

## ニュースレター創刊にあたり

中桐 啓貴理事長 (GAIA株式会社 代表取締役社長 兼 CEO)

ファイナンシャル・アドバイザー協会では、今年より、会員様向けにニュースレターを発刊することと致しました。当初の内容としましては、各種協会活動の補足説明のほか、会員様からの金融リテール業界や顧客本位の業務運営に対するお考えやご意見の寄稿、推薦図書のご紹介などを考えております。

金融アドバイス業界は、コロナ禍において、オンライン面談やデジタル化の推進など、お客様の利便性向上のための変化を求められております。このニュースレターが真にお客様の立場に立ったアドバイスを継続的に行っていくための情報の1つとして、また会員の皆様にとって新たなヒント、気づきとなるよう紙面の充実邁進して参る所存です。ご愛顧のほど、宜しくお願い申し上げます。



## 【協会活動紹介】～営業支援ツール分科会の活動について～

福田 猛理事 (ファイナンシャルスタンダード株式会社 代表取締役)



当協会では、2020年8月より営業支援ツール分科会を開催しております。ファイナンシャル・アドバイザーにとって、営業支援ツールは欠かすことができないものです。一

口に営業支援ツールといっても、CRM、ファイナンシャルプランニング、アカウントアグリゲーション、ポートフォリオ分析、提案書作成など様々な機能がありますが、アメリカ等と比べて日本では、アドバイザーが利用するには総じて課題も多いと認識しています。

こうした中、営業支援ツール分科会は、会員である金融商品仲介業者や情報ベンダー、委託証券会社の皆様よりご意見やお考えを伺いながら、より使い勝手の良い営業支援ツールの提供に向け、既存ツールの課題や改善ポイントを洗い出し、情報ベンダーの皆様などに対し要望を行うことを目的としております。

分科会では、まず、会員の金融商品仲介業者の方々にアンケート調査を行い、使用実態を把握しました。その結果、会員の金融商品仲介業者の方々において

は、委託証券会社が提供するツールを利用している、あるいは、情報ベンダーと直接契約しサービスを利用している等、利用状況が様々であるほか、アカウントアグリゲーションや文書管理に関するツールについて潜在的なニーズが高いことなどが分かりました。そのほか、各ツール間のデータ連携を希望する声や、「証券各社から求められる入力内容が異なるので共通のツールで統一してほしい」といった意見も多く寄せられました。

その後、月次で情報ベンダーや委託証券会社の皆様より、既に提供しているサービス内容や今後の展開等を解説して頂いており、1月までに7社の方々にご登壇頂きました。これらの内容を踏まえ、今春を目途に要望書の作成を行うこととしております。

分科会を通して、顧客本位で、且つ、付加価値の高いアドバイスを行うためには、営業支援ツールの充実が重要であることを改めて実感致しました。営業支援ツール分科会の活動が、金融商品仲介業者の皆様へのアドバイスの高度化に少しでもお役に立てますよう、真摯に取り組んで参ります。

## 【寄稿①】～コロナ禍で高まるファイナンシャル・アドバイザーへの期待～



本多 俊毅理事

(一橋大学大学院経営管理研究科 教授)

コロナウイルスの感染者数が増加し、2021年は緊急事態宣言で幕を開けることになりました。今後、コロナ禍で経済が停滞し、医療や年金といった社会保障に関するさまざまな問題が顕在化してゆくことが懸念されます。

2019年6月の金融審議会市場ワーキング・グループ報告書をきっかけとする「老後資金2,000万円」問題では、社会的にも政治的にも大きな混乱が生じました。同年8月には厚生労働省から公的年金の財政検証の結果が示され、「内閣府試算のベースラインケースに接続」する「経済成長と労働参加が一定程度進むケース」であっても、国民年金基金の積立金がなくなってしまうというシナリオも示されました。政治的には一応の決着がついたのかもしれませんが、国民にとっては資産形成という難題が解決されずに残されたままです。

コロナ禍以前からビッグデータ、ITやAI技術の活用が注目を集め、金融はAIの発達によって縮小してゆく業種という見方も広がっています。果たして、AIのようなテクノロジーの発展によって、国民の資産形成という問題は解決されるのでしょうか？

実際のところ、IT技術の進化には目を見張るものがあります。スマホやタブレット端末を使って、いくつかの質問事項に答えるだけで、立派な資産形成プランを作成し、それに合わせた投資信託の組み合わせを提示してくれるようなサービスも提供されるようになりました。

その一方で、一昔前のCMにあった「インテル入ってる」ではないですが、「AI使ってる」みたいな宣伝も目にするのが多くなりました。AIと言われると、何でも解決してくれる魔法のようなイメージを与えるのかもしれませんが、実際には与えられたデータをどのように処理するかという計算方法(アルゴリズム)にすぎません。いつ何が起きるのかを予測したり、過去に起きたことがない(与えられたデータの中に見当たらない)ことに対応したり、問

題の設定が変わるような想定外のことが起きたときに、適切に新たな問題を定義し直したりすることは、AIにはできません。

想定外のことは起きます。私は研究者として長年、資産価格や資産運用手法に関わる研究をしていますが、個人の資産形成問題は極めて難易度の高い問題と考えています。長期の意思決定に関わる問題であるうえ、意思決定に関係してくる要素がたくさんあるためです。その中の一つの要素が想定外の変化を起こすことはいくらでも起きるので、どんなに優れたファイナンシャル・アドバイザーであっても、どんなに先進的なA技術であっても、個人の資産形成問題を完全に解決することは不可能だと考えております。

