

## 【わたしがこの仕事を始めた理由（わけ）】

晋陽 FP オフィスのカン・チュンドと申します。  
これからお話することは、少し恥ずかしくもありますが、  
若気の至りと思ってお読みいただければ幸いです。

20 代の頃のわたしは毎晩飲み歩いでいました。

20 代後半、わたしは不動産の営業の仕事をしており、  
契約が取れたりすると、  
年齢に不相应な収入が入ってきたりしていました。

わたしはその歩合給を手に、  
会社の同僚と夜な夜な街に繰り出していました。  
(給料の大半は遊興費となって消えていったのです・・・)

今、こういう仕事をさせていただいている中で、  
20 代のお客様が  
弊所のコンサルティングを受けられている姿を見ると、  
なんと言いますか、素直に尊敬してしまいます。  
(本当にエライなあと思うのです・・・)

しかし、逆説的になりますが、  
今のわたしがあるのは、  
過去に散財してしまった事実があるからだと思います。

突然ですが・・・、

わたしは投資というものに出会って、  
物事の見方が本質的に変わりました。

30歳になったとき、たまたま投資とめぐり会えたことで、  
わたしは初めて【時間軸】を持つようになりました。  
(20代の頃は、文字通り「その日暮らし」であったため・・・)

時間軸とは、  
過去と未来を見渡す【長い物差し】を持つことですね。

【長い物差し】の中で、  
自分の仕事やプライベートの空間を計ってみると、  
「10年後、20年後に後悔しないために  
今、何をすればいいのか？」という視点が見えてきます。

しかしながら、わたしは自発的に  
投資に興味を持ち始めたわけではありません。

たまたま、  
ファイナンシャルプランナー（FP）という資格と出会い、  
FPとして仕事を行うと決意したため、  
半ば必要に迫られて「投資」と出会ったのです。

その出会いも今から振り返ると、  
【陰と陽】、ふたつの側面がありました・・・。

陽・・・一投資家として、インデックス投資に出会えたこと。  
陰・・・FPとして、日本の投資信託の現実に遭遇したこと。

わたしが投資の【陰と陽】、  
ふたつの側面に出会ったのは、ほぼ同時期です。  
(1998年の暮れから1999年にかけて・・・)

まず、「陽の部分」についてお話ししましょう。

(ここはたいへん重要だと思うのですが)  
わたしはそもそも一投資家として、  
市場平均にお金を託す「インデックス投資」と出会いました。

それはまったくの偶然だったのです。

わたしは当時勤めていた不動産会社を  
退職する決意を固めていました。  
そして、ファイナンシャルプランナー (FP) になる  
準備を始めていたのです。

FPの試験には  
「金融資産運用設計」という課目があるのですが、  
わたしは金融については知識が乏しかったため、  
ワケが分からない単語と必死に格闘していました。

日銀短観とか、  
株の指標 (PER・PBR) とか、  
債券価格の算出方法、投資信託の特徴、オプション取引など・・・。

とにかくそれらの言葉のイメージを叩き込むために、  
何度もノートに説明文を書いていました。

また、当時のわたしはインターネットで  
「ネットサーフィン」するのが日課になっていました。  
(不動産の仕事をさぼって、です)

そんなある日のこと、  
いつものようにネットを回遊しながら、

アメリカのファイナンシャルプランナーが  
どんなふうに仕事を行っているかを調べていました。

たしか、アメリカ CFP のホームページを見ているときに、  
そこからリンクが貼られていて、  
とあるファイナンシャルプランナー事務所のページを見つけたのです。  
(※ CFP とはファイナンシャルプランナーの上級資格のこと)

そのサイト内の連載コラムを読んでいると、  
その中に【インデックス・ファンド】という言葉が出ていました。

?? なんだこれは?  
文章を読み進めるうちに、  
「市場の平均と同じ動きになるように設計されたファンド」  
であることが分かりました。

投	資	は
単	純	だ

つまり、そのとき初めて、  
市場全体に投資を行う金融商品があることを知ったのです。

そのときわたしが思ったこと・・・。  
**【ああ、まさに灯台下暗し！】**でした。

それまで投資とは、  
雑多な情報、さまざまなデータを駆使して行う  
**【複雑でタイヘンなこと】**とっていましたから・・・。

なんと言いますか、  
背中からポンッと体を押されて、  
真っ青な空だけを見せられて、

「はい、これが投資よ！」と  
言われたような心境になったのです。

(まさに目からウロコが落ちる体験でした・・・)

