

【寄稿①】証券会社から業態転換したIFAが貫く『選択と集中と追求』



山田 明弘氏
(株式会社だいとく投資ビレッジ 代表取締役社長)

当社は 2013年1月に開業しました全国初の証券会社から業態転換をした IFA業者です。業態転換をした端緒は、リーマンショックによる業績の悪化もありますが、証券会社における違和感の払拭がありました。

証券会社は、金融商品の勧誘等を司るフロントオフィス、市場仲介機能としての役割を果たすミドルオフィス、顧客財産の分別管理等を担うバックオフィス、を一貫遂行して証券会社と名乗ることができますが、バックオフィスとミドルオフィスには多額のコストを要します。しかし、この高コストを賄うために営業員に厳しいノルマを負わせてはお客様に喜んで頂くサービスを提供できる訳がありません。私は、高コストを埋めるためにお客様に犠牲を強いるビジネスモデルに違和感を抱いていたのです。よって、バックオフィスとミドルオフィスを健全性の高い証券会社に承継し、フロントオフィスの受け皿として、だいとく投資ビレッジを設立しました。

フロントオフィスに資源集中できる体制になりましたことで、金融商品の売買を勧誘するだけのサービスから、お客様ニーズを汲み取った複眼的な金融アドバイスを提供するサービスへの創造が可能となりました。具体的には、資産運用の他に、生損保、住宅ローン、iDeCo、企業型確定拠出年金、事業承継におけるプラットフォームの紹介に至るまでをトータルでアドバイスするワンストップ型サービスです。よく、証券会社から IFAへの業態転換をダウンサイジングと指摘されることがありますが、私はお客様サービスの『選択と集中』の一環であると認識しています。

当社の将来像ですが、ゴールベースアプローチからのライフプランの設計並びにポートフォリオの作成、運用等における実行面でのサポート、定期的な検証、リバランスやライフプランの見直しを PDCAで循環させることで、お客様の人生の協働者になりたいと思っています。その為には、前身の証券会社で培った地域に根付いた営業展開を基盤に、RIAとのハイブリッドによるビジネスモデルの構築が不可欠であると捉えています。しかし、当該推進で最も重要なことは、お客様の人生の伴走者としての責任感であり、フィデューシャリーデューティーの飽くなき『追求』であります。

今後の FAサービスは、証券会社が組成・調達等した商品やサービスを取り扱うトップダウン形式だけでなく、現場を熟知する FAがユーザーニーズを証券会社に流し込むといったボトムアップ形式のサービス開発が求められると予想します。また、金融業界の地殻変動が更に活発となり、①資産運用の大衆化、②コミッションから預かり資産フィーへの移行、③金融横断サービスの認知、が萌芽すると思われます。従って、金融業界全体でビジネスモデルとガバナンスの同時改革が本格化し、業界再編が進むのではないのでしょうか。

【寄稿②】～図書推薦『ウォール街のランダム・ウォーカー（原著第12版）』
著者 バートン・マルキール 日本経済新聞出版～



書名：ウォール街のランダム・ウォーカー
著者：バートン・マルキール
発行元：日本経済新聞出版社



牛山 史朗氏

(ウェルスナビ株式会社 執行役員 リサーチ&クオンツ)

本書は世界的なベストセラーであり、ご存知の方も多いのではないかと思います。1973年の初版から何度も改訂を重ね、日本語では 2019年に出版されたこの「原著第12版」が最新版です。

米国の経済学者である著者のバートン・マルキール氏は、初版から一貫して「個人投資家にとっては、個々の株式を売買したり、プロのファンド・マネージャーが運用する投資信託に投資するよりも、ただインデックス・ファンドを買ってじっと持っているほうが、遙かによい結果を生む」というメッセージを発信してきました。いわゆる「インデックス投資」の考え方です。

初版から 45年以上の間に、世の中では多くの技術革新がありました。デジタル化やインターネットの普及などによって私たちの生活も大きく変わりましたが、金融の世界も大きく進歩し、新しい投資手法や金融商品が数多く開発されてきました。

