

# 投資信託を用いた分散投資で 個人投資家の資産運用を支援

個人投資家にとって一番身近なアドバイザーは、金融商品を販売する販売会社の担当者だ。しかし、購入時は多くのアドバイスを提供してくれても、その後の運用方法や見直しについてアドバイスしてくれる担当者は少ない。G A I A株式会社は、そのような迷える個人投資家のために、資産運用の見直しを中心とした相談業務を行っている。代表取締役の中桐啓貴さんにお話を伺った。

## 米国のFPに影響を受け 分散重視の運用提案を实践

白を基調とした清潔感のある内装。面談室を含む各部屋の仕切りは摺りガラスになっており、安心感と開放感を兼ね備えている。独立系FP事務所G A I A株式会社は、相談者がリラックスできるようなあつらえたこの空間で、日々、資産運用で悩みを抱える顧客の不安解消に努めている。

代表取締役の中桐啓貴さんは、大学卒業後に山一証券株式会社へ入社。営業を担当していたが、入社後半年で山一証券が倒産してしまい、メリルリンチ日本証券株式会社へと転職する。中桐さんは、この頃、同社でトップクラ

スの実績を上げていたFPなどから投資信託を用いたアセット・アロケーションや分散投資の考え方を学ぶことになる。そうしたFP知識を活かし、メリルリンチ日本証券在籍時には最年少でシニア・ファイナンシャル・コンサルタントに昇進するなど目覚ましい活躍を見せた。しかし、順風満帆とはいかず、営業活動を続ける中で大きなジレンマを抱えることになる。

「当初は、投資信託を活用した長期・分散投資を中心に提案し、会社もそれを推奨していたのですが、会社全体の業績が悪化していくにつれ、会社の方針も変わっていきました。結局は組織のために、短期間で利益を上げられる個別株や、手数料を多く得られる商品

の販売に傾いてしまったのです。そうした時に起きたのが、ITバブルの崩壊でした。私がお客さまに提案していた株式等の商品は軒並み大打撃を受けました。やはりこれではいけないと、投資信託を用いた分散投資の重要性を再認識したのです」

その後、9・11の同時多発テロ事件を機に、メリルリンチ日本証券は規模を縮小することになる。方向性の違いを感じていた中桐さんは、そのタイミングで同社を退職。以前より考えていたMBA資格取得のため、アメリカ留学を決行する。当時、通っていた大学院の近くにあったのが、顧客管理やシステム提供等でIFA（独立系ファイナンシャル・アドバイザー）を支援

する企業だった。身近で米国のIFA活動を目にし、興味を抱いた。

中桐さんは、大学院でMBA資格を取得し、2005年6月に帰国。知人の紹介で日本にもIFAを支援する会社があることを知り、SMBC日興証券所属のIFAとして活動を開始した。その後、「自分1人では多くのお客さまを抱える資産運用の悩みに応えきれない」と考え、2006年2月に独立、G A I A株式会社を設立するに至る。

## 資産運用メインであることを積極的にブランディング

現在、G A I Aに所属するFPは、中桐さんを含む9名。そのFPたちが「プライベートFP」として、1人で1人の顧客を担当する。プライベートFPという名称には、担当者は顧客個人のためのアドバイザーだという意味が込められている。

メインサービスは、なんといっても資産運用の相談業務だ。ホームページでは資産運用相談をメインに行っていることを謳い、一般顧客向けに行うセミナーも資産運用に関するテーマを取り上げている。はじめは住宅関連や生命保険見直しの相談が多かったが、ブランディングの効果もあり、今では資産運用に関する相談がほとんどだ。



### Profile

なかぎり・ひろき／ファイナンシャル・プランナー（AFP）、MBA、住宅ローンアドバイザー  
山一証券株式会社を経て、メリルリンチ日本証券大手町支店にて、個人富裕層への資産運用設計コンサルティングに従事。コンサルティング資産残高70億円（クライアント180人）、退社まで常に1200人中トップ10の成績を残し、最年少でシニア・ファイナンシャル・コンサルタントに昇進。留学のため退社し、アメリカ、ブランドイーズ大学にてMBA取得。帰国後、独立系FP会社のG A I A株式会社を設立。資産運用の見直しをメインとした相談業務やセミナー講師、執筆活動を展開している。

相談に来る主な顧客層は、定年退職を目前にした50〜60歳代、3000万円〜1億円の資産を持つ個人投資家だ。彼らには、共通の悩みがある。それは、資産運用をしているものの、損を出していたり、そのまま塩漬けにしていたりすることだ。相談に来る顧客の話を聞いていくうちに、中桐さんは、その悩みの原因の大半は、次の10パターンの中のいずれか（もしくは複数）に当てはまることわかってきたという。

