



連載 野尻哲史の
英国に学ぶ
金融アドバイス業務

第10回 疑問に答えるーアドバイス業務とは

合同会社フィンウェル研究所 代表 野尻 哲史

前号からの続きとなりますが、昨年12月に一般社団法人金融財政事情研究会から「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」を上梓し、それに合わせて実施した出版記念セミナーの中で、参加者の方から頂戴した質問に対する回答をまとめてみました。

なお、回答内容については私見が含まれます旨、何卒ご了承ください。



Q：なぜ今、IFAが日本で注目されているのでしょうか？

A：個人的には、二つの理由があると思っています。一つ目の理由は、日本の超高齢社会が一段と進展していることです。

「資産活用世代」がお金と向き合うことと、「資産形成世代」がお金と向き合うことには、雲泥の差があります。資産活用世代は、既に資産が出来上がっていることが前提ですから、まず「失うことの怖さ」があります。さらに、「引き出して資産を使う」というお金との向き合い方は、これまで日本ではほとんど知見を積み重ねてこなかった分野であり、専門家できえどうアドバイスしていいのか分からないのが実情です。

加齢に伴い、自分だけでできることはどんどん限られてきますから、第三者に依存する度合いは高まらざるを得ないのです。先の金

融審議会市場ワーキング・グループで、「高齢者の側にとってアドバイスをする担い手」が注目され、議論されたのも、こうした流れの一環だと思っています。これがIFAに対する社会的要請、超高齢社会の持っている必然なのです。

二つ目の理由は、金融業界における慣行の変化です。まず、投資信託の販売手数料無料化の動きが挙げられます。手数料制の撤廃は、英国ではRDRと呼ばれる制度の変更によって、2013年に一斉に行われましたが、日本ではオンライン証券が投信販売手数料を0%にする施策を打ち出し、業界慣行の変化として進み始めました。

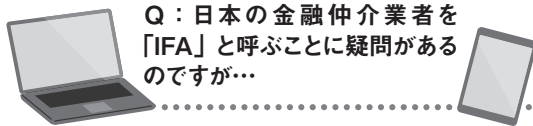
著書の共同執筆者である日本資産運用基盤グループの大原社長によれば、この動きは「金融ビジネスの付加価値（＝収益）の源泉を変える」こととなります。具体的には、商品を通して利益を得るビジネスモデルから、アドバイスというサービスを提供することで対価を得るビジネスモデルに変わるという流れです。

もう一つ、業界慣行の変化として挙げられるのが、「顧客本位の業務運営」の重視です。顧客本位の業務運営とは、いわゆる制度の変化ではなく、これまで金融機関が行ってきたビジネスの原則を、“対外的に明示”することといえます。

顧客本位の業務運営7原則の二つ目に挙げられている「顧客の最善の利益の追求」において、その「最善の利益」とは何かという点が重視され始めています。同じく共同執筆者の明治大学の沼田教授によれば、「パフォーマンスだけが『利益』ではない」とのことです。いわゆるもうけの大きさだけでなく、その安定的な獲得のプロセス、社会に対する好影響など、顧客によってその利益（＝求め

るもの)は違ってくるはずですが。それを追求していくと、単に金融商品を販売するビジネスではなく、その後のフォローアップなどが重視されることにもつながります。

もちろん、継続的なコーチングによって長期投資を実現できれば、その分パフォーマンスの上乗せ(アドバイスα)も期待できます。



Q：日本の金融仲介業者を「IFA」と呼ぶことに疑問があるのですが…

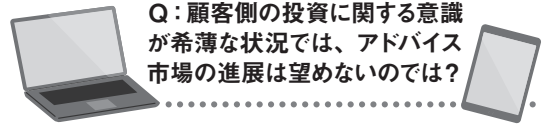
A：ご指摘の通りです。日本の金融仲介業者は、委託証券会社と仲介業者の間に契約関係があり、法制上の収益源はあくまで委託証券会社からのコミッションとなっています。このような事情から、本のタイトルを「IFAとは何者か」としたという経緯もあります。

英国を例にとれば、IFAの「I」の部分はIndependent、「独立系」という意味で、①市場にある多くの金融商品の中から選択することと、②フィーベースでアドバイスをすることが担保できているかが重要となります。

同様の趣旨で、金融審議会市場ワーキング・グループでの議論では、「高齢顧客の側に立ったアドバイスのできる担い手」という表現が使われています。この「側に立つ」という言葉は、英語ではBuying Agentと呼ばれるもので、「買い手側に立ってアドバイスをする」という、従来の売り手側に立つ販売員とは一線を画すものといえます。この立場を堅持できれば、IFAの「I」の部分、「Independent」を担保できるのではないのでしょうか。

また、Adviserの「A」の部分も大切です。プランニングだけではなく、アドバイスでなければ意味がないと思われるので、ソリューションの提供まで含めることも必要となるでしょう。

