

NEWS LINE

証券会社関連の動向	01
証券関連業務に関する行政の動き	01

JIPs LINER

令和5年度税制改正大綱の概要 (リテール分野への影響)について	02
------------------------------------	----

PICK UP TOPICS

—証券トレンド— 今、見直す債券投資について	04
---------------------------	----

JIPs FOCUS

金融サービス仲介業と金融商品仲介業の動向 ～ 変化・期待と課題	05
------------------------------------	----

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

仕組債

日本証券業協会が、証券会社等の仕組債販売ルール強化へ(2/14)

—個人の資産規模や投資経験など、販売先を制限する予定で7月にも新ルール導入を目指す

追徴金

東京地裁は、SMBC日興証券に罰金・追徴金を科した判決を下す(2/13)

—相場操縦事件としては過去最大となる約44.7億円の追徴金、罰金は7億円

業務提携

マネックスグループは、富裕層ビジネスで静岡銀行と業務提携(2/9)

—子会社のマネックスPB中心に、静岡銀行の顧客に資産運用支援などのサービスを提供

デジタル特典付き社債

カゴメは、みずほフィナンシャルグループが提供するデジタル社債発行プラットフォームを使って個人向けデジタル社債を発行へ(2/8)

—1年債で額面10万円、発行額は10億円で特典として4千円相当のカゴメ製品がつく

私募REIT

JR東日本は、非上場の不動産投資信託を3月に組成(2/7)

—不動産ファンド事業全体で2025年度末までに運用資産3,000億円を目指す

総合金融アプリ

三井住友フィナンシャルグループは、個人向け金融取引を一体化したサービスを3月に開始(2/3)

—既存アプリを刷新し、銀行、クレジットカード、証券、保険の取引を1つのIDで提供

資本業務提携

シンプレクス・ホールディングスとSBIホールディングス・SBI証券が資本業務提携契約の締結(1/30)

—SBIホールディングスがシンプレクス株を発行済みの5%程度取得し、3社でSBIグループのシステム開発・運用を行う合弁会社を設立へ

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・地域企業への経営人材マッチングに関するイベントの開催について(2/7)

—セカンドキャリア支援フォーラムの開催

—地方×パラレルで実現。新しいキャリアデザインと経済再生の配信

・「企業内容等の開示に関する内閣府令」等の改正案に対するパブリックコメントの結果等について(1/31)

—以下、有価証券報告書及び有価証券届出書の記載事項の改正内容

▶サステナビリティ全般に関する開示

▶人的資本、多様性に関する開示

▶サステナビリティ情報の開示における考え方及び望ましい開示に向けた取組みを記載

▶取締役会や指名委員会・報酬委員会等の活動状況(開催頻度、具体的な検討内容、出席状況)、内部監査の実効性(デュアルレポートの有無等)及び政策保有株式の発行会社との業務提携等の概要を記載

—令和5年1月31日から改正案を施行

・「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」の一部改正(案)の公表について(1/27)

—ファンド等モニタリング調査に係る改正

投資運用業者及び適格機関投資家等特例業者に対し、運用するファンド等に係る報告を求めため、規定を整備

—MRF及びMMFの脆弱性対応に係る改正

「MMF等の運営に関する規則」に定められたコンティンジェンシープランに関し、投資運用業者に適切な対応を促すため、規定を整備

◆ 令和5年度税制改正大綱の概要(リテール分野への影響)について

2022年12月16日、自由民主党及び公明党において「令和5年度税制改正の大綱」が取りまとめられました(2022年12月23日閣議決定)。大綱の中で金融・証券税制として取り上げられているもののうち、リテール分野への影響があるNISAに関連する事項を抜粋し、概要を記載します。

1 NISAに係る各種措置

(1) 従来のNISA制度の延長・廃止について

NISA制度の延長・廃止について、一般NISA・つみたてNISA・ジュニアNISAそれぞれ以下の措置が採られる。一般NISA・つみたてNISAは「新しいNISA(仮称)」へ一本化し、恒久化される。新制度の中に設けられたつみたて投資枠と成長投資枠でそれぞれが担っていた役割を引き継ぐ形となる。