①資産配分が偏っている、自分の資産配分を知らない。②分配金だけで金融商品を選んでいる。③株価が高い時に買ったまま塩漬けにしている。④新興国の投資信託ばかり保有している。⑤新発売の投資信託が好き。⑥テーマ系、流行系の投資信託を保有している。⑦保有している投資信託の純資産総額を気にすることがない。⑧コストを気にすることがない。⑨理解できない金融商品を保有している。⑩10本以上の投資信託を保有している。

ではない場合もあると言う。特に「いま人気がある」と勧められる商品は、その時点で価格がピークに達しており、購入後は価格が下落する一方であることも多いそうだ。そのため、結果的に損を出して塩漬けにしてしまう個人投資家が増えてしまうのだ。

G A I Aは、まさにそのような人たちに善後策を提案するため、積極的にセミナーを開催したり、具体的な運用方法の個別相談を受けている。

## 独自に選出したファンドで ポートフォリオを構築

では具体的に、どのように相談業務



を行っているのか見ていこう。

G A I A の提供するサービスには、「顧問契約」と「積立」の2つがある。

顧問契約は2コースあり、年12回の面談を基本とする「DODICI」、年2回の面談を基本とする「DUE」に分かれる。サービスの基本内容はどちらも同じで、ライフプランやアセットプランなどの設計と実行支援・メンテナンス（リバランス）に加え、電話やメールによる随時相談受付、セミナーへの無料招待などが含まれている。対して、積立（「UNO」）は、顧客の価値観に合わせた積立投資用のポートフォリオを組み、その実行支援までを請け負うというものだ。

初めて相談に来る顧客には、あらかじめヒアリングシートを送付し、前日までに記入してもらう。初回面談時には、それに加えて「FPロードマップ（FRM）」というライフイベントを導入するツールを使う。FRMには人生において達成したい目標や夢、その時期を書いてもらい、達成に必要な資金等を洗い出す。ヒアリングシートと併せてCF表を作成し、これを基に顧客と話し合う。期待リターンやリスク許容度、分配金を求めるか等のニーズは

顧客によって様々だ。顧客との会話から、いかに相手の価値観を見極められるかが腕の見せ所だと中桐さんは言う。そして2回目の面談時に具体的な金融商品を提案するという流れだ。

提案する商品は、G A I A が提携する証券会社の商品の中から、ふるいに掛けて選出したファンド群を用いる。日本株投信ならこれとこれ、外国株投信なら...というように、分散投資に必要な各アセットクラスごとに数商品ずつがラインナップされている。選出基準は、例えば、アクティブファンドなら過去5年ほどの実績がインデックスを上回っているか、運用期間が長く安定しているか、また毎月分配型の投資信託であれば、単に分配金額だけではなくトータルリターンを見て利益を上げている商品などをチェックしているという。このファンド群の中から、顧客の価値観に合った商品をピックアップし、ポートフォリオを作成する。

### アフターフォローを充実させ 大きな値下がり時こそ支援する

アセット・アロケーションの提案時だけではなく、リバランスなどのアフターフォローも適宜行っている。

特にアフターフォローの効果を感じたのは、リーマン・ショックの時だった



「資産運用を見直すことの大切さを  
広く理解していただきたいですね」

たという。G A I A の顧客は顧問契約を利用する人が多いのだが、年2回以上の面談契約をしておかげで、顧客が一番サポートを求めているときに、迅速に相談に乗ることができたからだ。

G A I A では、リーマン・ショックでほぼすべての商品が値下がりしてしまった時、すぐに顧問契約をしている顧客と面談し、債券を売却して割安となった株式を購入するなどポートフォリオを組み直した。効果は顕著で、3年後の現在、顧客の損失はほとんど回復してきたそうだ。

「後々のためとはいえ、損切りに抵抗感を持つお客さまは少なくありません。

しかし、確固とした信頼関係があれば、お客さまは提案に応じてくださいます。今後は、さらに所属FPの人数を増やし、より多くのお客さま一人ひとりに寄り添った提案ができるよう努めていくつもりです」

資産運用の必要性は認知され、金融商品を購入している顧客は多いが、購入後の運用方法、見直し方について、それぞれの価値観に基づいた適切な助言をしてもらえるアドバイザーに巡り合える人は多くない。少しでも多くの個人投資家を支援するため、G A I A の活動はこれからも続く。

（本誌 長瀬亜紀）