

【寄稿①】 保険代理店のIFA事業参入

最近、保険代理店が IFA 事業に参入するケースが増えている。特にファイナンシャルプランニングを軸に保険販売をしてきた生命保険代理店ほど参入意識が高いように感じる。その理由はおそらくファイナンシャルプランニングの中での資産運用ニーズを保険という商品では埋め切れない現実があつたことだと思われる。



嶋田 巨人氏
嶋田商事株式会社
代表取締役

【保険代理店としての資産運用】

近年保険代理店は、保障ではなく資産運用を切り口に、運用色の強い変額保険や外貨建ての保険を販売することが多くなってきた。そのきっかけは、長引く低金利の中での貯蓄性保険の商品力の低下にあると思う。変額保険や外貨建て商品は、保険商品内の比較として販売されるその一方で、資産運用をするための金融商品としての地位も確立してきた。そして「貯蓄から投資へ」のキャッチフレーズのもと、国が一般の人々の投資市場への積極的な参加の促進や、様々な環境整備も後押しし、資産運用に対しての顧客ニーズも高まり、保険代理店は本格的に資産運用を学ぶようになった。

【保険への疑問】

ただしここで一つ疑問を抱くようになってくる。「資産運用＝保険」という構図である。保険を販売するためにしてきた資産運用の勉強が、詳しくなるほどその整合性に疑問を持つ。

もちろん、どちらが商品として優れているかという話ではない。

ただ、保険は一部を除き、本来の「保障」としての特性がベースにあり、そのニーズがある顧客にはそれ以上ない商品になるが、保障というニーズがない顧客に対してはやはり IFA として扱える商品にどうしても見劣りしてしまう。

保障という固有のニーズに応えるだけであれば、保険という商品を扱うだけで十分対応可能であるが、ファイナンシャルプランニング全体の顧客ニーズをワンストップ、相談から課題解決提案、そして実行支援まで応えるためには IFA 事業が必要になってくる。

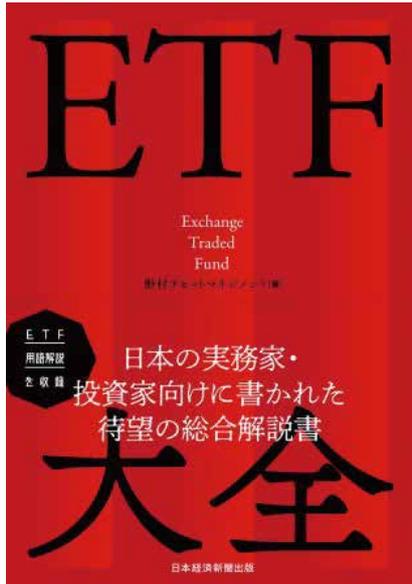
そして弊社も、顧客ニーズに出来る限り応えられる体制を作り「ファイナンシャルプランニングを通じて関わる人すべての人に自分らしく豊かな人生を送っていただく」という自社のビジョンを追求するために IFA 業界へ参入した。

【IFA 業界に参入して思うこと】

IFA 事業をスタートし、今素直に思うことは、参入して良かったということである。

弊社内の事業としてはまだまだ課題が多くこれからであるが、将来性は高く、今後弊社内のビジネスの基盤になって行くことは間違いない。その基盤づくりとしてやるべきことは、自分たちが顧客に出来ることを追求し、社会の中で必要な企業であり続けるために努力を惜しまず、正々堂々と顧客に接していくことしかないと思っている。

最後に、まだまだ何の実績もない弊社が、縁があり FA 協会に入会させていただき、IFA という業界をより深く理解する機会を多数いただき、感謝しています。今後も IFA としての品質を向上させながら、社会へ普及させていくことを会員として少しでもお手伝い出来ればと思っています。



書名：ETF 大全
著者：野村アセットマネジメント
発行元：日本経済新聞出版



本多 俊毅理事
一橋大学大学院経営管理研究科 教授

本書は金融実務家や投資家を対象にした、ETF (Exchange Traded Fund)に関する解説書である。欧米ではETF市場が大きく拡大しているが、日本ではETF市場がまだ期待したほどには拡大していないという問題意識のもとで書かれた書籍であり、資産運用会社に勤める著者たちによるETFの啓蒙書と言って良いだろう。

ETFは上場投資信託と呼ばれているが、まさにその名の通りで、株式市場で取引されている投資信託である。本書の1章から3章では、ETFの概略や歴史、ETFの準拠法や運用形態などが解説されており、ETFの概略を理解することができる。ETFの特徴を理解するためには取引所、つまり流通市場での取引だけではなく、発行市場における取引や、流通市場外における大口取引にも目を向ける必要がある。本書の4、5、6、7章などにそのあたりのことが良くまとめられている。ETFは何らかの指数に連動するように設計されている投資信託であるが、投資信託としてどのように運用されているかを説明した8章を見れば、その特徴が理解できる。ETFを利用した投資戦略が10章、会計や税務上の論点が9章で解説されている。このように、本書はETFに関する様々な論点を幅広く紹介されている。

