金融商品と損失に対する向き合い方

今後のインフレ進行に対する見方の違いで金融資産のポートフォリオは違ってくる。インフレの進行が長く続き、それに対応して金利の上昇傾向が続くと見る者は債券のポートフォリオをできるだけ減らし、株やコモディティのポートフォリオを増やそうとする。ただ金利上昇が株価にネガティブと見る者は、債券も株も増やさない。キャッシュポジションを多くする。

一方インフレは一時的で金利の上昇傾向も長く続かないと見る者は債券のポートフォリオを維持する。あるいは一度減らしてもすぐに元に戻す。

こうしたポートフォリオのマネージメントは金融機関でも個人でも基本的には同じだ。現在はそうした局面にあり、迷い時ではある。

最近ランチタイムのレストランで資産運用の話で隣の席でしている場面に立て続けに遭遇した。自分の領域の話なので聞く気はなかったがどうしても耳に入ってしまった。いずれも女性が顧客のようで男性が投資のアドバイスや金融商品を勧めていた。金融機関の人か独立した資産アドバイザーの人なのかは不明だった。

一人の女性はブラジルのリアル建て債券で数千万円の損失を出したこともあったが、現在トルコのリラ建て債券を保有して含み損が拡大している。それに対して男性は損失を埋め合わせるために通貨オプションを組み込んだ仕組債を勧めていた。女性は金融商品の知識はあったが、そのリスクを十分に理解しているようには聞こえなかった。思わずそれは止めた方がいいと声をかけたくなくなったが、自重した。

こうした話は東京ばかりでなく、きっと日本中で進行中なのかもしれない。と言うのも先日長野に行った時も同じような場面に遭遇したからだ。

日本ばかりではない。スペインのホテルグループは先月ドイツ銀行をロンドンの裁判所に提訴した。理解が難しい為替のデリバティブ商品を買わされ、5億ユーロの損失を被ったという申し立てだ。ドイツ銀行はスペインの中小企業をターゲットにデリバティブ商品を販売し、同様な苦情が何件も寄せられた。中には1千万ユーロの示談金で処理したケースもあった。責任者も処罰した。だが今回の提訴では銀行側は相手の商品理解度は十分で提訴に根拠はないとしている。

為替のデリバティブと言うと先物や通貨オプションが代表例だが、トラブルになるのは、先物などで発生した損失を、通貨オプションを使った商品で先送りし、それで損失が一層拡大するというのが典型的な例だ。もちろんそれで損失が解消するケースもある。

だが金融機関にとってはデリバティブの販売は収益性が高い。と言うのも例えばオプションの価格の構成要因のボラティリティーの変化などは中小の企業や個人にとって把握するのが難しい。つまり価格にどれだけ利益が上乗せされているか検証できない。要は売る側にとっていくらでも「抜ける」おいしい商品なのだ。

こうした不平等性や商品のリスクを理解したうえで購入するのならいい。便利な商品であることは確かで、リスクヘッジにも利用できる。

だが一般的には単純な商品の方がいい。金融機関は儲からないが商品のリスクが理解しやすい。

隣の席の女性、どうしたのだろうか。多分勧められた商品を買っただろう。二人の間には知識のギャップから生じる従属関係が支配していた。

私がおかしいと割って入ったらどうなったか。おかしい奴と二人から怪訝な目で見られるのが関の山か。