わたしは  
「インデックス・ファンド」というものに出会って、  
投資に対する印象が一変しました。

それまで、川岸の向こう側の  
「ちょっと怪しい場所」に属していた投資が、  
わたしの「日常生活」に近づいてきたのです。

それはとても不思議な経験でした。

【これなら、ワタシにも出来るかもしれない。】  
そう感じました。

資産運用アドバイザーとして仕事を行っている  
今となって思うのですが、

物事を始めるにあたって、  
【これなら、ワタシにも出来るかもしれない。】

と思えることは、  
本当に（本当に）大切なことなのです。

あれから長い年月が経ちましたが、

【市場の平均値を持ち続けければよい】という  
インデックス投資の教えは、  
未だにわたしの心を捉えて離しません・・・。

その主張は（なんと言いますか、）  
シンプルでとても力強いのです。

世界が豊かになっていくその変化と「パラレル」に、  
わたしという人間の資産形成が行われる・・・。  
その【同時進行性】に、ちょっとしたロマンを感じたりもします。

わたしはたまたま職業として、  
インデックス投資アドバイザーを名乗っていますが、

それ以前に、  
一投資家として「インデックス投資」に共感し、  
自身でそれを実践しています。

たとえば適当かどうか分かりませんが、  
ピザが好きな人が、  
自分でピザ屋さんをやっているような感覚なのです。

（おかしくないですよ？）

わたし自身は投資と幸せに出会えたと思いますが、  
FPの立場で  
日本における資産運用の「現状」を見ると、

それはそれは、  
目を覆いたくなるような惨状だったのです・・・。

（次は「陰の部分」のお話です・・・）

現 実 は  
悲 惨 だ

FPの卵としてのわたしは、  
日本で投資がどのように流布しているのか、

金融機関はどのように金融商品を勧めているのか、  
実地に基づき、その「現実」を知る必要がありました。

生まれてはじめて証券会社に行き、  
投資信託を買ってみるという行為も、  
まさにそうした「行動のひとつ」だったのです。

野村證券のとある支店に入ったわたしは、  
「投資信託を20万円ほど買いたいのですが・・・」  
と告げました。  
(あえて何も知らないフリをして・・・)

机をはさんで向かいに座った営業マンの方は、

カラー刷りの投資信託の  
パンフレットをいくつか並べ、  
【演説】を始めました。

演説(えんぜつ)??

営業マンの人は、直近の世界情勢や、

ユーロ誕生のインパクトや、  
日本株の反転シナリオについて、  
唾が飛んでくるような勢いで  
「専門用語」をまくし立てていました。

わたしはただただ、  
驚きと戸惑いで苦笑いするしかありません。  
(彼の言っていることはほとんど理解できませんでした)

わたしはFPの卵として、  
証券会社という販売会社の中で、  
「投資信託」という商品と対峙していました。

改めてこの商品を眺めてみると、  
この商品の【不可思議さ】、  
いや、この業界の【不可思議さ】に啞然とし、  
口をぽかんと開けざるを得ませんでした。

「なんだこれは!？」  
「おかしいよなあ・・・」

どうして資産運用のビジネスに携わる人たちは、

- お客様が理解できない「専門用語」を多用し、
- 早口で話し続け、
- お客様にろくに質問もしないで、
  
- お客様から 50センチ高いような場所から、  
「教え諭す」ような言い方をするのだろう・・・  
とわたしは思いました。



(今から振り返ってみますと、)

わたしのアドバイザーとしての原点は、  
あの野村証券のカウンターにあります。

そのとき、思ったのです。

もし、わたしがファイナンシャルプランナーとして  
仕事を始めることが出来たら、  
次のことだけは必ず守ろうと・・・。

< コミットメント >

1. 日常のことばでお話すること。
2. わかりやすく、噛み砕いてお話すること。
3. お客様に笑顔で接すること。
4. 金融商品は生活商品のひとつであり、  
私たちはそれを選ぶ消費者であると心得ること。
5. 100%お客様の側に立ち、本音の部分をお伝えすること。

今でも、  
この思いは変わっていません・・・。

わたしがこの仕事を始め、  
そして、今でもこの仕事を続けているのは、  
あの、証券会社のカウンターで感じた【理不尽さ】を、  
少しでも解消したいと願っているからです。

なんとか、  
資産運用に対するイメージを変えたい・・・、

おかしな慣習がまかり通るこの業界を  
少しでもよい方向に変えていきたい・・・、

そういう気持ちが、  
今も仕事を続けている【原動力】となっています。

また、  
これは開業前に熟慮したことなのですが、  
上記「コミットメント」を守る結果として、

わたくしは、  
【金融商品を販売しない】という道を選んでいきます。

金融商品の斡旋・販売に関わると、

5. 100%お客様の側に立ち、本音の部分をお伝えすること。  
を、守り切れない可能性があると感じたからです・・・。

最後に、  
これから先「未来」のことについてです。

長いスパンで自分のキャリアを見通しますと、  
お客様と「細く長く」お付き合いさせていただくためには、  
わたし自身が、このビジネスを【続けている】必要があります。

○18年後に、あなたとお会いするためには、  
18年後、わたし自身が  
資産運用アドバイザーとして【存在】していなければなりません。

このような「当たり前の事実」を噛み締め、  
日々、業務に精進していきたいと思っています。  
長文にお付き合いいただき、本当にありがとうございました！

晋陽 FP オフィス  
代表 カン・チュンド