投資家の0.5%についての一考察
——信託を持つ一族——とダイナミックな資産保全

最近の市場動向が、代々続く家系や、第2世代以降も繁栄を続ける家族に再認識させたのは、彼らが「富の創造者」ではなく「動的な資産保全者」であるということ、そして失うべき資産があり、それに見合ったリスクが存在するということである。さらに彼らは、自らの状況に内在するエントロピーのゆえに、問題となるのはリスクを取りすぎることではなく、むしろリスクを取りすぎていないことであるということを改めて学んだ。

また、彼らは、ほぼすべての投資家——おそらく99.5%——が、失うべき財産を持っていないからこそ、富を築こうとしているのだということを深く理解するようになった。

ほぼすべての投資アドバイザーの顧客構成は同様であり、99.5%と

.5%）という顧客構成であるため、資産を動的に保全しようとする投資家との経験はほとんど、あるいは全くなく、したがって必要な20年や50年というサイクルで考える準備ができていない。むしろ、2〜3ヶ月、長くても3年という期間が妥当と見なされている。

この現実こそが、自らの投資課題やリスクプロファイルの相対的な独自性を理解していた一族に、CIOという役職を創設させた原動力でした。とはいえ、投資分野出身で、そうした課題やプロファイルの管理経験を持つ人物以外をその役職に採用することは、ほとんどありませんでした。

ダイナミックな資産保全とそのリスクプロファイルに関する経験の断絶が、近年の市場において多くの投資上の惨事を招いた。ファミリーは問題の本質を正しく捉えていたが、採用において誤りを犯したのである。

したがって、問題は「社内か社外のCIOか」ではなく、むしろ、そのようなファミリーと共にキャリアを積み、極めて長期的な動的な資産保全の問題に対処するために必要な経験を持つ、ごく少数のアドバイザーから助言を求めることにあるのです。

付け加えるならば、ほぼすべての代々続く家系は、3代目になる頃には、通常、金融資産の90%を信託に預けている。

動的な資産保全という課題を抱える稀有な投資家にとって、すでに極めて複雑な問題に、信託がもたらす「慎重な投資家」に関する問題がさらに複雑さを加えるため、アドバイザーには、自身が資産を所有する個人のために投資しているのではなく、代表所有者である受託者のために投資していることを理解していることが求められます。受託者は、たとえ信託契約によってどれほど十分に保護されていたとしても、個人と同じリスクを取ることは法的に許されていないのです。

代々続く家系にとって、この信託の現実により、動的な資産保全を実現するために必要な深い経験を持つ投資専門家の数はさらに減少する

。繰り返しになるが、問題はCIOの内部か外部かという点ではなく、受託者が一族の金融資産を動的に保全しようと努める中で、受託者のために、また受託者自身によって行われる投資の実際のリスク・ホライズンに関する適切な経験があるかどうかである。

この問題を完全に把握するためには、一族自身が、自らが持つ人的資本および知的資本のレベルを評価し、その財務資本を管理するために選任された者のスキルや能力とダイナミックに融合させながら、それらの資本を効果的に活用する能力を評価しなければならない。

自家の状況が他のほぼすべての投資家と著しく異なることを十分に理解していなければ、どんなに有能な投資専門家であっても、その家族のリスクを管理することはできない。特に、家族は、後世の世代のリスク許容度が通常許容する範囲よりも、より多くのリスクを取る必要がある。

「シャツの袖からシャツの袖へ」というエントロピーの法則は常に勝つ。それが自然の法則である。しかし、自然はどの第三世代であるかを定めてはいない――創設者から数えて第十五世代、つまりたまたま第十三世代からの第三世代であるとしても、なぜそれがいけないというのか？