

「<資産運用コンサルティングのポイント Vol.17～ ファンドラップ人気の波に乗るべきなのか？ ～前篇～>」



株式会社 ZUU の富田和成です。6月3日日本投資顧問業協会は、金融機関に運用や管理を一任する「ラップ口座」の契約残高が、前年末比 2 兆 5,213 億円(183.23%)増の 3 兆 8,973 億円となり、前年末に比べて約 2.8 倍に拡大したと発表しました。

証券会社のテレビ CM や、マネー誌などで「ファンドラップ」の名前を目にする機会が多くなってきたように思いますが、果たしてどのような商品なのでしょう。また、そこにリスクはないのか等を 2 回にわたりみていきたいと思えます。

■ラップ口座はどのような商品？

ラップ口座とは、SMA (Separately Managed Account) と呼ばれ、簡単に言うと「投資の専門家である金融機関の担当者に運用をお任せできる」商品です。ラップとは「くるむ、包む」という意味を持ち、ラップ口座とは証券会社や信託銀行が顧客と資産運用・管理・投資アドバイスをトータルサービスする口座を指します。

金融機関が顧客投資家にあった投資戦略・ポートフォリオを提案し、その金融機関との間で「投資一任契約」を結び、投資家に代わって金融機関が資産運用をおこなっていきます。

通常の投資信託と同様、運用期間中は信託報酬がかかります。また、購入時に販売手数料はかかりませんが、契約資産の時価評価に応じて、一定額のファンドラップフィーが徴収されることとなります。

つまりファンドラップで資産運用をするにあたって、投資信託の信託報酬に加えてファンドラップフィーが必要となり、合計で投資金額の 2% 前後になるため、それだけのコストを支払うだけのメリットがあるかが判断のポイントになります。

ラップ口座は、最低投資金額が数千万円～1 億円必要な一部の富裕層のためのものでしたが、最近では「ファンドラップ」という商品として、300 万円から 500 万円と購入しやすくなりました。ファンドラップは、ラップ口座 (SMA) のお手軽版と言えます。

ファンドラップで運用される商品は多岐にわたり、ほとんどのサービス利用者は、ラップ口座の中の複数の投資信託を通じて世界中の通貨・株式・債券・商品・REIT などに分散投資をすることが可能となっています。まとまった資金が投資できる顧客層に対して、世界中の資産に分散投資をすることを勧めています。日中仕事で忙しかったり、高齢などで運用の手間を省きたい個人を中心に需要が広がってきています。

■人気の背景には金融機関の販売攻勢も

上述したように、ラップ口座の残高増加の背景として、富裕層の分散投資のニーズが増えているのは確かですが、気をつけなければいけないのは金融業界の「事情」です。

証券会社をはじめ各金融機関は、ファンドラップ販売によって従来の株式や投資信託の売買による販売手数料を軸にした顧客の「乗り換え」を強いるビジネスモデルから転換を図ろうとしていることが挙げられます。証券各社は売買手数料に依存する変動の大きい収益構造を預かり資産からの安定収益で稼ぐ形に変えようとしているのです。

各社ともラップをその中核商品と位置づけており、営業姿勢の変化も残高拡大を後押ししている背景には、投信の乗り換え営業に対して、金融庁の監視の目が厳しくなってきたことが挙げられます。投資信託の回転売買ができないなら、投資一任契約によって預かり資産を増やし、その資産に応じて安定的に手数料を得る方が目をつけられなくていい、そんな風に考えて各社販売を強化しています。そのような背景があるということも念頭に置いておくべきでしょう。

以上、前篇の今回はファンドラップとは何かという部分を解説致しました。次回は、具体的なメリット・デメリットを見ていきたいと思います。〈日税FPフォーラム〉

税理士向け・新サービス提供開始。今後益々ニーズが増えると予想される税理士・会計事務所の資産運用コンサルティングを総合的にバックアップする《日税FPフォーラム》の提供を開始しました。詳しくは下記ページをご参照ください。

<http://www.nichizei.com/fpforum.html>

<著者プロフィール>

富田和成 株式会社ZUU 代表取締役社長兼CEO

http://zuu.co.jp/company/ceo_message

大学在学中にソーシャルマーケティングにて起業。2006年に一橋大学を卒業後、野村証券株式会社に入社。支店営業にて同年代のトップセールスや会社史上最年少記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後シンガポールへの駐在、ビジネススクール（金融商品の組成、マーケット・企業分析、ポートフォリオ理論、オルタナティブ投資などを学ぶ）への留学やタイへの駐在などを経て、本店ウェルスマネジメント部で金融資産10億円以上の企業オーナー等への事業承継や資産運用・管理などのコンサルティングを担当。2013年3月に野村証券を退職し、「金融×IT」で時価総額100兆円を超える世界一の企業を創るべく、株式会社ZUUを設立。設立から約1年半で10種類の金融・経済関連メディアを立ち上げ、配信先含めて月間1,000万アクセスを超える日本最大級の金融・経済サイトへと成長させる。月間2万人を超える資産アドバイザーが訪問する専門サイトZUU Advisors Supportを運営するなど専門家向けのサービスも行っている。

参考：ZUU Advisors-Support： <http://support.zuoadvisors.com/>

：ZUU online： <http://zuuonline.com/>

◇今後のメルマガをより良い物とするために下記のページより皆様のお声をお聞かせ下さい。

<http://www.nichizei.com/fp-enquete.html>

メルマガ執筆者募集のお知らせ

税理士FP実務研究会事務局では、FP実務に関する様々なテーマでメルマガの執筆をしていただける方を募集中です。分野・テーマ等は自由です。最近の相談事例や得意分野など、ぜひ寄稿ください。執筆を希望される方は、税理士FP実務研究会事務局【㈱日税ビジネスサービス 総合企画部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488