「新しいNISA(仮称)」は従来の一般NISA・つみたてNISAとは別枠での制度となるため、旧制度における買付残高について、「新しいNISA(仮称)」へのロールオーバーは認められないが旧制度で定められた非課税期間については、新制度開始後も引き続き、非課税で運用することが可能となる。

ジュニアNISAについては、今回の大綱において、継続管理勘定へのロールオーバーにかかる手続きが原則不要とされた。継続管理勘定への移管を希望しない場合のみ、投資家との間で所定の手続きを行うこととなる。

● 各制度の2024年以降の取り扱い

制度名称	旧制度での買付	旧制度で買付けた残高の取扱	2024年以降
①一般NISA	2023年まで	・ 新NISA制度開始後も非課税で運用可(5年間)	「新しいNISA(仮称)」へ一本化 (つみたて投資枠と成長投資枠) でそれぞれの役割を引き継ぐ
②つみたてNISA	2023年まで	・ 新NISA制度開始後も非課税で運用可(20年間)	
③ジュニアNISA	2023年まで	・ 2024年以降、非課税期間(5年間)の終了した残高の継続管理勘定への移管手続きが不要に。 ・ 継続管理勘定への移管を希望しない場合は金融商品取引業者に所定の手続きを行う。 ・ 継続管理勘定では1月1日時点で18歳である年の前年12月31日まで非課税で保有可	新規投資は終了

制度名称	2023	2024	2025	2026	2027	...	2041	2042	
①一般NISA	一般NISA	新しいNISA(仮称)へ一本化し、恒久化							
		旧制度の残高も非課税で運用可(最長で2027年まで)							
②つみたてNISA	つみたてNISA	新しいNISA(仮称)へ一本化し、恒久化							
		旧制度の残高も非課税で運用可(最長で2042年まで)							
③ジュニアNISA	ジュニアNISA	×	新規投資の終了						
		旧制度の残高も18歳になるまで非課税で運用可(最長で2041年まで)※							

※2023年に0歳の方の口座で買付けた場合を想定

(2) 「新しいNISA(仮称)」の概要について

「新しいNISA(仮称)」について、制度の概要は以下の図のとおりとなる。

つみたて投資枠は、従来のつみたてNISAの役割を引き継ぎ、投資家とのつみたて投資契約による投資を前提とする。投資対象商品も従来のつみたてNISA対象商品を踏襲する形となる。

成長投資枠は、従来の一般NISAの役割を引き継ぐもので、上場株式等、個別の銘柄に対する投資にも利用が可能となる。一方で、今回の大綱において、整理銘柄や高レバレッジ型のETF、また、毎月分配型の投資信託等を除外することとされた。

今回の新制度より、「つみたて投資枠」、「成長投資枠」それぞれを併用した非課税投資が可能となり、制度の恒久化とともに生涯投資枠が定められることとなった(非課税保有限度額(総枠)1,800万円・うち成長投資枠は1,200万円を上限とする)。非課税保有限度額については簿価残高方式で管理し、売却した分に関しては翌年より投資枠が復活し、再利用が可能となる。

	つみたて投資枠	併用可	成長投資枠
年間投資枠	120万円		240万円
非課税保有期間 ^(注1)	無期限化		無期限化
非課税保有限度額(総枠) ^(注2)	1,800万円 ※簿価残高方式で管理(枠の再利用が可能)		
			1,200万円(内数)
口座開設期間	恒久化		恒久化
投資対象商品	積立・分散投資に適した 一定の投資信託 (現行のつみたてNISA対象商品と同様)		上場株式・投資信託等 ^(注3) ①整理・監理銘柄 ②信託期間20年未満、 高レバレッジ型及び毎月分配型の投資信託等を除外
対象年齢	18歳以上		18歳以上
現行制度との関係	2023年末までに現行の一般NISA及びつみたてNISA制度において投資した商品は、新しい制度の外枠で、現行制度における非課税措置を適用 ※現行制度から新しい制度へのロールオーバーは不可		

(注1) 非課税保有期間の無期限化に伴い、現行のつみたてNISAと同様、定期的に利用者の住所等を確認し、制度の適正な運用を担保

(注2) 利用者それぞれの非課税保有限度額については、金融機関から一定のクラウドを利用して提供された情報を国税庁において管理

(注3) 金融機関による「成長投資枠」を使った回転売買への勧誘行為に対し、金融庁が監督指針を改正し、法令に基づき監督及びモニタリングを実施

金融庁ウェブサイトをもとに作成(<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/nisa2024/index.html>)

