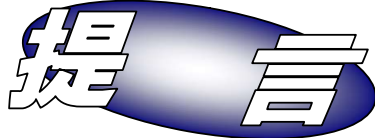


ニッキン 投信情報

オピニオン



このコラムは運用会社や金融機関のエキスパートの方に執筆をお願いしています。

金融庁が新事務年度の金融行政方針で、「良質なアドバイスができる担い手の充実」の必要性をうたうなか、業界団体の設立が準備されていると報じられたり、大手証券会社グループが新たにプラットフォーム構築に乗り出したりなど、IFA（独立系フィナンシャルアドバイザー）事業者に対する注目度が高まっているように感じられる。ただ、大手金融機関の提供するサービスや営業活動は一般的に「悪」であり、大手資本に属さない独立系のIFA事業者はその属性ゆえに本来的に「善」であるなどし、大手資本から独立しているか否かという対立軸をことさらに強調する向きには違和感がある。

顧客の側に立ったアドバイス提供の担い手として、大手資本から「I」ndependent（独立）であることは決して必要な条件ではない。確かに、IFA事業者の場合、資本関係のしがらみで提案する金融商品を制限されるといった利益相反リスクが小さいことや、基本的には異動や転職がなく、顧客に伴走するアドバイザーとして長期的な関係を築くことも可能であることなど、大手金融機関に比べて、顧客本位のサービスを提供しやすい構造を本質的に有していることは間違いない。しかし、その優位な立ち位置を顧客本位のサービスの提供に活用でき

るか否かは、あくまで個々のIFA事業者の理念や行動に委ねられており、IFA事業者全てが等しく「善」なわけではないことは言うまでもないだろう。また、大手金融機関が利益相反リスクを排し、顧客の長期的なアドバイザーとして奉仕するための構造や人事・報酬体系等を整備することも不可能ではない。

一方、大手資本から独立しているIFA事業者が抱える構造的な問題も少なくない。

IFAの「I」は、「愛」か、「哀」か

まず、顧客の側に立つという表現を用いても、法令や契約上の立ち位置は金融商品取引業者の委託を受けて金融商品を販売する主体であり、手数料収入を顧客から得ているわけではない。この矛盾が顕在化すると、手数料稼ぎのための回転売買等へとつながりかねない。また、その属性ゆえに中小規模の事業者が多いこともあり、経営状態が必ずしも安定していないという問題もある。厳しい経営状態を乗り切るために、目先の手数料目当てに回転売買の誘因に抗し切れないというケースもあるかもしれない。

それほど深刻な状況ではなくても、最新の金融市場動向や商品情報を入手しにくかったり、所属するアドバイザー

の教育・研修制度が疎かになったりなど、顧客に寄り添うアドバイザーとしての付加価値に直結する困難も様々考えられる。大手資本から独立しているがゆえに、金融業界では一般的な情報や機能インフラ等にもアクセスしにくいことが多々あり、顧客本位のサービス提供に際し、他の金融業態に比べて優位に立っているとばかりは言えないのが現状である。

個人向け資産運用ビジネスが今後大きく成長するためには、単に投資信託等の金融商品をモノとして売りつけるのではなく、対面でフィナンシャルアドバイザー的付加価値

をいかにコトとして提供できるかにかかっていると考えられる。その付加価値提供の担い手として

範を示し得る金融業態の一つが、構造的に顧客本位のサービスを提供しやすい立ち位置にあるIFA事業者であるのは間違いない。ただし、IFA事業者が、その大手資本からの独立という属性を、優位に働かせられるかは、今後のその営業行動次第であると思われる。また、中小規模のIFA事業者が安定的に高品質のサービスを提供するためには、個社の努力に加えて、業界横断的な支援の取り組みも必要になってくるだろう。

IFAの「I」の意味合いを改めて考えつつ、IFA事業者が個人向けサービスの担い手としてその真価を発揮し、わが国の一般生活者の資産形成・運用に資する大きな動きにつながることを期待したい。

（〇次郎）