

【寄稿①】アドバイザーとしてのお客様との向き合い方

- 自分自身のお金を運用していますか？
- 身近な人(家族、友人等)から運用の相談をされると嬉しいですか？

私は大手の対面証券会社から、縁があって2014年に現在所属のリスクマネジメント・ラボラトリーに転職をしてIFAとなりました。私が所謂「証券マン」から1人のIFAになって変わったことはたくさんありますが、中でも最も大きかったのは冒頭の2つの質問に対する答えではないかと思えます。



高橋 和宏氏
株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー
金融商品仲介業部門 営業責任者

【証券会社時代の考え方】

まず証券会社時代、私は冒頭の2つの質問に対する答えは両方ともNOでした。当時は資産運用とは「値上がりする商品を選び、売買のタイミングを当てるものである。それが出来れば資産ふえるが、出来なければ資産は減ってしまう」というものだと理解していました。

そしてそれは自分自身には不可能であるという結論に早々に達していました。自分なんかは値上がりする商品を選べるわけではない、ましてやそれをタイミング良く売買し続けるというのは絶対に無理だと思っていました。そのため自分のお金は運用をせず預金のまま、私が証券会社に勤めていると知っている友人から運用の相談があっても「資産を減らして気まずくなってしまうのが嫌だな」と心から思っていました。

【IFAとなった今の考え方】

ところが現職になり様々な勉強をするなかで外国株式、米国株式のインデックスファンドを中心にした長期分散投資に出会いました。「この方法なら資産を増やせるのではないか、自分のお客様にも身近な人にも自信を持って提案できそうだ！」そう思い、現在では冒頭の質問に対して自信を持ってYESと答えられるようになりました。証券会社に入社した際に思い描いていた「お客様の資産をふやすために全力を尽くす」という行動が出来ているという実感があります。リスクマネジメント・ラボラトリーとしてもこの運用方針を軸としてお客様に資産運用サービスを提供しております。幸いマーケット上昇の恩恵があったため多くのお客様に喜んでいただき嬉しい限りです。

【FA協会所属のみなさまへ】

もちろん資産運用の方法に絶対的な正解はありません。色々な金融商品仲介業者に所属されているIFAの方からお話を伺い、みなさま様々な商品や考え方のお客様にアプローチをされているのをいつも勉強させていただいております。

ただ方法論は違っていてもみなさまとお話をしている共通して感じることもあります。それは「お客様の資産をどのように増やしていくか？」という想いが溢れているということです。

IFAというのはその想いを100%発揮することができる唯一無二のビジネスモデルであると思えます。FA協会に所属されているみなさま方におかれましては、ビジネス上はライバル関係にあるかも知れませんが、お互いに切磋琢磨しながらより良いサービスをお客様に提供できるよう業界全体が発展していけば良いなと思っております。



書名：日本の分断—私たちの民主主義の未来について
著者：三浦瑠麗
発行元：文藝春秋



高見 信三氏
株式会社QUICK
代表取締役社長

「あなたの価値観診断テスト」をご存じだろうか？
スマホ上の25の設問に答えると、外交安保や社会・経済に関する自分の価値観が全体のどこに位置するのか一目で分かる。テストを実施している山猫総合研究所代表の三浦瑠麗氏が本書の著者だ。

価値観診断テストをはじめ山猫総研の独自調査データをもとに書かれた本書は、多くの課題を抱えながらも政権交代が起きにくく、奇妙な安定を保つ日本社会や政治状況がいったい何に根差しているのか、という長年の疑問に明快な答えを示してくれる。

まず「日本の分断」というタイトルを見た瞬間、「この国にそれほどの分断が存在するのか」といぶかる方が多いだろう。三浦氏は、日本には健全な分断(対立軸)が欠けている、と説いているのだ。

たとえば、自民党と立憲民主党の支持者の価値観は、実はほとんど重なっていて、明確な違いがあるのは日米同盟、集団的自衛権、憲法9条などの論点に絞られているという事実だ。自由貿易や増税などの経済問題、外国人労働者受け入れ、同性愛者の扱いなどの社会問題の多くで、両党支持者に大きな隔たりがないことをデータで示している。様々な分断があり「価値観の定食メニュー化」が進んでいる米国とは大きく異なるという。