(3) その他 NISAに関連する所要の措置等

その他、リテール分野への影響としては、金融商品取引業者等から税務署長へのNISAにかかる購入の代価の額等の提供について、“一定のクラウド”を利用した方式を採用する旨が定められている。

また、本制度において非課税保有限度額(総枠)方式を導入することから、新しいNISAにおける購入の対価の額の合計額を税務署長より受領し、各投資家の非課税投資枠へ反映する措置などが追加となることが考えられる。

「新しいNISA(仮称)」について、具体的にいつから口座開設が可能となるのか等、現時点(2023年2月初旬)では定まっていないことも多くあるが、今後具体的な事務上の取り扱い等が公表・詳細化されていくに伴い、各社利用システムや事務手順の整備、投資家への案内などを進めていく必要がある。

◆ 今、見直す債券投資について

2022年は世界的なインフレの進行で各国金融当局による金融引き締め政策が強化され、株式・債券市場とも大幅に下落し調整局面となった。教科書的に言うと、好景気の物価上昇による金融引き締め(逆金融相場)→金融引き締めによる景気後退(逆業績相場)→景気後退による金融緩和(金融相場)→景気回復(業績相場)のサイクルの逆業績相場あたりが現在位置かもしれない。2023年年初からの各市場の多少の反発は、世界的金融引き締め政策をリードしてきた米国の政策転換のタイミングを予測するような動きになっている。

債券市場をみると、米10年国債は先物価格でピーク(2020年8月の140.4)より22%下げ、2022年だけでも約17%の下落となっている(下図①)。流動性のある資産の中で、最もリスクが低いと言われる米国国債の価格が、これだけ短期間に下げる状況は今世紀に入って初めての動きとなっている。

日本の投資家による外国債券への投資動向については下図②に示したとおり、2022年は21兆円以上の大幅な売り越しとなっており過去10年間では見られなかった売買動向だ。外国債券の主要な投資家は金融機関や生命保険会社などで、彼らは全体のポートフォリオ管理のために為替のリスクヘッジをしている部分も多く、そのために米国国債価格の下落や為替リスクヘッジコストの上昇でロスカットの外国債券売却を進めざるを得なかったとの市場関係者の指摘もある。一方、個人投資家については、2022年の買い越し額は3年ぶりの5兆円超えとなる5.7兆円で、月次ベースでも大きく円安が進行した月以外は外国債券投資が続いている(下図③)。

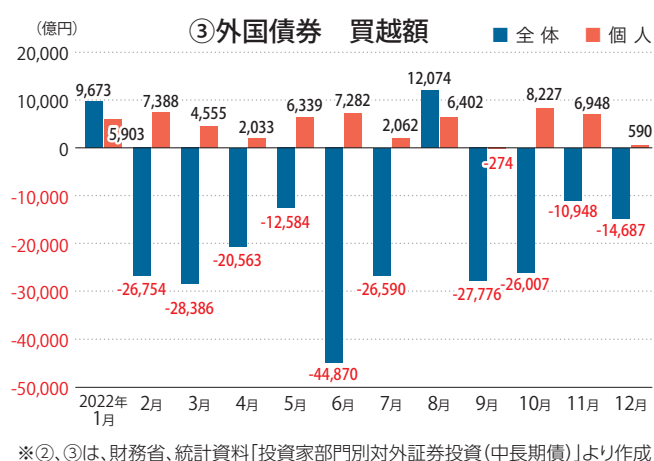
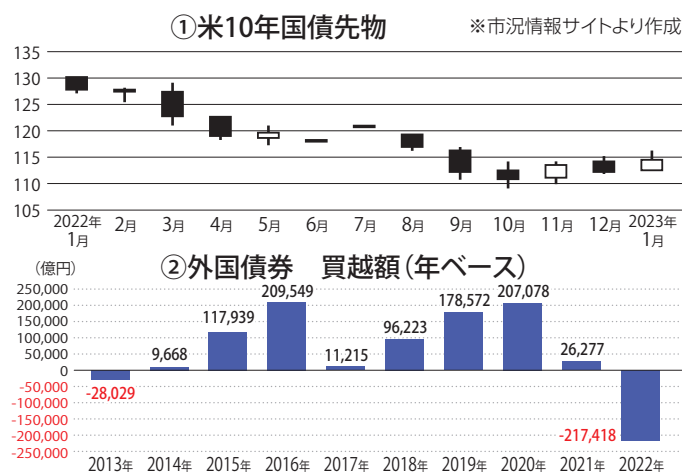
日本銀行による金融緩和政策が続く日本の債券市場については、2016年9月から実施されているイールドカーブ・コントロールにより短期金利と10年国債の金利が特に低く抑えられているが、それでも日本国債先物は2022年に4%下落した。世界的な金融引き締めの影響は日本

