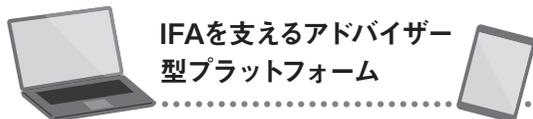




連載 野尻哲史の  
英国に学ぶ  
金融アドバイス業務

第5回 IFAを支えるプラットフォーム業務

合同会社フィンウェル研究所 代表 野尻 哲史



前回のコラムでは、IFAを支えるビジネスとして英国のファンド・プラットフォーム・ビジネスについて少し言及しました。併せて、日本で英国並みにIFAが普及するためには、5万人以上の人数が必要であり、それは現在のコンビニエンスストアと同じくらいの数になることを紹介しました。また、ファンド・プラットフォーム・ビジネスは、コンビニエンスストアでいえば、その小売業務を支える配送システムだとも言及しました。

今回は、より具体的なサービス内容について紹介したいと思います。

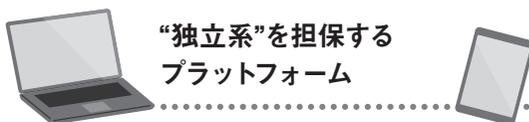
英国の金融当局FCA（金融行動監督局）のハンドブックによると、ファンド・プラットフォーム・ビジネスとは、「投資に関する商品またはその売買の方向性を示すような行為、第三者の資産の保全、管理業務を含み、消費者に複数の商品提供者の投資商品を提供する業務」と定義されています。いわゆるファンド・スーパーマーケットのことで、オンラインによるサービス提供

を前提に、投資に関する調査、売買、口座管理・モニターを行うサービス提供者といえるでしょう。

FCAの報告書「Investment Platforms Market Study, Interim report, 2018年7月」によると、このファンド・プラットフォームは、IFAが利用できることを前提としたアドバイザー型プラットフォームと、消費者がIFAなどを介さず直接取り引きできるD2C型プラットフォームに分類されています。

そもそも英国の投資信託販売は直販がスタートですから、売買ではなく継続保有が重要だったわけです。さらに1999年には、英国でISA（Individual Savings Account、個人貯蓄口座）が創設され、非課税口座の取り扱いに活用できた点も、（売買よりも）口座管理に有利に働いたと考えられます。

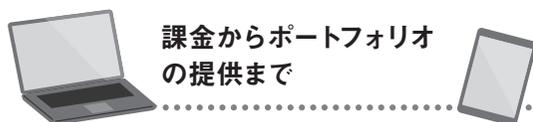
結果として、どちらのタイプも売買手数料志向ではなく、口座管理料志向であることは同じといえるでしょう。



IFAを「独立系金融アドバイザー」と日本語にする場合、「“独立系”とは何か」という点が大きなポイントになります。その定義は明確ではありませんが、英国では、2004年12月1日に発表されたFCAの報告書で、ファイナンシャル・アドバイザーのカテゴリー変

更を行い、それに合わせて、IFAの“I”に当たる“Independent”という意味を、「フィーベースでアドバイス料を受け取っていること、かつ市場全体から商品を提供するアドバイザーであること」というようになりました。

金融機関に“所属”するアドバイザーではなく、広くあまねく提供されている商品の中から、顧客に適切な金融商品とその組み合わせを提供する“独立系”のアドバイザーであるためには、プラットフォームを利用することがより重要だという側面も指摘できそうです。金融当局の定義に記されているように、“消費者に複数の商品提供者の投資商品を提供する”というファンド・プラットフォームの存在は、“独立系”を担保する手段ともいえます。



前述のFCAの報告書では、アドバイザー型プラットフォームが提供している主なサービスを、アドバイザーが利用する度合いや、プラットフォーム業者が提供している度合いごとに分類・分析しています。それを見ると、アドバイザーに対してプラットフォーム・ビジネスがどんなサービスを提供しており、アドバイザーがどんなサービスを利用しているのかがよく分かります。

主要なサービスやツールとしては、

課金制度が挙げられます。アドバイザーのアドバイス・サービスに対するフィーなどをアドバイザーに代わって徴収する課金システムは、多くのプラットフォームがこれを提供しており、アドバイザーもそれを多用しています。

