

## IFAビジネスの可能性と課題（第8回）～IFAに求められる「最良『サービス』方針」の考え方～

掲載日：2019/11/25

### IFAの提供付加価値を支える考え方

IFA事業者は、大手金融機関に比べると、その事業規模や財務基盤の安定性、ブランド、信頼感等において劣れており、実際に顧客への提供付加価値に直結する研修体制やリサーチ能力等においても、不利な状況にあることは残念ながら否定できない。

そのような状況が事実として存在するにもかかわらず、IFA事業者が金融サービス提供の新たな担い手として注目され、期待を集めているのは、IFA事業者に特有の「徹底した顧客本位のサービス提供が可能な事業構造」のために他ならない。例えば、転勤や異動が頻繁に行われる大手金融機関とは異なり、顧客に伴走するアドバイザーとして長期的な関係を構築しやすいといった特徴は、IFA事業者ならではのものである。

このようなさまざまな特徴のうち、IFA事業者の付加価値を際立たせている最も重要なものが、顧客利益を最優先にするための利益相反リスクの排除であり、それを提供商品の分野で表現したものが「最良商品方針（ベストプロダクトポリシー）」である。これは、顧客に提供する金融商品は、市場で購入可能な同種の全金融商品の中から、手数料等の諸条件を勘案し、最良のものを提案・提供すべきであるという考え方が具現化されたものだ。

すなわち、特定の資産運用会社が運用する金融商品のみを候補とし、そこからだけ提案・提供を行うような営業活動は、この考え方に反することになり、顧客との間の利益相反の問題を生じ得る。従って、大手金融グループの場合、グループ内に資産運用会社等を抱えており、完全に中立的な金融商品の取り扱いは事実上困難であることも多く、「最良商品方針」の担保が徹底できない構造的な限界が存在する。

### IFAだからこそ徹底できる「最良商品方針」

一方、全てのIFA事業者が「最良商品方針」を常に担保し、顧客本位のサービス提供を徹底することができているかというと、実はそうでもない。

例えば、IFA事業者が所属する委託金融商品取引業者が中小規模であり、そもそもの取扱商品数が十分でなかったり、特定の運用会社と何らかの理由で親密であることにより、取扱商品に偏りがあつたりする場合等は、IFA事業者といえども「最良商品方針」を充足できず、その強みと構造的な優位性を活かしきれないということもあり得る。

ただし、IFA事業者が個人向けサービスを提供する他の金融機関と異なるのは、金融商品に対して中立であるだけでなく、委託証券会社等の金融商品プラットフォームに対しても中立的なスタンスで立つことができるという点である。

つまり、仮に所属する委託金融商品取引業者が「最良商品方針」の点で不十分であったり、適切でないと考えるのであれば、他の委託金融商品取引業者に乗り換えたり、複数の金融商品取引業者に所属し、顧客にとって適切となるように組み合わせることが可能なのである。この点は、現在所属している金融機関の商品プラットフォームや取扱商品等以外に選択肢を持たない証券会社や銀行の営業員に比べ、IFA事業者が優位性を持つところであり、複数の金融商品取引業者に所属するIFA事業者が少ないのは周知のとおりである。

### 「最良『商品』方針」の発展形としての「最良『サービス』方針」

この「最良商品方針」に基づくIFA事業者の最適化行動をより突き詰めていくと、将来的には、取扱金融商品のみに基づくのではなく、より総合的なサポートという観点に基づいてIFA事業者が金融商品プラットフォームを選択し、最終顧客へ提供する付加価値を最大化するような方向に進む世界が日本でも実現することが予想される。

例えば、顧客向けライフプランニング支援ツールの提供やレポート作成機能の充実、その他コンプライアンス支援、研修機会の提供等、直接的に「商品」に結び付くものでなくても、顧客に提供する「サービス」の水準向上に資する金融商品プラットフォームのサポートを含め、「最良『サービス』方針」の充実を目指したプラットフォーム選択が考えられる。現時点では、日本の金融商品プラットフォームはまだ数も限られており、そこで提供されている金融商品やサービスメニュー、IFA事業者に対するサポートも、各社まちまちであるというのが実情である。そのため、残念ながら、IFA事業者が「最良『サービス』方針」に基づいて金融商品プラットフォームを使い分けるといってもあまり一般的ではないように感じられる。

わが国においても、これからIFA業界の成長に伴って、それを支える委託証券会社等の金融商品プラットフォームの数が増え、そのサービスメニューやIFA事業者に対するサポートも充実していくことにより、IFA事業者が最良なサードパーティを顧客に提供する事業環境が整備されるこ

### おすすめコンテンツ



IFAチャネルの未来を探る



米国投信ビジネス 2000兆円の深層



IFA取扱ファンド販売額ランキング（証券会社別）

とが期待される。

- ・当サイトの掲載情報は、あくまでも投資判断の参考としての情報提供を目的としたものであり、将来の成果を示唆あるいは保証するものではありません。
- ・投資先の投資信託において別途運用管理費用（信託報酬）が発生する場合があります。
- ・当サイトに掲載しているファンドに関するレポート、販売用資料の記事、運用報告書等の資料情報及び市場に関する情報は運用会社様または投資信託評価機関様が自らが掲載した情報となりませんが、資料の利用に関連して発生した一切の損害について何らの責任も負いません。
- ・当サイトに掲載しているファンドに関するシャープレシオ、価値情報は、三菱アセット・ブレインズ株式会社が信頼できると判断した情報源から入手した資料作成基準日または評価基準日現在における情報を基に作成しておりますが、当該情報の正確性を保証するものではありません。また、三菱アセット・ブレインズ株式会社は、資料の利用に関連して発生した一切の損害について何らの責任も負いません。

#### 協力・協賛企業



[運用会社を検索する](#)  
[一般ページ](#)  
[お問い合わせ](#)

[運用会社レポート](#)  
[プライバシーポリシー](#)  
[サイトマップ](#)

[お役立ち情報](#)  
[運用会社](#)

