

「お金のヒミツや仕組み」をより分かりやすく ＜IFA は中立なのか。利用の際のメリット/ デメリットを考える。＞



近年存在感を増してきている IFA(独立系フィナンシャルアドバイザー)。
ネット上の情報も増えてきて、気になっている方も多いのではないのでしょうか。IFA は個人投資家の頼りになる存在として注目されている一方、サービスを使う時にどのような注意点やリスクがあるのでしょうか？今回は中立的な立場から見た、IFA を使う時のメリットとデメリットについて解説します。

1. IFA を使うメリット

・長期資産管理が可能

従来の金融機関の対面形式の営業はその会社の方針に沿ったノルマがあり、それを優先させるケースが多くあります。ノルマをこなし自分のボーナスを増やすために、営業マンたちは高額の手数料の商品を勧めたり、頻繁な売買を勧めて成績を伸ばします。

また、既存の金融機関では転勤の人事制度があり、その営業マンは数年経てば別の場所に転勤というケースもあります。将来苦情を言う事態が発生したとしても、その時にはその担当者はいないかもしれないのです。その様な場合、顧客は担当者を信頼出来ず、長期の運用や世代を越える資産管理を任せることは難しいでしょう。

IFA は証券会社などの金融機関から独立しているため、各運用会社や保険会社の商品を比較し、どれがその顧客に適しているかアドバイスします。各社の営業方針やノルマに縛られることがないので、金融機関に所属している営業マンと比べ、偏りがなく透明性の高いアドバイスが受けられやすい点が挙げられますし、長期的に相談に乗ってもらえるケースが多いでしょう。

・長期資産管理が可能

従来の金融機関の対面形式の営業はその会社の方針に沿ったノルマがあり、それを優先させるケースが多くあります。ノルマをこなし自分のボーナスを増やすために、営業マンたちは高額の手数料の商品を勧めたり、頻繁な売買を勧めて成績を伸ばします。

また、既存の金融機関では転勤の人事制度があり、その営業マンは数年経てば別の場所に転勤というケースもあります。将来苦情を言う事態が発生したとしても、その時にはその担当者はいないかもしれないのです。その様な場合、顧客は担当者を信頼出来ず、長期の運用や世代を越える資産管理を任せることは難しいでしょう。

IFA は証券会社などの金融機関から独立しているため、各運用会社や保険会社の商品を比較し、どれがその顧客に適しているかアドバイスします。各社の営業方針やノルマに縛られることがないので、金融機関に所属している営業マンと比べ、偏りがなく透明性の高いアドバイスが受けられやすい点が挙げられますし、長期的に相談に乗ってもらえるケースが多いでしょう。

2. IFA を使うデメリット

・手数料が高い

日本の場合、IFA は手数料ビジネスです。顧客から直接報酬をもらう方法は取らず、個人投資家との間で金融商品を売買した際の手数料の一部を、証券会社から受け取る仕組みになっています。つまり、IFA の報酬の原資は、個人投資家が支払う手数料です。IFA のアドバイスやコンサルティング料が入っている分、当然 IFA を通して購入した商品はネット証券口座等で直接購入するよりも手数料が高い傾向があります。「プロに任せられる」の項目でご説明したとおり、IFA はライフプランナーと違って資産運用の面で商品の受発注等の実務も請け負う為、その分の手数料も含まれています。

具体的に投資信託を例に説明します。投資信託の手数料は主に2つあります。1つは購入時にかかる販売手数料。もう一つは保有している間ずっとかかる信託報酬です。

前者の販売手数料はネット証券口座等で投資家が購入する場合は0%のものが多くありますが、IFA を通して購入すると0~3%（消費税別）かかるケースが多いです。後者の信託報酬は、同じ投資信託ならネット証券口座で購入しても、IFA を通しても同じです。（その他、個人投資家が負担する分は、投資信託を換金するときにかかる信託財産留保額「0~0.5%」があります。この信託財産留保額も同じ投資信託であれば購入チャネルが変わっても投資家の負担は同じです）

また手数料報酬をすでに受け取っているはずの IFA が、契約後の「アドバイス料金」や「顧問料金」を請求するケースもあると聞きます。信託報酬はそれら顧問料金を含めた報酬であるはずなのですが、契約によっては要求されるかも知れませんので注意が必要です。

ちなみに IFA 発祥の地イギリスでは、2013 年に IFA が金融機関から手数料を受け取ることを禁止しました。以降 IFA はアドバイスに関する報酬を受け取ることのみが許可されています。これは、「IFA が取引額や頻度によって増大する報酬に依存していることは、中立的でなく不適切」と指摘を受けたためです。イギリスだけでなくオランダやオーストラリアもこれに続いて IFA の手数料の受け取りを全面禁止しています。

・組織力が無い

IFA が独立している状態にある、ということは裏を返せば組織力が無いことを意味します。組織力とはこの場合、会社や団体として多くの媒体にアクセスがある情報収集力や、顧客への商品やサービスの品質標準にあります。IFA は独立しているため、人によって知識やコンサルティングの差が出たり、運用の方針がぶれたりする可能性があります。

・最後は自己責任

IFA になる人たちは、前述の通り税理士や会計士、独立系 FP など様々ですが、なるために必要な資格は外務員資格のみです。外務員資格は一種と二種に分かれており、二種は銀行内定者や新入行員も含め受験者の 5 割以上が合格できる試験です。

ですから極端を言えば、この資格を持った勤務 3 年目の銀行員は IFA としても独立して働けることになります。その様な IFA に、ご自身の大事な財産を任せられるかどうかは、自身の判断によります。例え

