

「投信ブーム」は本物が

投

資信託がブームである。「貯蓄から投資へ」の流れに沿って、中期の資産形成の手段として、また老後に備えた「貯蓄」代わりの投資先として、注目されている。数ある金融商品のうち、今や投信は家計の有力な投資商品として定着し始めたようだ。

今年から「団塊世代」の大量リタイアが始まる。その五〇兆円以上とも言われる退職金マネーをめぐって、証券、銀行、投信業界が鎬を削る。投信は証券会社だけでなく、銀行や郵便局でも購入できる。一段と身近になった投信は、それだけ知名度の向上にもつながっている。

二〇〇六年末の投信の純資産残高は、株式投信、公社債投信などを合わせて約六八兆円。前年末に比べて約一三兆円も増加した。主力の株式投信だけを見ると、残高五五兆円、増加額一四兆円と、この一年で投信市場に流れ込んだマネーの規模は決して半端ではない。

投信ブームは過去にも何度かあったが、投信業界の専門家はそろって「今度こそ本物」と言う。その背景として、運用商品の多様化とリスク分散、販売チャネルの拡大、投資家層のニーズの定着などの要因を挙げる。

では、ブームは本当に長続きするのか。金融資産などにあまり縁のない筆者などから見ると、まだまだ危うい面も目に付く。

投信協会が昨年実施したアンケート調査に面白い結果が出ている。投信の購入目的は「老後の生活資金」(三七%)がトップ、その購入資金は「定期性預貯金から」(四四%)が最も多かった。

これに、回答者のうちの投信保有層の年代別分布(四〇歳代以上八八%、五〇歳台以上七〇%)を重ね合わせると、平均的な投信購入者のイメージは、定年後や老後の蓄えとして、預貯金より利回りのよい投信に手持ち資金をシフトする中高年層ということになる。

つまり、投信ブームといっても、業界が期待するように、若い世代が中長期的な資産形成の手段として投信を位置付ける状況には程遠い。むしろ、中高年世代が超低金利の預貯金に代

えて、投信を老後の「年金代わり」と考えて購入しているとも考えられる。

実際、売れ筋の株式投信ファンドを見ると、債券運用が主体のバランス型に人気があり、さらに毎月分配金が受け取れる「毎月決算型」が人気上位を占めている。例えば、通称「グロソブ」と言われる超人気ファンド「グローバルソブリン投信」は、毎月分配方式が人気を集め、設定後一〇年近くになる今でも純資産額が増加している。

投信は本来、「集団的投資スキーム」として、個々の株式投資に代わって、多数から集めた資金を専門家が運用して利回りを保証する仕組み。貯蓄ではなく、あくまで「投資」であり、投資資金に対する元本保証はない。

しかし、先の調査によれば、投信に対する不満のトップは「元本保証がない」(五六%)。一方、投信のメリットとして「定期的に分配金がある」(四五%)としている点は、現在の投信ブームの一つの盲点と言えるだろう。

一方、投信を利殖の手段と考える人にとっては、元本保証のないリスク性商品の割に「利回りはそれほど高くない」と感じる層も少なくないようだ。

合計二十本以上ある株式投信のうち、新興市場の株式や未公開株など

に運用する投信は基準価額の騰落率も激しい。だが、専門家に言わせると、長い目で見たパフォーマンス(運用実績)を見ると、インデックス投信(東証平均株価などに連動する投信)を大きく上回るファンドは数少ないという。

言い換えれば、投信の資産運用に携わるファンドマネジャーらの市場での運用力が厳しく問われている。大きな投資リスクを負ってもリターンがわずかなら、ETF(株価指数連動型上場投信)でもよいということになる。

投信購入にかかる手数料等の「投資コストが高い」という不満も多い。解約手数料も含めて投資額の平均三・五%という手数料は、高度な運用能力に期待する投資家から見れば「高過ぎる」と映るだろう。

いずれにせよ、投資信託が世代を超えて日本の家計に幅広く受け入れられるには、まだ相当の時間が必要だ。今は広がる将来不安の中で中高年層の一時的なマネーシフトがブームとなっているにすぎない。その「安定志向」を突き抜けて、「成長」に期待する健全な志向が定着するときこそ、本物の投信ブームと言えるのではないか。

萩原慎一郎
株式会社時事通信社解説委員



COMPASS