の社債市場にも及んでおり、2022年年初には格付けがA格5年債利回りが0.29%だったものが、直近2023年1月30日は0.83%に上昇している。(数値は日本証券業協会、公社債店頭売買参考統計値格付マトリクス表より)

現時点においては債券投資の優位性を示す市場関係者が増えつつあるが、その主な要因としては昨年の債券価格の大幅下落によって債券市場のボラティリティが拡大しており、株式市場に比べても大きなリターンが期待できる市場環境になっていることや、市況トレンドを転換させる可能性がある材料が目白押しとなっていることがある。最も注目されるのは、米連邦準備制度理事会(FRB)による今後の利上げ幅とその金利水準、利下げに転じる時期の推測である。加えて欧州中央銀行(ECB)による金融政策動向、日本銀行の総裁交代による金融政策変更の可能性などの材料で、投資家は各国の金融当局の会合日程に合わせた債券投資ストーリーが描きやすい。

個人の債券投資に関しては、引き続き外国債券投資が中心になると思われるが、今後、国内におけるESG債や低格付け債への投資が増える可能性もある。1月末に発行された楽天グループの個人向け社債は、利率3.3%の2年債が2,500億円発行された。信用リスクはあるものの個人にとっては高い利回りとなっている。また、個人が取引しにくい米国以外の債券やハイイールド債への投資については、投資信託やETFを利用する実質的な債券投資ができる。また、ETFには為替ヘッジ付きの銘柄も存在するので、これらを利用することで為替リスクを管理しながら債券代替投資を行うことも可能になっている。

債券市場が大きく動いている現状を踏まえて、今までは償還期日まで保有する傾向が強かった個人投資家に対して、仲介する証券会社や金融機関は、債券市況見通し、為替見通し、発行者の信用リスクなどを伝えながら自社の機能や営業員の能力に応じて助言をしていくことが求められている。



◆ 金融サービス仲介業と金融商品仲介業の動向 ～ 変化・期待と課題

■ 金融サービス仲介業の動向

■ 金融商品仲介業者の現状

■ 金融商品取引業者等から見たIFA

■ 今後の仲介業務の可能性と課題

■ 金融サービス仲介業の動向

「金融サービスの提供に関する法律」が2021年11月に施行され、金融サービス仲介制度が創設された。その目的は、情報通信技術の発展によりオンラインによる金融サービスの提供が可能になったことで、個人が様々なサービスの中から自身に適したものをより選択しやすくするために、プラットフォームなどが銀行・証券・保険のサービスをワンストップで提供することを目指したものだ。

それまでの金融サービスの仲介は、各業法に基づいた銀行代理業、金融商品仲介業、保険募集人として各仲介元の指導や管理を受けるもので、金融サービスの提供でトラブルがあった場合、利用者は仲介元の金融機関に損害賠償請求をすることができるものだった。新たな金融サービス仲介業は、特定の金融機関に所属しないので、利用者の損害賠償請求先は金融サービス仲介業者自身となる。そのため、保証金の供託義務を負い、高度な説明を要するサービスは制限されている。

