

「長期投資」は生命保険の「長期保有」とは異なるということを心得よ

田中 唯

最近、「長期・分散・積立」という資産運用の基本が一般投資家にも浸透してきましたが、中でも「長期」という言葉の解釈については、投資家のみならずアドバイザーの間でも、少し楽観的すぎる捉え方が広まっているように感じます。

まず、一般投資家における「長期」の誤解は、「とにかく長く市場に居続ければ勝手に資産は増える」という無意識の前提にあります。過去数十年にわたる先進国株式の右肩上がりのデータは、確かにその事実を裏付けていますが、それはあくまで「途中で市場から退場しなかった場合」という結果論に過ぎません。現実の金融市場は乱高下を繰り返します。目的や目標額が不明確なまま投資を始めると、想定以上に利益が出れば「欲望」から早々に利益確定に走り、暴落に直面すれば「恐怖」から元本割れを恐れて狼狽売りをしてしまいがちです。数十年間、この感情の波に耐え、市場に留まり続けることは決して容易ではなく、相当な忍耐と根気が求められることを認識していただきたいです。

一方で、アドバイザー側にも「顧客は長期にわたって投資を継続できるはずだ」という無意識の前提が存在しているように思います。昨今、保険ビジネスから IFA へ参入する方が増えており、資産形成とリスクマネジメントの両方を兼ね備えたアドバイザーが増えることは望ましいことですが、リスクに対する考え方はアップデートする必要があると感じることがあります（IFA から保険ビジネスに参入する場合は、ライフプランやファイナンシャルプランという考え方を真に理解することに苦慮する人が多いため、両者は互いの不足部分を埋めるために協力できる部分が多くあります）。生命保険は流動性が低く、満期まで保有することが半ば強制される仕組みです。そのため、変額保険のような運用することが前提になっている商品であれば「中身は株式 100%で問題ない」、という一見すると合理性があるようなアプローチがされてしまうのも事実です。その感覚をいつでも売却可能な NISA や DC にそのまま当てはめると、もしかしたら最悪の結果をもたらすかもしれないと想像しているアドバイザーはどれほど存在しているのでしょうか。

投資とはリターンの追求であると同時に、いかにダウンサイドリスクをコントロールするかの設計でもあります。「保険と同じく長期投資なのだから株式 100%でよい」というスタンスは、下落相場でも顧客を絶対に離脱させないという強い自信の表れかもしれません。し

かし、それは決して簡単なことではないのです。

長期投資においてアドバイザーの真価が問われるのは、出口の調整だけではありません。日々の運用過程（道中）で顧客が市場から退場しないよう資産の状況やメンタル面を含むフォローをし続けることと、出口に近づくにつれて変化するリスクに対応していくことの「両輪」が必要です。

運用期間が長くなるほど資産規模は拡大し、同じ下落率でも失われる「絶対額」は桁違いに大きくなります。100万円の10%と、1000万円の10%では、顧客が受ける心理的ダメージは全く異なります。道中の相場変動による動揺を和らげて伴走しつつ、資産が積み上がった後半戦には大きな不安を抱えさせないように、「平時だから」「有事だから」ではなく常に寄り添い続けること。最初から最後まで並走し続けることが求められます。

「長期」であることは資産形成の大前提ですが、「長期だから大丈夫」と思考停止に陥らず、その難しさを真摯に受け止めること。それこそが、最終的に大切な顧客の資産を守り抜くプロフェッショナリズムではないでしょうか。