



連載 野尻哲史の 英国に学ぶ 金融アドバイス業務

第3回 英国手数料制撤廃の影響を考える

合同会社フィンウェル研究所 代表 野尻 哲史

英国で2013年1月に施行された手数料制撤廃は、IFAビジネスにも大きく影響しました。今回は、その背景や概要、IFAの収入への影響をまとめてみます。



01年：顧客を公正に扱う原則

04年：アドバイザーの独立の意味



2001年6月に、英金融当局は「効率的で、秩序があって、クリーンな金融市場を維持し、消費者が公正に扱われること」を目的として、「販売時点以降における顧客との公正な関係」と題するレポートをリリースしました。その中には、「ハイレベルな原則（Principles）を作って、全ての金融機関に適用する計画」であることが盛り込まれています。

また、レポートでは、「金融機関に顧客利益を尊重させ、顧客を公正に扱うこと」を求めると明記しています。読者の中には、2017年3月発表の日本の「顧客本位の業務運営」が、これと同じ趣旨だと気付かれた方もいるのではないのでしょうか。

さらに当局は2004年12月、次のレポートをリリースします。具体的には、それまでのファイナンシャル・アドバイザーのカテゴリーが変更され、新たに①一つの資産運用会社や保険会社の商品のみを扱うアドバイザー、②複数の資産運用会社や保険会社の商品を扱うアドバイザー、③市場全体から商品を提供するアドバイザーの三つに分けられることになりました。

この頃から、IFAの“I”に当たる独立という言葉は、「フィーベースでアドバイスを受けること、また、前述③のカテゴリーである市場全体から商品を提供するアドバイザーであること」を意味するようになりました。



06年にRDR—手数料
廃止まで7年を要する



実は当局は01年以降のレポートで、何度か手数料制廃止を模索したのですが、当時は業界の反対も強く、実現に至りませんでした。

しかし、2006年7月にリリースされた「消費者向け金融商品の販売に関する改革（Retail Distribution Review）」と題するレポートで、ついに手数料制撤廃に手を付けることになりました。このレポートは、頭文字をとって“RDR”と呼ばれています。

手数料制撤廃は2013年1月から実施され、それまでの“運用会社や保険会社から、販売会社やファイナンシャル・アドバイザーへ手数料を戻す制度を全廃し、全てアドバイスの対価として顧客から直接フィーを受け取る”ようになりました【図表1】。

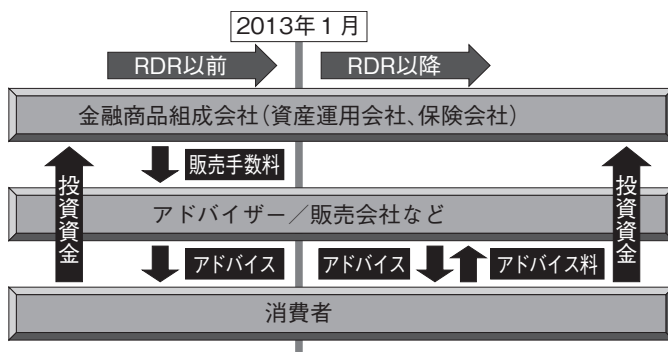


アドバイス・フィーが
8割の時代に



2013年以降は手数料制が撤廃されたことで、ファイナンシャル・アドバイザーの収入内訳は

【図表1】RDRによる手数料の流れの変化



出所：各種資料よりフィンウェル研究所作成

大きく変わりました。手数料とアドバイス・フィーで比較してみると、今や8割以上をアドバイス・フィーが占めています。

当局のデータによると、2013年から2019年までの7年間で、手数料収入の構成比は56.0%から15.6%へと激減し、代わってアドバイス・フィーに相当するサービス・フィーは36.7%から81.8%に拡大しています。ちなみに、この間のアドバイス・フィーの金額は、9.5億ポンドから36.4億ポンドへと、3.8倍に拡大しています。

このデータでは、手数料撤廃以前の数字に関してはあまり明確ではないのですが、英国のアドバイザー協会であるThe Personal Investment Management & Financial Advice Association (PIMFA) のデータによると、2009年では手数料収入が全体の86.9%を占め、アドバイス・フィーはわずか8.3%にすぎませんでした。これらは異なるデータではありますが、二つをつなげて考えると、RDR施行以前では手数料収入が8割を占める主力収入源であったものが、RDRの施行を経て、今では総収入の8割がアドバイス・フィーであることが分かります【図表2】。



成長を続ける英国IFA

これだけの大きな変化だったにもかかわらず、

アドバイザー総収入の停滞は2013年のみにとどまり、その後は拡大基調を取り戻しています。業界がRDRへの対応を十分に行ったことのほか、金融制度改革の効果や、業界が富裕層へのシフトを進めたことなどもあって、持続的な成長路線をたどっているようです。

当局の直近のデータによると、2019年末でファイナンシャル・アドバイザーの顧客数は334.1万人、その年の新規顧客数は73.6万人でした。2018年末ではそれぞれ261.9万人、44.5万人でしたから、顧客数が大幅に増加していることが分かります。

この背景には、個人の自助努力を促す英国の金融制度改革の奏功がありそうです。特に企業年金制度の改革は、アドバイスの潜在需要を拡大させたと考えられます。

英国では2018年までに、全ての企業に対して企業年金導入が義務付けられ、従業員は自動加入することになりました。その中核は確定拠出年金 (DC) で、これによって企業年金加入者が850万人増えたといわれています。

また、2015年には、DCから資金を引き出した人に対し、政府が無償で投資ガイダンスを行うPension Wiseという制度もスタートし、アドバイス需要の裾野拡大に貢献したと見られています。

【図表2】 ファイナンシャル・アドバイザーの業務別収入の推移

(単位：社、100万£、%)

年次	企業数	手数料収入	サービス・フィー収入	その他収入	総収入
2013	4594	1457.3 (56.0%)	953.9 (36.7%)	189.5 (7.3%)	2600.7 (100.0%)
2014	4725	1067.4 (38.3%)	1566.1 (56.1%)	156.5 (5.6%)	2790.0 (100.0%)
2015	4864	943.8 (31.2%)	1951.5 (64.5%)	132.6 (4.4%)	3027.9 (100.0%)
2016	4970	843.9 (25.9%)	2302.6 (70.7%)	109.3 (3.4%)	3255.7 (100.0%)
2017	5048	804.6 (20.3%)	3022.5 (76.4%)	126.9 (3.2%)	3954.1 (100.0%)
2018	5131	755.5 (17.1%)	3526.2 (79.8%)	135.9 (3.1%)	4417.6 (100.0%)
2019	5111	694.0 (15.6%)	3636.2 (81.8%)	116.2 (2.6%)	4446.4 (100.0%)

注：各年時点ではFCAに登録されて1年間の収益を報告した企業が対象。構成比は筆者が算出。

出所：Data from the Retail Mediation Activities Return (RMAR)、2020年7月

のじり さとし 1959年生まれ。2019年5月、定年後の雇用延長契約でフィデリティ・インスティテュート 退職・投資教育研究所所長を続ける傍ら、合同会社フィンウェル研究所を設立し、資産の取り崩し、地方都市移住、勤労などに特化した啓発活動をスタート。日本証券アナリスト協会検定会員、日本FP学会、行動経済学会などの会員。著書には、『老後の資産形成をゼッタイ始める!』(扶桑社)、『定年後のお金』(講談社+α新書)、『脱老後難民 英国流資産形成アイデアに学ぶ』(日本経済新聞出版社) など多数。