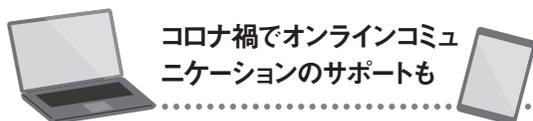
ちなみに、FCAに報告された2019年の年間アドバイス・フィー総額のうち、初期アドバイスではその89.8%がプラットフォーム経由で徴収され、さらに継続アドバイスでは97.1%がプラットフォーム経由で徴収されています。

取引報告書や顧客情報など提供するサービスについても、多くのプラットフォームから提供されており、アドバイザーも多数利用しています。さらに、その報告書などをアドバイザーのブランド名で提供できるサービス（ホワイトレーベル）も使われています。また、最近ではアドバイザーから、リタイアメント・プランニングのツールの提供も求められるようになったといわれています。

モデル・ポートフォリオの提供も拡大しており、消費者だけでなく、アドバイザー自身もより投資意思決定を楽にできるものとして、リスクターゲット型モデル・ポートフォリオが預かり資産を急拡大させている模様です。アドバイザー型プラットフォームにおける同ポートフォリオの預かり資産額は、2011年時点で5億ポンドだったものが、2017年には229億ポンドにまで急増しています。

D2C型プラットフォームでも、リスクターゲット型モデル・ポートフォリオは2011年の45億ポンドから、2017年には141億ポンドへと拡大しています。

FCAの消費者調査では、D2C型プラットフォーム利用者の約17%がこうしたポートフォリオを利用しており、特にそれほど売買が頻繁でなく、資産規模も大きくない若年層を中心に利用が進んでいるとのこと。



また、アドバイザーに対するプラットフォームの利用方法の講習や、法令

改正などの情報アップデート、試験準備などの研修を提供するサービスも登場しています。ただ、こうしたサービスは、IFAがプラットフォームを利用するインセンティブになっているという“新たな利益相反”の可能性が指摘され、金融当局も目を光らせて始めています。

その一方で、今回のCOVID-19の拡大でオンラインでのコミュニケーションが増えたアドバイザーが、その利用方法のサポートをプラットフォーム・ビジネスに求めるなど、今後もアドバイザーの業務に対する側面支援の姿が一層強まることは十分に考えられるでしょう。

【図表】アドバイザー・プラットフォームが提供するツールとサービス

ツール/サービス	詳細	アドバイザー 利用度	プラットフォーム 提供度
課金制度	顧客の口座からアドバイス・フィーを徴収	◎	◎
報告書・管理情報	顧客の取引等の情報提供と顧客情報をアドバイザーに提供	◎	◎
短期資金の繋ぎ融資	ファンド売買に置ける資金決済、年金拠出に関する税控除	◎	◎
課税計算	売買に伴うキャピタル・ゲイン税負担への影響を計算	◎	◎
継続的専門家教育	アドバイザーに対するプラットフォームの利用方法、法令・法律の改正、企業経営、試験準備などのトレーニング	○	○
モデル・ポートフォリオ	複数の顧客に対する投資提案の集中管理	○	○
リバランスやスイッチングをバルクで	複数の顧客に対する投資提案に伴うバルク管理	○	○
ホワイトレーベル	アドバイザーのブランドのもとでプラットフォームのサービスを提供	○	○
アセット・アロケーション	顧客のリスク許容度に応じた資産配分を提供する	△	△
リスク・プロファイラー	ファンドの持つリスクを分析する	△	○
リスク許容度診断	顧客のリスク許容度を診断する	△	○
退職準備計画	収益率と引き出しのリタイアメントプランへの影響分析	△	○
キャッシュフローモデル	収益率と引き出しの将来のキャッシュ・フローへの影響分析	△	△
調査と推奨リスト	ファンドの調査と推奨ファンドのリスト提供	△	○、△

注：◎は調査回答企業の3分の2以上、○は同3分の1から3分の2、△は3分の1以下で利用・提供。調査と推奨リストは第三者の調査利用は○だが、自社の調査と推奨リストは△の意味。

出所：FCA、Investment Platforms Market Study, Interim Report, 2018年7月よりフィンウェル研究所作成

**のじり さとし** 1959年生まれ。国内外の証券会社調査部を経て、2006年から大手外資系運用会社で投資啓蒙活動を行う。2019年5月の定年を機に雇用延長契約を続けながら、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蒙活動をスタート。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『IFAとは何者か～アドバイザーとプラットフォームのすべて』（金融財政事情研究会）、『老後の資産形成をゼッタイ始める！と考える本』（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。