

「＜資産運用コンサルティングのポイント Vol.47 大手金融機関が「ラップ口座」を提案するワケ ～前篇～＞」



株式会社 ZUU の押田です。

前回は、金融機関が従来の売買手数料モデルを継続するのが厳しくなっている事情をご説明しました。そのような背景を受け、金融機関は従来のビジネスモデルから、「コンサルティング営業=フィービジネスモデル」への転換を図ろうとしています。売買手数料ビジネスは収益の変動が大きく、相場の良し悪しに業績が大きく左右されます。上げ相場においては多額の収益を得られるが、相場が下降トレンド、低位安定となってしまうと顧客の売買意欲も鈍り、収益が大きく落ち込んでしまいます。安定した業績を作ることが難しいビジネスなのです。

■安定収益を稼ぐのがファンドラップ

大手金融機関は諸々の問題を抱えていた売買手数料ビジネスを改め、顧客の資産をより長く多く預かり、資産残高に応じた報酬を受領するストック収入型のビジネスモデルへ転換を図っています。その一環として、資産残高に所定の報酬率を乗じた報酬を受領する、ファンドラップの拡販推進があります。

これまでの売買手数料を主軸としたビジネスにおいて、投資信託（購入時手数料 3%）を販売すると、その時点では大きな売買手数料が販売会社たる金融機関の収益となることが前回のべました。しかしその後は、販売会社が得られる信託報酬は一般的に年間 0.2~0.8%程度なのです。

その点、ファンドラップの場合、買付に伴う手数料は無いものの、投資顧問料、ファンドラップ・フィーといった形で、販売会社は年間 2%~4%程度の手数料を得ることができます。これは売買手数料と異なり、比較的安定した収益源となります。

さらにファンドラップであれば、金融機関の担当者にとって顧客に短期売買を勧誘する必要性は無く、不要なクレームの発生を防ぐこともできます。ファンドラップを推進し、顧客の資産をより多く、長く預かることで収益を大きくしていくことが、金融機関各社の戦略なのです。

■最近では、独立系 FP がファンドラップを提案することも

また、これまで大手証券会社や信託銀行がファンドラップを提供してきましたが、それらの金融機関の系列に属さない独立系のファイナンシャルプランナー（IFA）とネット証券が手を組んで、顧客に仲介する動きも見られてきました。

商品の販売機能のみならず、顧客のファイナンシャル・プランに長く寄り添うアドバイザーとしての機能も果たす、という金融機関の意思がファンドラップには込められているのではないのでしょうか。

>>更に資産運用に関する情報を見られたい方はこちら。

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

<著者プロフィール>

押田裕太

大和証券にて中小企業経営者をはじめとする富裕層向けに資産コンサルティングをおこなう。その後、株式会社 ZUU に入社。入社後は、現在配信先含めて月間 2000 万アクセスを超える投資家向け金融・経済メディア ZUU online の運営に携わる。金融担当として、日々アナリストなどの金融専門家への取材等を通じ、個人投資家に役立つ情報を提供。Yahoo!ファイナンス 投資の達人としても執筆をおこなっている。

参考

ZUU online : <http://zuuonline.com/>

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

<http://support.zuuadvisors.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 企画開発部】までご連絡ください。TEL 03-3340-4488