

【寄稿①】各業界におけるポジショントークの問題

弊社はIFA以外にも生命保険代理店として保険販売も行っておりますが、最近保険業界は米ドル建保険の予定利率の低下、すなわち運用メリットが低下したこともあり、各保険会社ともに変額保険商品に力を入れております。あるリサーチ会社の調査では、変額保険は対前年120%超で伸びているとの結果も出ております。



市川 亮氏
株式会社長野フィナンシャル 代表取締役

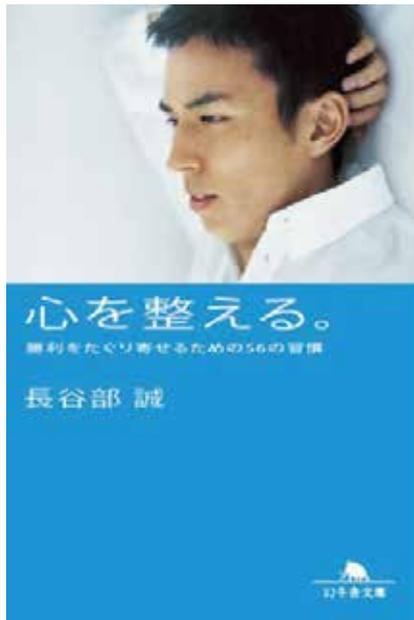
変額保険の中には「P建」、つまり保険料ベースで設計できる商品を扱う会社もあり、お客さまの積立可能な保険料をベースに保険金額を決める募集人もいます。このような提案から分かるように、変額保険は「資産形成商品」として投資信託と同じイメージで販売されているケースが多く、保険本来の「万一時の必要保障を担保する」という目的がなおざりにされているような気がします。

また、変額保険についてポジショントークが横行します。というのも、IFAを行っている保険代理店はまだ少なく、投資信託VS変額保険として考えているからです。投資信託を取り扱えない事業者においては、変額保険の優位性のみ伝え、投資信託のデメリットを伝えます。一方、保険を募集していないIFAは投資信託のみの優位性を伝え、変額保険のデメリットを伝えます。それぞれが自社で対応可能な商品のみ優位性を持たせるようポジショントークが横行するわけです。

特に属性で言うと、資産形成層はアドバイザーから保険を提案される傾向が高く、結果的にiDeCo、NISAなど他の資産形成手段に拠出する資金がないという方も見受けられます。弊社のような地方においては、資産形成層は資産運用の相談を銀行に相談するケースは少なく、多くの人は土日開催のセミナーに参加、または「FP」という肩書が付いたアドバイザーに相談します。ただ、マネーセミナーもFPも＝「保険募集人」が多いため、結果的にセミナーでもポジショントークが行われる傾向にあります。

ただし、経営目線(売上)で考えた場合には、資産形成層においては投資信託で収益を上げるには時間がかかる一方、生命保険では短期的に投資信託よりも高い手数料を獲得することができるのも事実です。顧客本位と経営を両立させること難しいことですが、事業者、アドバイザーの都合でお客さまの選択肢を狭めてしまうことはあってはならないことだと思います。

ファイナンシャルアドバイザーの役割とは、「金融商品の相談、提供をする人」ではなく、FA協会の目的でもある「金融商品の仲介を行なうのみならず、お客様のライフステージに応じた資産計画の策定や資産関連の総合的なアドバイスにより、その目標達成に向けた実行支援までも行なう」ことであると思います。事業者側の都合でポジショントークをするのではなく、ファイナンシャルアドバイザーの役割をお客さまに伝え、その価値提供でビジネスとしても成立させることが出来るよう、弊社でも社内教育を通じてFAサービスの充実を高めていきたいと思っております。