その中でインデックス投資は、短期間で大きく資産を増やすものではなく、結果が出るまでに時間がかかります。そのため、インデックス投資を続けている個人投資家も、短期間でより大きな利益をもたらすような新しい投資手法が魅力的に見えてしまうかもしれません。

著者はそれらの新しい投資手法について検証し、本書に取り込みながらも、一貫してインデックス投資の優位性を主張し続けています。

本書は初版が出版されて以来45年以上、最新的话题を取り入れアップデートし続けることでより説得力を高めながら、個人投資家に一貫したアドバイスを伝え続けてきたことで、多くの人から支持されています。幅広い話題がその歴史的な流れとともに網羅されており、数ある個人投資家向けの投資の指南本の中で本書は際立っています。本書によって、安心して投資を続けられている人もいないのでしょうか。

投資に関する様々な考え方をその歴史的経緯も含めて紹介するだけでなく、新しい考え方について詳しく検証した上で、個人投資家にとって何が必要かを考えてシンプルなアドバイスを伝えようとする著者の姿勢に、見習うべきものがあるように感じています。

【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)

当分科会では、2020年9月より 2021年3月にかけて、毎月様々なプレゼンターに登壇頂き、営業支援ツールについて会員の皆様と意見を交わしてきました。その報告書を2021年4月に理事の吉永様とまとめています。報告書では、日本のFA業界を取り巻く環境や、各ツールの課題、実現可能ですぐにでも必要なツールを「要望」としてまとめています。FAだけでなく、是非多くの皆様にご一読頂きたいと思います。様々なツールがある中で、今回はプランニングツールについてお伝えします。

長期的な資産形成や資産運用を実行するには、必ずファイナンシャルプランニングが必要です。プランと実際の運用をリンクさせ、継続的にアドバイスを行うことが、FAに求められます。しかし、包括的な顧客ゴールの特定から実現までの進捗管理・継続的アドバイスに耐えうるもので、かつ独立のFAが利用できるツールがないのが現状です。独自に作成したエクセル等で対応しているケースもあります。米国ではFA1人の小規模事業者においても、MoneyGuideやeMoneyに代表されるゴールベースプランニングツールが利用可能であり、顧客のゴール実行を裏付けにFAの提供する継続的アドバイスの満足感や納得感を高めるための必須コンテンツとしてビルトインされ利用されています。一方で、開発を行うベンダーにとってもコストがかかることで、実際に日本でどこまで需要があるのか考える必要があります。本当にプランニングツールを必要としているFAであれば、現時点ですでにエクセル等であっても独自に行っているはずで、多くのFAが利用可能なツール開発が先か、FAの必要に迫られた需要が先か。いずれにしても、米国のMoneyGuideに代表されるような、広範に利用されるゴールベースプランニングツールの開発・実装の実現を期待したいです。営業支援ツール分科会は業界発展のために、上記課題を含め皆様と継続的に対話しながら進めて参ります。

【6月の協会ホームページ会員向け掲載情報】

6月28日掲載_6月17日開催_セミナー「金融商品仲介と保険を組み合わせたビジネスモデルの今後の発展と課題」動画の掲載について

6月21日掲載_国会議員の皆様へ、弊協会の活動についてご説明しました。

6月15日掲載_6月10日開催_第3回セミナー「金融サービス仲介業」創設の背景および概要について講演の様様(資料・動画)掲載について

6月 4日掲載_5月14日開催_第8回営業支援ツール分科会動画の掲載について

【編集後記】

本6月号では、株式会社だいとく投資ビレッジの山田社長から「証券会社から業態転換したIFAが貫く『選択と集中と追求』」と題してのご投稿をいただきました。また、ウェルスナビ株式会社の牛山執行役員からバートン・マルキールの著作『ウォール街のランダム・ウォーカー(原著第12版)』をご紹介いただきました。そして協会の福田理事から「営業支援ツール分科会の活動について」報告がありました。

さて私、ひとを見て気づきマスクを取りに帰ることしばしば。マスク蒸れの季節を一緒に乗り切りましょう。会員の皆様の本誌へのご寄稿をお待ちしております。

(事務局 入木雅和)