本書の2章などでデータも紹介されているが、米国においてETF市場が拡大したといっても、アクティブ型株式ファンドから流出した資金がインデックス型株式ファンド、およびインデックス型ETFに移動したと見るべきで、ETF市場に新たな投資資金が集まったというわけではない。本書によれば、米国では金融サービス業界がコミッションベースからフィーベースに移行する潮流のなかで、フィナンシャル・アドバイザーによる投資一任口座での投資対象としてETFの利用が進んだとのことである。このように考えると、日本でも近年はフィデューシャリー・デューティーの視点が強調されているが、他の資産運用の受け口からETFへの移動は日本ではさほど発生していないということになる。日本のフィナンシャルアドバイザーの現状を考察するうえで、本書は良い検討材料になるのではないかと。

【協会活動紹介】～今年度の取り組みについて～

認知度向上委員会では、金融商品仲介業者および FA協会の認知度向上を目的とし、議論を重ねてまいりました。第4回(8月25日)、第5回(9月29日)では今後の具体的な施策立案についての意見交換を行いました。現在の金融商品仲介業者および IFAの認知度について、以下のような問題を共有しました。



尾口 紘一理事
株式会社Fan 代表取締役

現状、金融商品仲介業者および FA協会の認知度はまだまだ高いとは言えない状況です。一般国民の認知度は類似業種であるファイナンシャルプランナー (FP) の約70%に対し、独立系 FA (IFA) は約28%に留まっております*1、事業者の経営基盤の安定や優秀な人材の確保が図りにくい状況にあります。Google検索数に関しても、「IFA」の検索数は「FP」の検索数の約26分の1と、大きな差があります。

	FP	IFA
認知度	約 70%	約 28%
Google 検索数 (相対値) *2	52	2

各事業者の経営基盤の安定や優秀な人材の確保、国民の健全な資産運用を促進するためにも、認知度向上は不可欠であると言えます。そこで当委員会では、まずは目先の施策として『FA協会 HPの充実』を進めております。

HPの充実では「会員紹介改修」と「コラム作成」を軸に HPコンテンツの充実を図っております。金融業界のウェブメディア運営に精通しているグッドウェイ様と協力し、一般投資家向けコンテンツへの移行を進めております。コラム作成では会員の皆様に様々なコラムをご寄稿いただく予定です。その際は皆様のご協力をお願いいたします。会社訪問やトップ対談などインタビュー方式のコラムを作成も検討しております。こうした施策を通じて、一般投資家目線に立ち、より親しみやすい協会を目指してまいります。

また、中桐理事長にご紹介いただき、10月28日に明治大学の沼田教授の講義にて IFAに関することや、学生の興味のある起業についての講義を行いました。今後もこのような活動の幅が広がるように、出張セミナーの募集も HP等で行えればと考えております。

当委員会では引き続き、有効策の議論と具体的な認知度向上策の実践を進めてまいります。

*1 出典は、QUICK資産運用研究所が2019年11月、全国5,000人以上を対象に実施した「個人の資産形成に関する意識調査」。FPを「利用したことがある」が7.8%、「利用したことはないが、知っている」が61.7%に対し、IFAは、それぞれ2.3%、25.5%

*2 直近12か月(2020年10月25日から2021年10月23日)において、一番「FP」の検索が多かった1週間(2021年1月24日～1月30日)を100としたときの、直近12か月平均検索数の相対値。Googleトレンドより。

【10月の協会ホームページ会員向け掲載情報】

10月18日掲載_10月6日開催_第3回ゴールベースプランニング基礎スキル研修動画の掲載について

10月18日掲載_「第5回認知度委員会」議事録の掲載について

10月12日掲載_10月8日開催 金融商品仲介業者向け、協会活動に関する説明会動画の掲載について

10月11日掲載_新規入会者のお知らせ【10月】

10月 8日掲載_2021年10月6日発行の『保険毎日新聞』に、弊協会主催第4回セミナー(資産運用業高度化プログレスレポート2021)に係る記事が掲載されました。

10月 5日掲載_10月22日(金)に、「第6回セミナー」を開催致します。

10月 5日掲載_10月22日(金)に、「正会員定例会」を開催致します。

【編集後記】

本10月号では、嶋田商事株式会社 代表取締役 嶋田巨人様から「保険代理店の IFA事業参入」と題してご投稿をいただきました。また、本多理事から「ETF大全」野村アセットマネジメント「編」をご紹介いただきました。そして尾口理事から「認知度向上委員会の活動報告」がありました。皆様お元気で、深まる秋を満喫されますことをお祈り申し上げます。(事務局 澤岬あゆみ)