実際、「老後2000万円問題」で年金が争点となった2019年参院選でも、年金への有権者の考え方と投票先は関連が薄く、結局のところ安保問題と憲法が投票を左右した。こうした日本の分断の特殊性は、「敗戦と占領の置き土産のようなもの」で、もっとリアルな現代社会における課題に対立軸をずらしていく必要があると主張する。

三浦氏による調査結果と分析には、驚くべきものもあれば、普段なんとなく感じていたことのタネ明かしのようなものもあって、ぼんやり眺めていた日本の政治や有権者の意識について新鮮な気付きや発見を与えてくれる。

分断を厭うのではなく、健全な分断とは何かを考え、リアルな問題について争点を浮かび上がらせることこそ日本の民主主義最大の課題だ、という趣旨の言葉で、三浦氏は本書を締めくくっている。

【協会活動紹介】研修委員会の活動報告

～「ゴールベース・プランニング基礎スキル研修」プログラムを終えて～

研修委員会では、会員所属アドバイザーの専門性の向上のため、外部に委託して「ゴールベース・プランニング基礎スキル研修」プログラムを開発し、正会員・法人アソシエイトの所属アドバイザーに対し当該プログラムを提供し、12月に総まとめとして集合研修を終了した。受講者からは総じて好評価を得ており、今後の実際の営業活動の場面で活かして行きたいとする初々しい意気込みが伝わってくる。



太田 智彦理事
SBIマネープラザ株式会社
代表取締役執行役員社長

わが国において「ゴールベース・プランニング」を浸透・定着させるためには、長期・分散・積立型の基本的な投資戦略の浸透に加え、投資一任契約が内蔵されたファンドラップのようなフィーベースの手数料体系を備えた金融商品・サービスの導入は不可欠になる。

ラップはわが国でも15年前頃から既に取り扱われており新しい商品ではない。大手証券会社が牽引して残高を拡大してきたが、信託報酬など管理コストが過大であること、リスク低減効果を働かせ過ぎて運用成績が低迷したこと、投資資金が固定化してしまい営業員にとって資産収益率が低いことなどから、顧客と営業員双方に不人気であった。そのため残高もしばらく5兆円くらいで頭打ちとなっていたが、資金純流入の継続や取扱い販社の数が広がったことなどもあり、残高は11兆円を超えるまでに拡大している。

今後、わが国においてファンドラップを普及させるためには、営業員に定着している旧ラップの印象を払拭してもらわなければならない。新しいラップは、ゴールベースアプローチを基本としつつ、顧客とのコミュニケーションやアフターフォローを適切に行うことに専念する包括的で継続的なサービスの提供であり、そのため、投資一任契約書には具体的なアフターフォロー業務が明記されている。営業員には、投資運用会社から提供される運用報告書に基づき顧客に定期的にレポートするなど、継続的にアフターフォローを行うことが顧客との「約束」として明記されている意味を理解してもらわなければならない。

但し、このような仕組みを外形的に整えたとしても、わが国のIFAが、米国独立系アドバイザーを牽引してきたとされるRIAやIBDの様に社会的地位も高く、顧客から医師や弁護士の様に信頼され人生のパートナーとして頼りにされる存在になるには相応の時間を要するものと思われる。ゴールベースアプローチは、顧客とのコミュニケーションを丁寧に繰り返し、顧客自身も未だ気付いていない潜在的なゴールをも発掘させるものであるため、営業員の専門性や倫理観の向上に加え「訊く力」の高度化が求められる。当協会に所属するIFA自身が日々研鑽し専門性を高めることで、既存の証券営業モデルから差別化され一目置かれる存在にならなければならない。

当協会は来年1月に設立から3年を迎える。研修委員会では、今年度と同様にカンファレンスやセミナーを継続的に開催することはもとより、委託正会員や賛助会員が既に保有している研修プログラムやコンテンツを区分整理して正会員等に利用してもらう活動も進めているほか、ゴールベースアプローチの更なる浸透や高度化に向けた新たなプログラムの開発も継続的に検討して行きたいと考えている。研修委員会は今後も、会員所属アドバイザーの専門性向上やビジネス・プラクティスの強化につながる実効性の高い活動を続けて行く所存である。