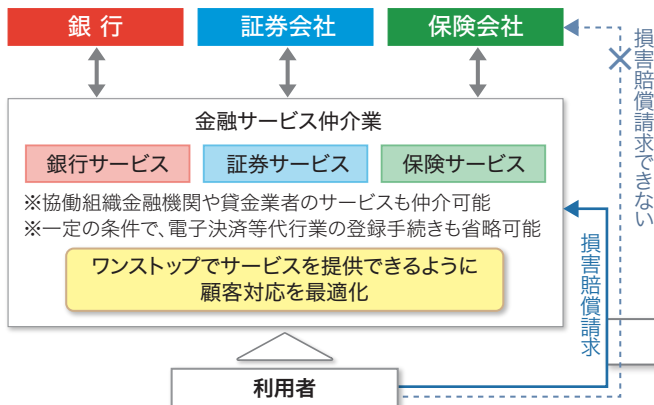
参入状況については、制度開始から1年で6社に留まっている(下表B)。現状では、制度検討時点で想定していたようなプラットフォームなどの横断的金融サービス提供を目指した参入は見られない。これは提供可能な金融サービスについて大きく制限されていることや、顧客情報管理において厳格な対応が求められることなどが参入障壁となっていることを指摘する関係者もいる。金融サービスについては事業者にとって高い収益性を期待させるもの、例えば円転可能な外貨預金、

カードローン、仕組債や信用取引、生命保険(保険金額1,000万円以上)・損害保険(保険金額2,000万円以上)などが制限対象となっている。また、利用者への情報提供として、仲介元金融機関との資本関係・人的関係・委託関係の有無や、利用者が金融サービス仲介業者に支払う手数料等に関する情報、相手方金融機関から受領した手数料等の明示などを行う必要がある。

2021年4月には日本金融サービス仲介業協会が金融庁認可の業界団体として設立され、SBIグループ各社、400F、freee、NTTドコモ、リクルートペイメントや損保各社などが参加している。なお、同協会は金融審議会の顧客本位タスクフォース(2022年12月)において、次の意見陳述を行っている。①取り扱うことができる金融商品・サービスの拡充、保証金の供託義務の緩和、②保険、不動産証券化商品の販売を加えた金融事業者全体及び企業年金制度等の運用に関わる金融機関などの登録管理機関も「顧客本位の業務運営原則」の義務化の対象とすること、③保険商品の認可制・届出制の対象商品の見直しや、手続の簡素化・オンライン化による審査期間の短縮化など、運用面での改善等。

既存の金融商品仲介業などと金融サービス仲介業が大きく異なるのは、既存の仲介業の多くが対面などのサービス提供を前提としているのに対して、金融サービス仲介はネット環境を利用してパソコンやスマホでサービスを提供するため、情報セキュリティ対策もとる必要がある。

A. 金融サービス仲介業の概要



※金融庁、金融審議会資料より作成

B. 金融サービス仲介業一覧(2022年11月)

金融サービス仲介業者名	預金等 媒介業務	保険 媒介業務	有価証券等 仲介業務
400F			○
SBIネオモバイル証券		○	
SCSKサービスウェア	○	○	○
リクルートペイメント	○		
エスジェイ・モバイルラボジャパン			○
NTTドコモ	○		

※貸金業貸付媒介業務は登録がないため欄を省略 ※SCSKサービスウェアは、各事業者へのBPOサービス提供が目的 ※金融庁、金融サービス仲介業一覧資料より一部抜粋

- ◆特定の金融機関に所属しない
- ◆利用者財産の受入禁止
- ◆保証金供託義務
- ◆高度な説明を要するサービスを制限

	銀行	証券	保険
取扱可能	普通預金、 住宅ローン	国債、 上場株、 投資信託	傷害、旅行、 ゴルフ
取扱不可	仕組預金	非上場株、 デリバティブ	変額、 外貨建

■ 金融商品仲介業者の現状

金融商品仲介業は、2004年4月から始まった証券仲介業が、2007年9月の金融商品取引法施行で名称変更された仲介制度である。当初は、大手証券などの個人営業戦略の中で取り込まれた時期もあったが、現在は、既存の金融機関や証券会社などに所属しない独立性の強い金融商品仲介業者が中核になっており、IFA(独立系ファイナンシャルアドバイザー)として広く個人の投資に関わる役割が期待されている。

