの流行の有無や時代の変化に関係なく有効な原則だ。金融機関にアドバイスを求めたり、まして「構ってもらおう」としたりすることは厳に慎むべきだ。

そして、細部に至るまで、感染症対策と金融機関との付き合い方はよく似ている。「3つの密」を避けよという話もほとんどそのまま応用できる。

まず「密閉」。金融機関の応接室でセールスを受けるのはつたないし、自宅にセールスマンを上げるのも良くない。購入に同意しないと話を終える切掛けをつかみにくい。

セミナー等を集まって「密集」するのも他人の影響を受けやすいから良くない。い

わゆる「マルチ商法」でもよくある手口だ。

そして「密接」して話を聞くと、相手の感情の動きに影響されやすくなる。提案された商品に対して即座にダメ出しすることは素人には難しいし、心情的にも相手の勧めるものを否定しにくい。

また、全く同じ投資商品でも、取引する金融機関や取引方法が異なると手数料が異なる場合がある。「どこでも同じだろう」とタカを括らない方がいい。

口座開設は簡単だ

金融機関での口座の開設について説明する予定であったが、金融機関を選んでしまう

と、次の手続きは説明不要なくらい簡単だ。

金融機関は新規の顧客を求めているので、ネットでも、リアルな店舗でも（こちらは勧めないが）、最大限、親切に説明してくれるはずだ。手続きに疑問があるなら問い合わせるといい。丁寧に説明してくれるだろう。

但し、手続き以外に投資の対象などについては、決して相談しない方がいい。

合理的に、淡々と、運用しよう

合理的な運用方法の概要を言っておく。リスク資産は内外の株式のインデックス・ファンドに内外およそ半々に投資すればよく、リスクを取りたくない資産は個人向け国債変動金利型10年満期と銀行の普通預金（1人1行1千万円以内で）に置いておくといい。驚かれるかも知れないが「誰にとっても」それだけのことなのだ。若くても高齢でも、いわゆる富裕層でも普通のサラリーマンでも同じだ。

金融市場の環境がほぼ現状の延長線上なら（例えば10年国債の利回りが2%を超えるまでは）、個人の資産運用にあつて運用方針を変えるべきだとの根拠になるような事情が生じるとは想像しにくい。

お金は、人生にとって、目的ではなく単なる「手段」に過ぎない。手段なのだから淡々と合理的に扱えばいい。