



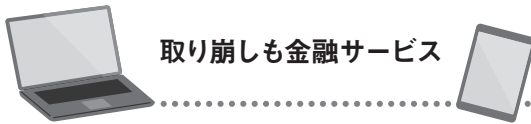
新連載 野尻哲史の
英国に学ぶ
金融アドバイス業務

第1回 なぜ金融アドバイス業務が
求められているのか

合同会社フィンウェル研究所 代表 野尻 哲史

今回から新しいテーマ「英国に学ぶ金融アドバイス業務」で連載をスタートします。

最近、IFA (Independent Financial Advisor) といった言葉をよく目にするようになりました。金融アドバイスに関するニーズの増加に加えて、それを金融機関寄りではなく、お客さま寄りで行う (独立系という意味) ことが求められてきているからではないでしょうか。そこで第1回目は「なぜ金融アドバイス業務が注目されているのか」について、まとめてみたいと思います。

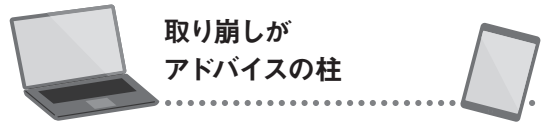


超高齢社会という言葉とともに、金融サービスそのものの見直しが進み始めています。具体的には、「資産の取り崩しが金融サービスである」という認識の広がりです。これまでは、政府の旗振りも強かったことで、「超高齢社会への対策は資産形成」というメッセージが広く使われ、注目されてきました。「貯蓄から投資へ」「貯蓄から資産形成へ」といったキャッチフレーズは有名ですが、高齢者が個人金融資産の3分の2を保有する現状では、「その資産をどう取り崩して、退職後の生活にうまく充当できるか」という視点は非常に重要なはずですが。

ついに、金融庁の平成29事務年度「金融行政方針」では、「退職世代等に対する金融サービスのあり方の検討」の欄に「資産の運用と取崩しを含めた資産の有効活用」という表現が盛り込

まれ、第4回目となる「高齢社会対策大綱」(2018年2月に閣議決定)にも「取り崩し」の表現が初めて登場しました。さらに2019年6月の金融審議会市場ワーキング・グループ報告書「高齢社会における資産形成・管理」でも、より明確に取り崩しの議論が展開されました。

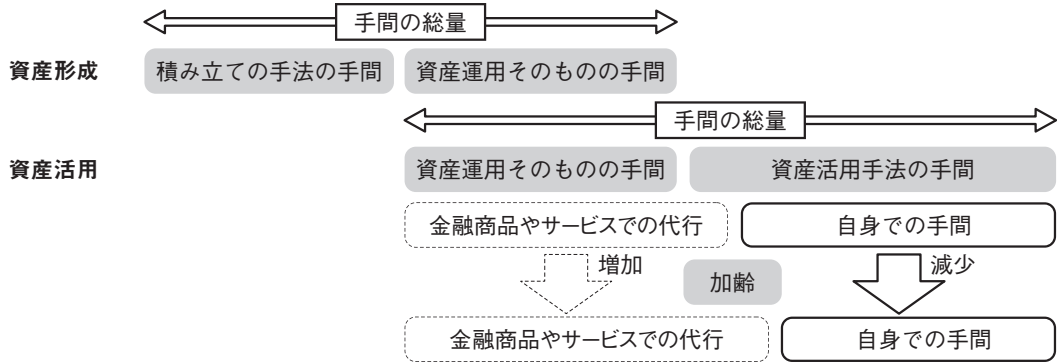
こうした一連の流れの中、金融機関も金融サービスとしての「取り崩し」にどう対処すべきかを真剣に検討し始めました。金融機関の目線で見れば、営業戦略上、預かり資産を減らす行為である「資産の取り崩し」は本質的に受け入れにくいものはずですが、そのサービスを提供することが、長く顧客との良好な関係を維持できる原動力になり、新たな顧客の獲得につながるという見方が増えてきました。



ところで、「取り崩し」が金融サービスということになると、金融アドバイス業務の貢献するビジネスの広がりや深さが大きくなってきます。簡単な例を挙げれば、ここ数年、ロボアドが目立って注目されてきましたが、残念ながらもまだ「資産形成」が主戦場です。私の知っている限りでは、「資産活用」、すなわち取り崩しを含めたお金との向き合い方を考える領域ではまだロボアドは登場していません。それくらい「資産活用」は難しいサービスであり、だからこそ人の介する意味と価値があるのです。しかも、お客さまが高齢になればなるほど、自身で決められなくなることが増えてきます。継続的なフォローアップが必要になりますし、場合によっては家族を巻き込んだアドバイスが不可欠になり、さらには相続や事業継承といった世代をつなぐサービスへとつながります【図表】。

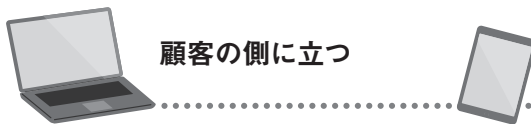
資産を運用するというのは極論、投資信託を使えば、資産形成の局面でも資産活用の局面でも手間は大きく変わらないでしょう。資産形成での資金の拠出という行為は、口座振替・給与天引きといった仕組みを活用すれば、あとは自動的に行われます。しかし、資産活用手法(取

〔図表〕資産形成と資産活用におけるアドバイスの重要性の違い



出所：合同会社フィンウェル研究所

り崩し) となると一律にはいきません。定額引き出し、定率引き出し、余命を考慮した引き出し、期間を区切った引き出しなどさまざまですし、お客さまのニーズも多様かつ複雑です。何より、加齢に伴う認知・判断能力の低下は避けられません。その変化を見極める力も必要ですし、それに合わせて人が介在するサービスの時間も大きくなります。相対的に考えると、資産形成より資産活用におけるアドバイザーの貢献度は大きくなるを得ないのです。



顧客の側に立つ

私は、市場ワーキング・グループの委員を2018年秋から拝命しています。「高齢社会における資産形成・管理」の報告書でも、その中で「顧客の側に立ったサービスの提供できるアドバイザー」という表現がよく使われました。これは英語のBuying Agent、お客さまが金融商品を購入する行為の代理人であるべきだという意味で、顧客の側に立ったアドバイザーが求められるという議論です。この対極の言葉はSelling Agent、売り手側の意向をくんだアドバイザーとなります。この対立軸で考えると、本質的に

金融アドバイスは、「顧客の側に立って」いなければならない、その意味で売り手側から「独立的」でなければなりません。



英国のIFAを参考に

英国のIFAは日本でも有名になっています。IFAは独立系アドバイザーと称されていますが、独立系とは形態としての独立も然ることながら、「顧客の側に立っている」点が重要になります。販売の軛から解かれ、顧客側に立てるかというアドバイザーの矜持にも通じます。さらに、単にアドバイザーの肩書や資格といったものだけではなく、それを支える制度や仕組み、アドバイス業務全体のありようも大切です。

言うまでもなく、日本は世界で最も高齢化が進んだ国です。高齢者こそ本当の意味でアドバイスが重要であるとすれば、まさしく日本はアドバイスが金融サービスの主戦場とならなければなりません。この連載では、英国で起きているアドバイス業務に関連する最近の動きを紹介しながら、それを日本の金融アドバイス業務にどう取り込めるか、取り込んでいくべきかについて、一緒に考えていきたいと思っています。 P

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ツタイ始める!』(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。