ば手術など人生で重要な決断をする時は、複数の病院で診察を受けたり、様々な専門家の意見を聞いたり自分で調べたりしますよね。

あくまでも IFA はアドバイザーであり、アドバイスに沿って出した決断は、自己に任せられます。また、資格がないのに IFA を名乗る詐欺の場合もあるようですので、注意が必要です。もちろん詐欺で無い大半の優秀な IFA は、顧客の資産運用が順調に進み利益を生むことを望んでいます。それは彼らにも報酬が入るので当然のことといえます。

3. 何を基準に IFA を選択すればいいのか？

では IFA ならどこを利用しても同じなのでしょうか。実は IFA 事業者にも様々な違いがあります。自分の求めるニーズを明確にして事業者選択を行うことが重要になります。

例えば以下のような点が IFA 事業者によって違ってきます。

①リターン追求の提案か、リスク管理型の提案か。

これまでの日本の金融機関の資産運用といえば「この商品は儲かります」という提案が主流です。いわばリターンの最大化を目的とする提案になります。それに対してリスク管理型の提案とは、長期的に年率〇%のリターンを目標とするときに一番リスクの少ない投資商品の組み合わせを提案するタイプの手法です。

リターン追求の提案は総じて短期投資、リスク管理型の提案は長期投資になるケースが多いでしょう。

②保険業界出身の FP と証券会社出身の FP

日本では IFA よりも FP (ファイナンシャルプランナー)の方がなじみがあるのではないのでしょうか。FP は月々の収支バランスの確認や、将来のキャッシュフロー表を作成し、将来に必要な運用計画をアドバイスする業務です。日本では FP のほとんどが保険業界出身といわれます。それに対して近年 IFA として独立する中には証券会社出身のアドバイザーが多くなっています。保険業界出身の FP よりもマーケット関連の動向には詳しいケースが多いと言えます。保険業界出身の FP の中には一般的な資産配分を提案するのみで、具体的な商品の提案や発注まではしないケースも多いため、物足りなく感じる投資家もいることでしょう。

提案を受ける IFA のこれまでの経歴から得意分野をヒアリングすることも重要なことでしょう。

③フルコミッション制（個人中心の活動）か、組織力重視の提案型か（カンファレンス）

現在日本の IFA の中にはいろいろな報酬形態が存在します。中でも提案に影響を与えるのはフルコミッション制です。フルコミッション制は顧客から売買の際にいただいた手数料が、決まった割合で IFA の報酬に直結する形態です。

フルコミッション制の場合には顧客の取引頻度が多ければ多いほど報酬が高まるインセンティブが存在するため短期売買になりやすい傾向がありそうです。

またフルコミッション制の IFA の多くは個人のコネクション・能力に依存しているため、会社としてのサポート（組織力）が手薄（もしくはほとんどない）になる場合が多くなることでしょう。

現在米国では IFA はチーム制を取り、各専門家による総合的な提案を行う体制に移行する事業者が増えています。

④個人投資家に出来ない分析能力（ツール）を持っている。

IFA のチーム制について更に詳しく述べると、多くの分析ツールを活用し個人投資家ではアプローチ出来ないレベルの管理体制を持つ事業者も存在します。そうした分析ツールの使用料は決して安いものではありません。しかしその使用料を「負担」と取るか、「顧客満足に不可欠な投資」と考えるかにも、事業者の考え方が反映されているのではないのでしょうか。

⑤不動産や相続 法人なら税務対策・事業承継など運用以外の分野も高い水準で解決策を提案できる

IFA の中には証券運用に特化する事業者もあれば、株式や投資信託への投資は資産運用の一部という認識を持ち、不動産・相続・事業承継などの分野も総合的に提案をする事業者もあります。部分最適を求めるか、全体最適の提案を求めるかも事業者を選択するうえで重要なことになるでしょう。

このように IFA といっても同じではなく、事業者ごとに特徴が存在するのです。こうした詳細な違いや事業者の考え方などは実際に IFA と話して確認してみないと判別は難しいことでしょう。

これからは IFA の中でも特色のある事業者が選ばれる時代になることでしょう。

IFA には総じて上記のようなメリット・デメリットがあることをご理解頂けたでしょうか。IFA のサービスを使うメリットだけで判断するのではなく、デメリットを十分理解した上で、サービスを利用するか決断することが重要だと言えるでしょう。

*本記事は正確かつ信頼しうると判断した情報源から入手しておりますが、個人的な考えも掲載したものであるため、その完全性は普遍的ではありません。

>>更に資産運用に関する情報を見られたい方は向け。

お金のプロを目指す！「日税 FP フォーラム」はこちら

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

<著者プロフィール>

福田 猛

ファイナンシャルスタンダード株式会社 代表取締役

大手証券会社入社後、10 年間、1,000 人以上の資産運用コンサルティングを経験。2012 年 IFA 法人であるファイナンシャルスタンダード株式会社を設立。独立系資産運用アドバイザーとして数多くのセミナーを主催し、幅広い年齢層の顧客から支持を受け活躍中。

著書に「金融機関が教えてくれない 本当に買うべき投資信託」（幻冬舎）がある。

2015年楽天証券IFAサミットにて独立系ファイナンシャルアドバイザーで総合1位を受賞。

■■■■■ 著作権 など ■■■■■

著作権者の承諾なしにコンテンツを複製、他の電子メディアや印刷物などに再利用(転用)することは、著作権法に触れる行為となります。また、メールマガジンにより専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。メールマガジンにより依拠することによりメールマガジンをお読み頂いている方々が被った損失について一切責任を負わないものとします。

参考

経済金融情報メディア「F-Style」: <https://fstandard.co.jp/column/>

“F-Style”とは？

人々の暮らしと密接に関わる「お金のヒミツや仕組み」を、より分かりやすくお伝えする経済金融メディアです。