「仲介」がビジネスの形態だとしても、その形態のなかで「I」と「A」を担保できるように、言い換えれば手数料バイアスがかからないようにすることで、英国のIFAモデルが日本でも可能となるようにも思います。



Q：顧客側の投資に関する意識が希薄な状況では、アドバイス市場の進展は望めないのでは？

A：この点については、二つの流れを考えています。具体的には、「顧客側にもアドバイス重視する機運が出てきているのではないか」という点と、「アドバイザー側がどのセグメントをターゲットに動き出すか」という点です。

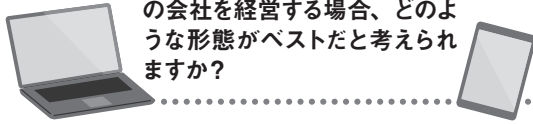
前者に関しては、積立投資への認知度の上昇や、DC・NISAといった非課税制度の拡充・導入により、若年層を中心に資産形成の意識が高まっていて、以前と比べるとアドバイスの重要性が認知されていると思います。

また、社会一般に「サブスク」などと呼ばれる契約・料金形態が増えてきていることも、新しい環境変化のように感じます。個人的には、例えば携帯電話の料金体系などに関しては、キャリアを超えて比較してくれるアドバイザーがいれば、フィーを支払ってもいいと思っています。

後者に関しては、差し当たって、特に地方における中小企業のオーナーをターゲットにするアドバイザーに活躍のチャンスがあると思います。これらのアドバイザーは、企業のCFOとしてアドバイスを行うほか、経営者の個人財産へのアドバイザーとしても活動できると思います。さらに、その企業の従業員の資産を形成するサポートとして、iDeCo+（イデコプラス）を広げるなど、福利厚生の中から企業に貢献することもできます。

これらの活動が、その後のアドバイザービジネスの裾野拡大にもつながるはずです。

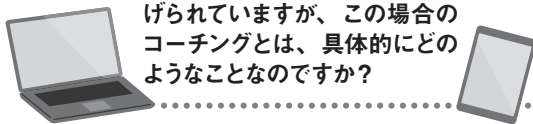
Q：日本で資産運用アドバイスの会社を経営する場合、どのような形態がベストだと考えられますか？



A：2020年9月号でお伝えした通り、英国のアドバイザー数は約2.7万人で、総人口や個人金融資産額で見ると日本はその2倍、5.5万人くらいのアドバイザーが必要になるはずです。これはちょうど、コンビニエンスストアの軒数と同じくらいです。

そこで、資産運用アドバイス会社の経営を、コンビニ経営と同じように捉えてみてはどうでしょうか。地元の人に「便利さ」（資産運用の効用）を提供するのがコンビニ（アドバイザー）だとすれば、多少価格（フィー）が高くても存続できます。そのビジネスがブランドやレジのPOSシステム、物流ネットワークなどのプラットフォームを活用して、独自の路線、地元にあった路線を進むといった未来は、金融の業界でも考えられると思います。金融こそ、地域密着型ビジネスが合うはずです。

Q：稼げる英国IFAの条件として、「コーチングができること」が挙げられていますが、この場合のコーチングとは、具体的にどのようなことなのですか？

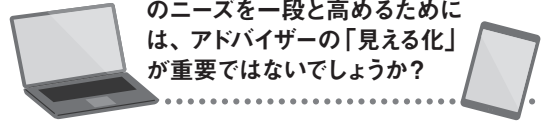


A：顧客の求めるコーチングは多様ですが、

私が最も大切だと考えるのは、「顧客のゴールを、常に顧客自身に納得させること」です。

相場の変動や環境の変化によって、ゴールを見失うことはままあります。それを客観的な立場で顧客にリマインドし、ゴールの達成に向けて最も重要なことは何かを伝えるのが、IFAのコーチングだと考えます。

Q：現在、アドバイス・フィーのみでコーチング型のコンサルティングを行っています。若い世代のニーズを一段と高めるためには、アドバイザーの「見える化」が重要ではないでしょうか？



A：ご指摘の通りです。「見える化」の課題は、アドバイスという定義（または「アドバイスとは何か」）にあるのかもしれませんが、ソリューションの提供まで行うのが、英国流のIFAだと思っています。仮に絵図面だけ書いても、それを実現するための材料や工具がなければ物事は始まりません。今金融市場にある材料や工具を使って、どんな製品ができるかを示すことが重要だと考えられます。

そのための制度改革として、材料や工具が消費者にも分かるようにする「重要情報シート」の導入が決まりました。これを活用し、消費者に資産運用をするためのコストと利益相反の可能性を明示することから、全てが始まるのではないのでしょうか。



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月の定年を機に設立した合同会社フィンウェル研究所で、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！と思える本』（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。