ただし、問題を完全に解決することはできなくとも、資産形成に関する不安を軽減することは可能です。国民の一人一人が、それぞれの「2,000万円問題」に対する不安を抱えていることは間違いありません。その不安をうまく軽減してあげられる金融事業者が、個人投資家の信認を得るのではないのでしょうか。その金融事業者は、ヒトなのかAIロボットなのか？金融機関か新興フィンテック企業か？対面営業かオンライン営業か？いや、この問題はそもそも国や他人に頼らず、個人が自ら解決してゆくべき問題なのではないでしょうか？

資産形成に不安を持つ国民から、いかにして金融プロフェッショナルとしての信認を得るか。多くの金融事業者がしのぎを削っていますが、2021年、この競争はコロナ禍という想定外の環境で進められます。想定外の環境であるからこそ、この競争の大勢が明らかになるのは思ったよりも早いかもしれません。ファイナンシャル・アドバイザーの皆様への期待は、一層高まっているのではないのでしょうか。

## 【寄稿②】～図書推薦「ゼロ・コミッション革命」チャールズ・シュワップ著～



千田 聡氏

(野村アセットマネジメント株式会社 執行役員)



「ゼロ・コミッション革命」は、いまや顧客資産6.4兆ドルを超えるメガリテール証券会社を築いたチャールズ・シュワップ氏の生涯の記録であるとともに、1975年の株式売買手数料自由化（メーデー）に始まる、米国証券市場の長期間にわたる制度改革と証券業界の構造変化を俯瞰した歴史書でもある。

シュワップ氏は、「投資(本書の原題はInvested)」は楽しく自由なもので、世界の人々が投資の恩恵を享受すべきであるという信念に基づいて証券会社を経営してきた。この著作を読む人は、FAであれ投資家であれ、シュワップ氏の信念を深く理解し、心に刻むことができるであろう。

本書を貫いているのは、「売買手数料が安いことが投資家にとって良いことだ」という単純な話ではなく、実に45年間に渡る様々な工夫と、血のにじむ努力の末にゼロ・コミッション宣言にたどり着いた、シュワップシステムのド根性物語である。そして、その激しい挑戦を引き出していたのが、実は退職貯蓄や資産形成に係る制度改革であったという事実に変更が驚かされる。

本書の143ページに、「ダウは1982年の終わりに、ついに1,000ドル超え(過去の最高値水準)が定着し、ほぼ20年にわたる米国株のパフォーマンス低迷期に終止符が打たれた。そして1987年の暴落まで、途絶えることなく強気相場が続く。また、1982年に議会はIRA(個人退職勘定)に関する規則を簡素化して加入者の対象を広げる議案を可決し、レーガン大統領がそれに署名した。突如として、仕事を待つ70歳未満の米国民は全員、所得税が控除される資金をIRAに拠出できるようになった。IRAの拠出額は、1981年の50億ドル弱から、1982年には280億ドル強に急増した。これは、米国民のお

金に対する考え方の重要な変化の始まりであり、シュワップの経営体質に多大な影響を与える動きだった。我々は、会社を強化すべくこの好機を最大限に活用した。」とある。日本のiDeCo導入は2017年で、米国のIRAの導入から36年後の出来事である。日本が株価低迷とデフレに苦しんだ30年は、米国の20年に比して、さらに長いものだったが、ついに米国の金融制度改革に学び、デフレの終焉と共に、日本株式市場の復活が始まったと捉えるべきではなかろうか。

また、米国では既に、証券市場を支えるフィナンシャルアドバイザーの半数近くが、様々なプラットフォームを活用したIFAによって構成されている。シュワップ社は、フィデリティ社と共に、IFA向けプラットフォームのリーダーでもあるわけだが、本書を通じて、IFAやRIA(登録投資アドバイザー)の発展の経緯を学ぶことができる。FA協会会員の諸賢が、顧客と伴走しながら、投資信託やラップを活用してプランニングからアフターフォローまでしっかりサポートする、ゴールベース型アドバイスの実現を目指す上で、最上の指針を与えてくれる珠玉の書であることは間違いが無い。

### 【1月の協会ホームページ会員向け掲載情報】

1月8日開催 \_第5回営業支援ツール分科会動画および資料の掲載について

12月4日開催 \_第4回営業支援ツール分科会動画および資料の掲載について

### 【編集後記】

コロナ禍において、対面での交流が難しい状況が続く中、少しでも会員間の情報共有が深まればとの想いで、この度、ニュースレターを発刊することと致しました。

今後、会員の皆様より寄稿を募り、資産運用に携わる者における「顧客本位の業務運営」や「個々人の安定的な資産形成・資産運用」について、皆様のご見解を伺うほか、参考図書やレポート等のご紹介を賜りたいと思っております。また、各種協会活動に関するご理解を深めて頂くために、活動目的や運営状況、苦労話などをご紹介して参る所存です。

当初は、月次でA4判2～3ページ程度の発刊を目指します。有益な情報共有ツールとなりますよう、皆様のご支援・ご愛読の程、何卒宜しくお願い致します。

(事務局 水野清司)