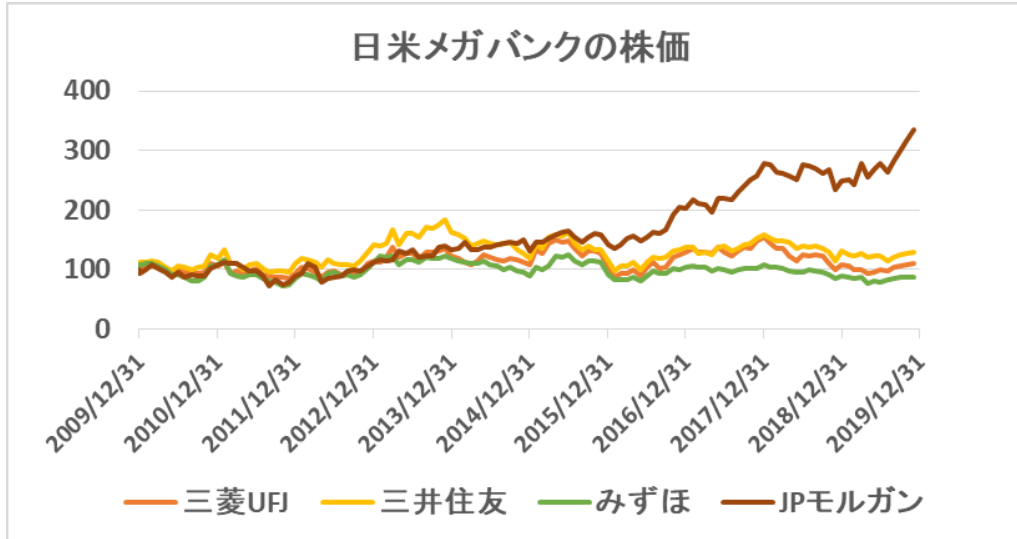


## ATTENTION

### 日米メガバンクの差はここまで開いた



このグラフは日米メガバンクの2009年末を100とした過去10年のドルベースの株価を見たものです。これを見ると、日米メガバンクの株価パフォーマンスの差は歴然としています。しかもその差は拡大傾向にあります。日本のメガバンクはいずれもニューヨーク市場に上場しているのですが、2009年末の株価は三菱UFJ4.92ドル、三井住友5.7ドル、みずほ3.56ドルと、もともと低かったのですが、現在もあまり変わっていません。三菱UFJは10年で+10%、三井住友は+30%と上げ幅は微々たるもので、みずほに至っては3ドル、10年前から13%下がっています。一方米銀の雄、JPモルガンは2009年末41.67ドルでしたが、現在は132.36ドルと3.3倍に上昇しています。リーマンショック後、米銀はなかなか傷が癒えなかったのですが、2014年頃頃から底力を発揮し出しました。そして私が見るに、まだ業績拡大は始まったばかりという感があります。JPモルガンの時価総額は現在4080億ドル、日本のメガバンク3行合わせても1585億ドル。日本の金融機関の世界での存在感がますます薄くなっていることを現しているようです。

## COLUMN

### 今の年金はもらいすぎ？

今年の年金は前年より0.2%増とのことです。増えているからいいかという、そうではなく、賃金上昇率の0.3%増より少ない上がり幅なので、実質減額なのです。しかし、注意しておくべきことがあります。実はこれまでデフレが続いていたため、年金の減額ができず、年金支給額は実質高止まりになっているとのことです。年金受け取り世代にとって必ずしも十分ではない年金ながら、それでももらいすぎというのです。これまでデフレで年金抑制を先送りした年数は26~27年ということですから、これから物価が上がる限り、この年数の期間は、受け取る年金は物価の上昇についていけず、実質減額となるのです。さらに、物価がいくら上がっても、賃金上昇がそれより少なければ、年金支給額はそちらに合わせるの、物価に対しては大幅な目減りとなります。

しかしそれもこれも、現役世代の老後を守るための措置とのことです。日本の年金は現役世代の保険料を高齢者の年金に充てる「仕送り方式」を取っているため、少子化で現役世代が減り、寿命が延びて高齢者が増えれば、青天井で保険料が増えてしまいます。それを抑える仕組みが、上記のマクロ経済スライドという年金抑制措置なのです。

現在は、年金額が減るということはないのですが、それ自体が制度の欠陥という見方があり、現役世代の老後を守るため、物価や賃金の状況に関わらず、年金額を減らすべきだという考え方が出ています。いずれそれも避けられないとなれば、ますます自助努力による資産形成に励む必要性が高まるということです。

## MARKET

	(1月末)	(12月末比)
日経平均	23,205.18円	-451.44円 (-1.91%)
NYダウ	28,256.03ドル	-282.41ドル (-0.99%)
米ドル	108.35円	-0.40円 (-0.37%)

