

証券会社員アンケート 投資で負けるお客の特徴ランキング

提供元:  サヤトレ
saya trade

アンケート概要

日本で一番多く投資家と接する機会がある職業「証券会社員」
現役の証券会社職員、元証券会社職員から各職員が投資で儲からないと感じる顧客の特徴を自由に記述形式でアンケートを取りました。

一人で何百、何千人という投資家の投資成績や運用方針を見てきた証券会社職員が答える「投資で負けるお客の特徴」です。
集計した結果内容を5位からランキング形式でまとめております。

「投資で勝つ」＝「投資で負けない」という公式が成り立ちます。

個人投資家の運用に対する考え方の参考になれば幸いです。

第5位 知識不足

金融・経済・運用に対する基礎知識不足。

日本にお金に関する教育がないため、金融の知識不足は、日本人全体に言える傾向です。

多くの個人投資家は、自分が保有している金融商品について中身の内容を全ては、把握しておりません。

金融機関の営業員のお勧め、新聞・雑誌に掲載されている話題の金融商品を購入するものの、基礎の金融知識がないために商品内容を理解することが出来ません。

結果として**高い手数料の金融商品を購入**してしまったり**見た目だけ良くて中身の悪い商品を購入**してしまいます。

第4位 運用を人任せにする

「知識がない、時間がない」という理由から、自分の資金を金融機関や投資信託(ファンド)に任せて運用してしまう。

プロに運用してもらえれば間違いないという間違った認識から、大切な資金を人任せにして運用してしまいます。

運用を人に任せるほどコストが発生し、損する可能性が増加することを知りません。

この特徴の投資家は、儲かっている間は、気分よく資金を追加して投資を続けますが、状況が変わり、損失が発生した場合には、一転して金融機関の責任にする傾向が多くあります。

利益が出ても損失が出ても運用の結果は、全て投資家の自己責任である事を心得ることが大切です。

第3位 決断が遅い

「様子を見る」が口癖であり、意志決定の判断が遅い。
安いタイミングには買わず上昇相場の加熱したタイミングで我慢出来ずに購入してしまう傾向があります。

「**話題の商品 = 高値水準**」という公式を知ることが大切です。

証券会社員も内心では、お客の判断が間違っていると感じつつも「**お客からの注文 = 手数料収益**」から、お客の注文を止める行為はしません。

上昇や下落時の相場の変動時に意志決定するのではなく、元々ここまでの水準に達したら購入する、もしくは決済するとあらかじめ決めておく事が重要です。

第2位 売買ルールが無い

投資に売買ルールが無く運用方針が定まっていない。
常に目新しい商品や有利な手法を探し続けます。

金融商品の購入時は、短期で利益を取る目的で購入したはずが、下落した際には長期の塩漬けになるなど。

相場の変動と一緒に感情も変動してしまいます。

自分の性格、生活スタイル、投資に充てられる時間帯から自身に合った運用方針と売買ルールを明確に作る事が重要です。そして実際にその運用方針の軸がブレる事なく運用を行っていくことが一番重要です。

第1位 損切りが出来ない

9割以上の証券会社員が口を揃えて答えたダントツの第1位！
「損切りをしない」というよりも「出来ない」という言い方が正しい表現です。
自分の負け、間違いを素直に認めることが出来ない投資家が非常に多く
含み損＝損失であるところを認めません。

損切りは、投資で利益を出す際に絶対必要なファーストステップです！

投資において全戦全勝は無理であることを認める。
間違えることを前提に取引を行う。結果が違う方向に推移した場合は、素直に負けを認めて決済することが大切です。

重要なことは、一回の取引成績や勝敗ではありません。
一番重要なことは、勝ち負けを繰り返しながらも年間を通してトータルの利益にする事です。

全体のまとめ

多くの証券会社職員からアンケートを頂きましたが実際の内容は、ほとんど同じ内容であることが分かりました。

投資で負ける特徴と反対の行動を行えば、単純に投資で負ける可能性は低くなるはずです。

投資で負ける可能性が低くなるということは、投資で勝てる可能性が高くなるという結果につながります。

投資で勝つ情報ばかりを追ってしまいがちですが、運用でマイナスになっている投資家の方には、まずは投資で負けないという視点から運用を考えてみて下さい。

このたびはどうもありがとうございました。