

- ① リスクを負ってでも、大きくお金を増やしたい。
- ② 老後のお金を減らさないように、少しずつ増やしたい。

あなたが望むのは、どちらでしょう？

もし②を望むのであれば、

「やってはいけない資産運用」を

必ず知っておいてください。

なぜなら、

金融機関ですすめられる商品・サービスの多くが

シニア世代にとって不要なものだからです。

あなたの知らないところで 大切なお金が減っている

運用で利益が
400万円も出た

実は
その何倍も
運用コストを
払っている

プロの仕組みに
お任せで安心

仕組みを
理解できないまま
気づけば
値下がり

安定して
分配金が入って満足

実は元本が
どんどん
減っている

なぜこんなことになるのか？
詳しくは本編で解説します

「やってはいけない資産運用」を知らないと、

あなたが気づかないうちに

大切な老後のお金が

どんどん減っていく危険があります。

特に、多額の金融資産を持つ人ほど要注意です。

やってはいけない資産運用を わかりやすく解説

商品・サービスの
簡単な概要

金融機関でありがちな
セールストーク

※2章 シニア世代がやってはいけない8つの資産運用

【どんなサービス？】

顧客の資産運用の希望や考え方をもとに、複数のファンド（※）を組み合わせて資産を配分し、運用・管理を行う金融サービス。投資信託の組み合わせである点、売買の判断はお客様（※）である点の特徴。

【よく聞く言葉トーク】

「複数の投資信託に長期分散投資しますから、価格変動リスクを抑えて安定したリターンを目標めます」
「希望する投資方針やリスクを分析して、専門家が最適な投資信託の組み合わせや資産配分比率を考案してくれます」
「相場の変動が関わっても、専門家が資産配分の見直し（リバランス）をしてくれるので、売買の手間がありません」

【ここがダメ！】

- 期間2～3年と運用コストが非常に高く運用効率が悪いものが多い！
- 組み込まれる投資信託の一部で、期待リターンよりもコストが高くなる「逆ざや」現象が起きている
- 運用機会などについては担当者がいる意味がほとんどないのに、売買は担当を介さないといえず、売ろうとすると引き留められる
- お金持ちの多いコストを公式に問題視している
※金融機関独自のファンドサービス

やってはい
けない
資産運用
①

割高な投資信託の詰め合わせ!?
ファンドラップ
(ファンドラップ・サービス、FW)

商品・サービスの
注意点とデメリット

ぜひ本編を読んで、
あなたの大切な資産を
守ってください

この1冊に詰め込みました。

「債券投資」のメリットとやり方まで

さらに、シニア世代の資産運用に適した

危険性を詳しく解説します。

8つの金融商品・サービスについて、

本書では、特に注意してほしい

はじめに

はじめまして。シニア投資コンサルタントとしてIFA（独立系フィナンシャルアドバイザー）で活動している西崎努です。IFA法人・リーファス株式会社の代表も務めています。

2024年から新NISAが始まり、2月には日経平均株価が史上最高値を更新するなど、昨今は投資ブームが過熱しています。重ねて円安と物価高が続く中で、実質賃金もなかなか上がらず、資産運用によってお金と生活を守ろうとする人も少なくないでしょう。

こうして投資、資産運用のすそ野が広がり、金融リテラシーが向上していくことはよいことです。ただし「みんながやっているから」と安易に投資に手を出すのは、注意しなければなりません。

なぜなら、金融機関にすすめられて始めた運用で後悔する人がたくさんいるからです。

そこで『60歳を過ぎたらやってはいけない資産運用』の内容を一部増補・改訂し、あらためて本書を出させていただきました。

前回出版したのは2022年12月。それから米国の利上げが始まり、円安が進行して為替は1ドル＝160円まで進みました。その後、書籍を読んでいた多くの方から、米国金利が上昇し円安になった今の話も聞きたいというご要望をいただいたため、一部に加筆しています。

60歳を過ぎる頃には、それまで築いてきた貯蓄の他、退職金や相続財産など、まとまった資産をお持ちの方が少なくありません。一方で、定期的な収入は現役時代より減り、年金が中心になっていくでしょう。私のところにも、手元にある資産を、どうしていけば安心して暮らしていけるか、悩んでいる方がたくさんいらっしゃいます。

特に目立つのは「金融機関の担当者におすすめされて始めたけれど、本当にこれでもいいのかわからない」と不安を抱えた方々です。

実際に運用状況を私がチェックしてみると、「やってはいけない資産運用」になっているケースが驚くほどたくさんあります。例えばこんな状態です。

- ・ご本人が望んでいないのに、無駄にリスクが高くなっている
- ・ご本人がよくわからないまま、払わなくていい高いコストを払い続けている
- ・大きく損をする危険性をご本人が理解しないまま投資をしている

私のところにご相談に来られる方々は、ほとんどが「減らさない安定した運用」を望んでいます。それにもかかわらず、ご本人が望む運用と、金融機関から提案される商品・サービスが、まったく噛み合っていないかったり、割に合わない投資になっていたりするのです。

どうしてこんなことになってしまうのでしょうか？

詳しくは本編で解説しますが、根本には、60歳以上の世代が金融機関にとっては格好の「おいしい」ターゲットになっていることがあります。

日本の家計金融資産は、全体の6割以上を60歳以上の年代が保有しており、その多くが現金・預金です。金融機関は、そのようなお金のある人に積極的にセールスをかけてきます。銀行の口座に退職金が入った途端、営業担当から投資をすすめる電話があった、などという話を聞いたことがあるのではないのでしょうか。

金融機関が目の色を変えてみなさんのお金を狙ってくるのは、販売予算の消化、そして手数料収入を得るためです。金融機関の本支店にいるアドバイザーの役割は営業員、つまり商品のセールスです。彼らには毎月の予算（販売や契約ノルマ）が設定されています。会社の莫大な経営コストを支えるために「売らなければならぬ金額」があり、お客様から継続的に手数料収入を得ることが軸になってしまう会社本位の提案をしなければなりません。

投資ブームの昨今は、ますますセールスにも力を入れていることでしょう。テレビCMでよく見かける「ファンドラップ」などはその典型です。

金融機関もビジネスであり、それを否定するつもりはありません。しかし会社運営のために、お客様が適切とはいえない高い手数料を払うことになるのは、理不尽だと思います。

しかも、コストが何重にも仕組まれた複雑な金融商品や、巧妙にメリットを感じさせるセールストークは、知識がなければその裏側を見抜くのが困難です。実際にどんな商品やセールスに注意すべきなのかは、ぜひ本編を読んでチェックしてみてください。

私は、単に売りやすい商品やサービスを誰に対しても提案するのではなく、顧客の年代や意向に本当に合った提案をして、お客様の大切な資産を預かる「生涯の資産

パートナー」になりたいと考えて、独立しました。金融機関の伝統は古く、大組織であるからこそ体制変更にも相当な時間がかかります。今の金融機関の売り方はこれからどんどんジリ貧になり、投資家に寄り添った提案ができるアドバイザーがいる企業こそ、必要とされるだろうというビジョンもあります。そしてそれは年々現実的なものとなってきています。

本書は「やってはいけない資産運用」を切り口にして、シニア世代にはシニア世代に適した運用のやり方があることを、知っていただくための本です。

もし金融機関からの提案に少しでも疑問や不安があるのなら、ぜひ本書を活用してください。読者のみなさんが大切な資産を守り、有効活用することで、安心して健やかな人生を楽しんでいただけるなら、それに勝る喜びはありません。

本書は2022年12月に弊社により刊行された「60歳を過ぎたら やってはいけない資産運用」を改題し、加筆修正したものです。