



内藤忍（ないとう・しのぶ）／1986年東京大学経済学部卒、1991年MITスローン・スクール・オブ・マネジメント卒業（MBA）。大学卒業後、信託銀行、投信投資顧問会社等を経て、1999年マネックス証券入社。2004年、個人向け投資商品企画・運営会社であるマネックス・オルタナティブ・インベストメンツ株式会社代表取締役就任。2005年より株式会社マネックス・ユニバーシティ代表取締役。資産設計セミナーの講師を務め、個人投資家への情報提供とアドバイスを続けている。著書に『新版内藤忍の資産設計塾』（自由国民社）『5つのステップ』ですべてがうまくいく！』（マガジンハウス）、『60歳までに1億円つくる術』（幻冬舎新書）など多数。

特集

誌上セミナー・投信・保険の販売力を10倍伸ばそう!



【特集インタビュー】

お金とのつき合い方をもう一度真剣に考える、提案する



株式会社マネックス・ユニバーシティ
代表取締役社長

内藤 忍 氏

編集部 = 聞き手・構成 大野真人 = 写真

個人投資家の中には、お金とのつき合い方や投資の考え方が曖昧なため、目先の相場に一喜一憂してしまう、投資そのものを止めてしまう、そんな人たちが少なくありません。ファイナンシャル・プランナーや銀行等の営業担当者は、そのような個人投資家のお客さまに、どのように、リスク性商品の販売、提案、アドバイスをしていけばよいでしょうか。個人投資家向けの投資教育に尽力し資産形成セミナーにも定評がある、株式会社マネックス・ユニバーシティ代表取締役社長の内藤忍氏にお話を伺いました。

小口の個人投資家に新しい証券サービスを

株式会社マネックス・ユニバーシティは「お金とのつき合い方を真剣に考える」ための投資教育を主な業務としていますね。はじめに、どのようなきっかけで御社を立ち上げられたのか、当手を振り返ってお聞かせください。

内藤 当社は、マネックス証券を中心とするマネックスグループの一員として、2005年に設立された投資教育を専門に行う会社です。

私がマネックスに入社したのは1999年のことでした。マネックスは、「私たち個人に必要な最良の金融サービスを私たち自身の手で作っていきましょう」という原点から生まれました。お金との新しいつき合い方を提案し金融の新たな領域を拓き続ける、お客さま本位を徹底し真に個人に必要とされる金融サービスを創り続ける、既存概念や旧来の価値観にとらわれず最良の商品・サービスを提供し続ける—これらを理念とした企業グループです。そうした理念に共鳴して、設立当初から入社、事業に参画しました。

マネックス証券では、取組みの一つ

として、小口の個人投資家のお客さまへのサービス提供を掲げました。証券業界はそれまで、お客さまの預かり資産残高でサービスの内容を分ける、つまり大口のお客さまを優遇し小口のお客さまは必ずしも大切にされてきませんでした。

そこで、マネックス証券では、小口のお客さまでも大口のお客さまと同等のサービスにアクセスできるように、インターネットを活用することで株式売買委託手数料等を従来の10分の1まで引き下げるサービスを開始したので

す。ところが、せっかく手数料を引き下げたにもかかわらず、お客さまはそれほど収益が上がらないという事態が生じました。従来は1万円だった手数料がマネックス証券なら1000円の手数料で済む。それなら差額の9000円は儲かるはずですが、逆に、資産を大きく減らしてしまうお客さまが少なくなかったのです。

その理由はこうでした。結局、手数料が下がったとしても、資産運用や投資の基本、取引の仕方の基本がわかっていない個人投資家が多く、結果として損を多く抱えてしまったということです。自動車の運転にたとえるなら、免許を取らずにいきなり公道で運転を