



チーフ・ストラテジスト 神山 直樹

「一番儲かりそうなのはどれ?」「今、一番人気はどれ?」などと、金融機関の窓口だけではなく、友人や投資の先輩についつい聞いてしまうことはないですか? そこには問題が…。

「一番儲かりそうなのはどれ?」 は何が問題なの?

問題は2つあります。

「一番儲かる」投資商品を聞かれても、いつまでに儲けたいのか、資産形成を始めたばかりの30代か、資産を取り崩しながら長生きに備える70代か、儲かるかもしれないが一時的に値下がりするかもしれない場合、どの資産なら好まれるのか…、ご自身にとってどの投資商品が一番合っているのかが分からないので、返答は難しいです。

もう1つは、過去に一番儲かった投資商品ならわかるのですが、「これから一番儲かる」投資商品を当てられないことです。今後、AI(人工知能)やロボティクスの重要性の高まり、新興国の成長、といったことに期待できそうでも、「一番」を当てようとするのはスリルを楽しむことと同じなのです。

実はもう一つ、2つの問題点に共通する大事なことがあります。それは、ご自身の「投資の目的」を棚上げにしていることなのです。

「今、一番人気はどれ?」は何が問題なの?

そもそも「今、一番人気」の流行の服は、ご自身にとって本当に一番お似合いでしょうか。なんであれ、多くの人に注目されている商品を知っておくことは良いと思います。しかし「一番人気だから買う」というのは、ご自身に合っているか分からないことが良くないと思うのです。

多くの場合、この質問をする方は、ご自身の投資の目的を見失っていると思うのです。「一番儲かる」投資商品よりも「今、一番人気がある」投資商品の方がまだ答えやすい質問なのですが、ご自身にとって一番適切な投資商品かどうかは分からないのです。

どうすれば良いのか: 取り崩しの時期に資産寿命を延ばす

今、資金があって何かに投資しようと思うのであれば、目的を明確にすることです。いつまでに、どの程度の成果を期待して、どの程度のリスク(振れ幅)を負えるのかを、ご自分の家族構成や資産、収入、年齢などから考えてみましょう。

つまり「誰にでも同じ1つの答え」を探すのではなく、「ご自身に一番“似合う”投資商品」を探すように、意識や態度を変えてみるのです。

目的が明確になれば、「私にどの投資商品が合いますか?」と質問することができます。信頼できる人に目的を伝えながら、どの投資商品を持てばその目的に近づけそうかを考えてもらうことは、「一番儲かる」投資商品とか「一番人気がある」投資商品を聞くより、ずっと良いと思います。

そこから一歩進んで、「なぜ、リスクが高い株式に投資する商品が適切なのか」といった議論もできると思うのです(Vol.6、Vol.11を参照ください)。



※写真はイメージです。