書名：心を整える。～勝利をたぐり寄せるための56の法則～
著者：長谷部 誠
発行元：幻冬舎文庫



氏家 大輔氏
ブロードマインド株式会社
マネージャー/チーフコンサルタント

「投資アドバイザーは、投資家の不快感や後悔を事前に想定し、それに対処することがアドバイザーとして中心的な職務だ」

行動経済学の権威でノーベル経済学賞を受賞したダニエル・カーネマンの言葉だそうです。

ここ最近、YouTubeなどSNSを中心に「インデックスファンドが最強」「米国株でFIRE」といったような情報が溢れ、コンサルティングの現場でも

同様の情報を得たと思われるクライアントからの資産運用相談が増えてきている印象です。

こちらをご覧いただいている皆様であれば、資産運用の成績は上記のような「どの金融商品を選択するか？」といった話以前に「どのような心理や姿勢で取り組むのか？」といったメンタル面が重要であることは周知のことと存じます。

今回ご紹介させていただく「心を整える。～勝利をたぐり寄せるための56の法則～」はサッカー元日本代表のキャプテン長谷部誠選手が書いた著書で、100万部を超えるベストセラーです。

「僕にとっての『心』は、車で言うところの『エンジン』であり、・・・『メンタルを強くする』というよりも、『調整する』『調律する』と言った方が適している感覚です。・・・つまりは『心をメンテナンスする』『心を整える』ということ。僕はそれを常に意識して生活しています。常に安定した心を備えることによって、どんな試合でも一定以上のパフォーマンスができますし、自分を見失わなくて済みます。」

人の何倍もの努力で技術やフィジカルを磨き、サッカーの第一線で結果を出し続けてきた長谷部選手だからこそ、重みがあり説得力のある言葉で印象的です。

ファイナンシャル・アドバイザーは相場の変動と向き合う場面が多く、顧客はおろか、我々ですら心を乱されることがしばしばあると思います。

それゆえ、我々の存在価値は良い金融商品やテクニカルな手法をご提案することにとどまらず、日頃より顧客の「心をメンテナンスする」「心を整える」ことの方が重要と考えます。

私がそうであったように、皆様の人生や皆様の顧客にもお役にたてる一冊となりましたら幸いです。

【協会活動報告】認知度向上委員会

尾口 紘一理事
株式会社Fan
代表取締役



昨年より、会員紹介ページのリニューアルやコラムの企画、ニュースレターの WEB掲載など、協会 HPの充実を中心に活動してまいりました。会員紹介ページでは、すでに約80%の会員様のページリニューアルが完了、ニュースレターの WEB掲載に関しても 3月から開始する予定です。皆様ご協力いただきまして誠にありがとうございます。

直近行われました、第七回認知度向上委員会 (1月26日開催)では、今後の活動内容を中心に意見交換を行いました。

コラム企画に関しては、今後情報発信するにあたり、「IFA」「ファイナンシャル・アドバイザー」「独立系投資アドバイザー」、「ゴールベース」、「フィーベース」等の用語に関する定義の目線合わせが必要と感じております。直近でも一部メディアでは「金融庁幹部から独立系投資アドバイザーの表現は誤解を生みやすい」と記載がありました。まずは協会として、こうした用語の定義付けをし、用語の曖昧さを排除することで、ひいては業界の認知度向上にも繋がっていくと考えます。

いよいよ、2022年4月から高校の家庭科授業で「資産形成」の内容が盛り込まれます。若年層への金融教育が本格的に始まる中で、講師派遣などにより協会としても関わることはできないか検討しております。FA協会知名度向上だけでなく、若年層の健全な金融リテラシー向上にも繋がる施策となっております。

認知度向上委員会では今後も一般投資家への業界知名度普及、会員数の増加のための有効策を議論・実行してまいります。

【2021年2月の協会ホームページ会員向け掲載情報】

2月10日掲載 _ 新規入会者のお知らせ

【編集後記】

ニュースレターは今号で休刊いたします。ご寄稿やご協力いただきました多くの方々に感謝申し上げます。また、これまでの記事の一部は、ホームページの一般向けコンテンツとして新たにスタートする会員の自己紹介ページやコラムと併せて掲載する予定です。(事務局 入木雅和)