

ファイナンシャル・アドバイザー協会 第5回営業支援ツール分科会議事録

1. 開催日時 令和3年1月8日(金) 午前10時00分より午前11時15分まで
2. 開催方法 (Zoomによる) Web会議
3. 担当理事 主担当：福田猛、副担当：吉永高士(全員WEB出席)
4. 営業支援ツール分科会出席者 約40名(全員WEB出席)
5. 事務局 水野清司、出久根智子(全員WEB出席)
6. 楽天証券のフィービジネスにおける取り組み
資料に基づき楽天証券 野田様、中谷様より説明。
 - ・ フィービジネスの取り組み(野田様)
 - ・ IFAの顧客向けに提供している主なソリューションは「管理口座」と「ラップサービス」の2点。
 - ・ 「管理口座」：預り資産に対して年率1%の手数料を徴収。
 - ・ 「ラップサービス」：IFA専用のラップサービス。
 - ・ 「管理口座」「ラップサービス」共に、改善等の要望を反映し随時ブラッシュアップを行っている。
 - ・ フィービジネスの課題等(野田様)
 - ・ ライフプランニングツールは導入済だが、運用部分まで一気通貫で提供できるツールはまだなく、今後拡充が必要と感じている。
 - ・ 一気通貫したフィービジネスの展開のためにシステム改修やIFAの負担軽減に取り組んでいる。
 - ・ 質疑応答
(水野事務局長)
 - ・ フィービジネスにおける手数料は何に対する対価かを明確にする必要がある。楽天証券では、どのような付加価値として、管理口座手数料を1%と設定したり、ファンドラップサービスを提供しているのか。

- ・ 管理口座の手数料は、当初 IFA 事業者毎に自由に設定できるように設計していた。各 IFA 事業者の特徴を踏まえ、事業者が自由に手数料率を提示できるようにしたが、日本ではまだ参考になる情報が少ないこともあり見直しを行った。今後はどういった対価として 1%を設定したのか具体的に IFA 事業者に説明するようにしたい。

(水野事務局長)

- ・ フィービジネスはお客様が対価を支払う価値があるかがポイント。対価に見合ったサービスを提供できれば納得していただけるので、IFA にどのような対価なのかを意識してもらうようにした方が良いと思う。

(水野事務局長)

- ・ ラップサービスは 4 種あるが、運用についてカスタマイズは可能か。(ラップが完全にパターン化されたものだと IFA がお客様に説明しづらくなるのが懸念される。)

(野田様)

- ・ 一部はカスタマイズ可能。
- ・ IFA が運用状況を把握できるよう勉強会を企画しており、IFA が情報を入手できるようにしたいと考えている。

(吉永理事)

- ・ ラップのコストはどれくらいか。(総コスト・IFA への報酬の割合等)

(野田様)

- ・ IFA への報酬率は 1%を上回る程度で、総コストは 2%前後。

(吉永理事)

- ・ 母集団の投信リストについてはどれくらいカスタマイズできるのか。(IFA 事業者は既製のロングリストより投資信託を選定するのか。それともロングリスト作成から関与することはできるのか。)

(野田様)

- ・ 確認が必要だが、自由度は低いと思われる。

(キャピタル・アセット・プランニング 森氏)

- ・ ライフプランニングツールについて、どのような顧客情報をインプットし、どのようにアウトプットされるのか。

(野田様)

- ・ 現状、ライフプランニングツールと IFA 管理 WEB (データベース) はそれぞれ独立しており、連携できていない。
- ・ 顧客と IFA が同じ画面を見てライフプランニングを行う。
- ・ キャッシュフロー表の作成は可能。

(キャピタル・アセット・プランニング 森氏)

- ・ 全資産の把握とは不動産や自社株等までを考えているのか。アグリゲーションまで考えているのか。

(野田様)

- ・ 金融商品以外も必要と考えているが、現状のライフプランツールでは対応できていない。アグリゲーション含め今後は必要になると考えている。

7. 藍澤証券の IFA (金融商品仲介業) ビジネス

資料に基づき藍澤証券 北原様より説明。

- ・ 会社の基本方針としてストック収益拡大を掲げ、4月から金融仲介業をリスタートする予定。
- ・ 商品
 - ・ 「長期・積み立て・分散」に適した投資信託のラインナップを充実させる。
 - ・ ラインプランに合わせて選べるモデルポートフォリオを構築できるような態勢作りを目指す。
- ・ 組織
 - ・ 4月に IFA 向けの組織を立ち上げる。
 - ・ 保険や確定拠出年金の専門知識や IFA 事業に対して高い知見を有する人材を社内外から登用する。
- ・ 営業支援
 - ・ 藍澤証券の直販で取扱っているファンドラップを IFA 事業者にも提供する。
 - ・ 相続対策、事業承継等のソリューションサービスについても IFA 向けに展開していく。
- ・ ツール
 - ・ 4月以降大幅に向上し、提供商品情報、提案書の作成や顧客情報等について一元管理できるようになる予定。
- ・ 質疑応答

(水野事務局長)

- ・ 楽天証券とは異なり自社で対面部門も有している為、その知見を活かしたサービス提供やコスト安くサービスの提供ができるのか。

(北原様)

- ・ その通り。

(水野事務局長)

- ・ 藍澤証券は法人ビジネスも展開しているため、IPO 等幅広い商品提供が可能なのか。

(北原様)

- ・ IFA の意見を聞きながら、商品の充実を図っていく。

(キャピタル・アセット・プランニング 北山代表)

- ・ 楽天証券に比べ、経営者や富裕層向けのサービス（相続対策・事業承継等）が充実しているのか。

(北原様)

- ・ 楽天証券に比べ勝っているという認識はない。これまで藍澤証券では事業承継やビジネスマッチングについて専門家を使いサポートしてきた。IFA にもビジネスサポートとして展開できるように態勢構築中。

(水野事務局長)

- ・ SBI と目指すものが近いように感じるが、藍澤証券との相違点はあるか。

(SBI マネープラザ 浦)

- ・ SBI 証券と SBI マネープラザで考えは異なる。SBI マネープラザは対面で様々なソリューションを提供したいと考えている。顧客紹介契約を使いサービスを提供している点は藍澤証券と似ていると思う。

(水野事務局長)

- ・ 藍澤証券の直販顧客と IFA の顧客層に相違はあるか。

(北原様)

- ・ 顧客層に大きな違いはない。今後、IFA の顧客向けの商品を拡充していく予定。

8. その他

(福田理事)

- ・ 次回の営業支援ツール分科会は 2 月 5 日（金）に開催予定。
- ・ 株式会社 QUICK と株式会社野村総合研究所に登壇して頂く予定。