## 今月の言葉

人はおもしろく有意義な人生を送れると思っています。肝心なのは、与えられた人生を無駄にせず「私は自分にできることをやった。」といえるようにすることです。

- キュリー夫人

## アメリカでも、アドバイザーは二つの帽子をかぶる

米国有力投資誌バロンの米国個人向け投資アドバイス業界の実態レポートを紹介しましょう。皆さんが日本でどうアドバイザーを見たらいいか、ぜひ参考にしてください。

以下引用：独立系アドバイザーが活況である。アドバイスピジネスで“独立系”はいまはやりの言葉だが、顧客と利益相反がないということではない。ブローカー（注：日本では楽天証券やSBI証券などIFA（金融商品仲介業者）のインフラを提供する業者）や独立系アドバイザー（注：日本のIFA）でも、大手証券と同様に利益相反があり、高い手数料の商品を勧めるインセンティブが働き、必ずしも顧客に適さない商品を勧める。また“独立系”と称すれば仕事がやりやすく、利益相反の温床となっている。“独立系”は利用する側には危険をはらんだ言葉だ。

2020年6月実施の新規制での中心となる言葉“顧客に最善の利益”も誤解を生みやすい。多くのアドバイザーが、“顧客に最善の利益”をもたらすことを課される金融商品仲介業と厳しいフィデューシャリー（顧客利益最優先）原則を遵守する義務が課されるRIA（注：Registered Investment Advisor、日本では投資助言業者、助言料のみを収入）に登録し、二つの帽子をかぶっている。顧客にも助言料のみの口座と商品手数料ベースの二つの口座を持たせる。アドバイザーが2つの仕事ができる柔軟性を求めるのだ。証券業の規制団体FINRAによれば629,000人の金融商品仲介業者のうち335,000人が仲介業のみ、295,000人が投資助言業と仲介業に二重登録している。投資助言業（助言料のみを収入）だけ登録のアドバイザーは61,500人に留まる。

金融商品仲介業者は、独立採算制で、運用管理費用や手数料のうち85～92%を収入としている。金融商品仲介業者は2018年に全個人金融資産の14%を占める2.8兆ドルの資産を抱える。ブローカーの顧客は一般の顧客ではなく、金融商品仲介業者で、利益は彼らと同居する形になる。手数料の安い商品があるのに高い手数料の商品を売っていることが判明すると、SECから罰金を科され、2018年には79業者が1億2,500ドルの罰金を科された。

RIAは、フィデューシャリーの原則に立ち、顧客の利益を自らの利益に優先させる義務がある。そして常にポートフォリオの運用をモニターすることが課されている。一方、金融商品仲介業者の投資アドバイスは、商品を買っておしまいになりがちだ。

あるRIAは、料金が透明であることは強みという。金融商品仲介業と投資助言業の2つに登録していたら、いつ帽子をかぶり変えるか顧客からはわからない。フィデューシャリーで話していることもあれば、金融商品販売（手数料収入ベース）の立場で話していることもある。このようなことで顧客を紛らわされるのは問題である。

RIAの投資助言料のみを収入とする仕組みは透明性が高く、料金体系がわかりやすい。非常に明快で説得力があるので、これがビジネスで大きな強みになる。：以上引用

こう見えますと、一般個人の資産運用を取り巻く環境は十分警戒して臨まないといけないことがよくわかります。大切なお金の運用をどこに託すかということが、ますます大事になっていることをよくよく肝に銘じるべきです。

## SEMINAR

## びとうファイナンシャルサービス代表、尾藤峰男が教える『こうすればお金の運用で必ず成功する！セミナー』

大切なお金の運用で、本当のことを知るのは大変むずかしいです。預金金利はゼロ、国の年金だけでは足りず、金融機関も利益追求に走っていて、自分自身でしっかりお金を運用する必要があります。高まっています。

このセミナーで、他では絶対に聞けない「お金の運用で必ず成功する方法」を学びましょう。40年の投資経験と資産運用で頂点のグローバル資格を持ち、金融機関とのしがらみが全くない資産運用アドバイザー、尾藤峰男だから語れる「お金の運用で必ず成功する方法」を伝授します！6名様限定です。お早めにお申し込みください！

日時：2020年2月22日（土）15:00～17:00

場所：東京都千代田区有楽町1-12-1 新有楽町ビル2F リファレンス会議室

JR有楽町駅 中央西口/日比谷口より1分

東京メトロ有楽町線有楽町駅 D2出口より連絡

東京メトロ日比谷線・千代田線日比谷駅 A6出口より3分

都営三田線日比谷駅 B1またはB2出口より3分

参加費：1,000円（当日支払い）

メールまたは電話にて「2月22日セミナー参加希望」として、ご氏名、ご年齢、ご連絡先をお知らせください。  
メール：info@bfsc.jp Tel: 03-6721-8386



- どうしたら株式投資で最も成功するか
- 本当に正しいお金の運用法とは
- もっとも効率的にお金を増やす方法とは
- 国際分散投資はどうやったらいいか
- よい金融商品の選び方
- 証券会社や銀行にだまされないために
- お金に困らない老後の安心を確保するために
- NISAやiDeCo（個人型確定拠出年金）の活用法
- 安心してお金の相談をできる場所はどこか

びとうファイナンシャルサービス 公式HP

<http://www.bfsc.jp>

あなたの資産運用を成功に導くメルマガ！

お申し込みは <http://www.bfsc.jp/mailmagazine/>

発行者：びとうファイナンシャルサービス  
代表取締役 尾藤峰男

電話：03-6721-8386 FAX: 050-3156-1072  
携帯：070-5567-3311 電子メール：info@bfsc.jp