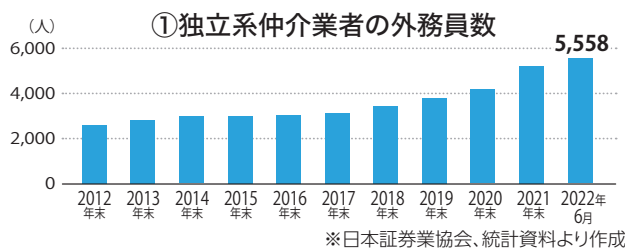
金融商品仲介業の動向については、本誌2019年7月号『JIPs FOCUS』でも取り上げたが、業者数の変化をみると2019年5月時点の889(法人579個人310)から2022年12月末では759(法人672個人87)となっており、個人が大きく減少し、法人は100社ほど増加している。個人の大幅減少については、当時、IFAビジネスに積極的に取り組んでいたエース証券が2022年5月に東海東京証券と合併した影響が大きいと見られる。2022年の新規参入は68でいずれも法人だが、株式会社の他に有限会社組織の保険の代理店などの登録もみられる。なお、所属する外務員登録数の推移は下グラフ①に示したとおり、ここ3、4年で増加傾向が強まっており、業としての拡大が続いている。

仲介元である証券会社等の取り組みについては、下表②に示したとおり、ネット証券・中堅のリテール証券に加えファンド販売専業者やロボアドバイザーを提供する業者などもIFAを仲介業者として利用している。

投資による国民の資産形成が政策的にも強く求められている中、IFA業務は拡大している。下表③は仲介元が5社以上ある仲介業者のリストで14社あり、うち2社は上場しており、別の1社は上場企業の子会社となっ

ている。仲介業者としての設立の背景を見ると、保険の代理店業務から業務を拡大したケース、地場・地方証券会社の営業部門の一部若しくは全部が移行したケース、大手証券の営業部門から独立して業務を立ち上げたケースなどがある。各社の業務内容について一言で括ると資産運用アドバイザーだが、その資産の対象をどこまでカバーするのか、どのような資産運用手法をとるのか、そして顧客層の設定をどうするのかで、業務体制が異なっている。例えば、富裕層に顧客層ターゲットを絞り相続相談や不動産売買を行うもの、iDeCoなど個人の確定拠出年金の運用アドバイスを行うために運営管理機関の登録まで行うもの、金融商品のみの仲介に徹して営業拠点を拡大しているもの、などがある。

上場2社を見ると、ブロードマインド(東証グロース7343)は、保険の代理店から始まり金融商品仲介業、貸金業、宅建業と業務を拡大している。売上高は2022年3月期に36.2億円あるが、そのうち約76%が生命保険関連、約12%が不動産販売関連で、金融商品仲介関連は約1.6%に留まる。全国8拠点で234名の従業員がおり、そのうちIFAは51名で金融商品の預り資産残高は174億円となっている。一方、アイ・パートナーズフィナンシャル(東証グロース7345)は、2007年に証券仲介業として業務を開始し順次仲介元を増やしている。保険代理店業務を営む子会社があるが、グループ連結の売上高は2022年3月期で38億円あり、そのうち約97%が金融商品仲介関連となっている。全国21営業拠点で業務に携わるIFAは212名、1.3万人以上の顧客がおり、媒介する資産残高は2,421億円となっている。



②金融商品仲介業の仲介元と業者数(2022年11月)

仲介元証券会社	仲介業者数	仲介元証券会社	仲介業者数
東海東京証券	263	FPL証券	14
SBI証券	166	リーディング証券	12
PWM日本証券	123	フィリップ証券	10
楽天証券	117	Teneo Partners	9
あかつき証券	109	日産証券	9
三菱UFJモルガン・スタンレー証券	69	キャピタルパートナーズ証券	8
アイザワ証券	65	ウェルズナビ	7
証券ジャパン	40	スマートプラス	6
エアーズシー証券	26	三田証券	5
スーパーファンド・ジャパン	25	Alpaca Japan	4
マネックス証券	21	東洋証券	4

※金融庁、金融商品仲介業一覧より作成

③主な仲介業者

金融商品 仲介業者名	契約社数	従業員数	資本金	設立
東京フィナンシャルアドバイザー	5	—	1,000万円	2006/4/6
オールアセットマネジメント	6	—	5.76億円	2004/5/1
ブロードマインド	6	238	5.71億円	2002/1/1
デューティフル	5	3	300万円	2014/8/1
ビジネスストラテジックパートナーズ	5	—	2億5,100万円	2012/3/1
幻冬舎アセットマネジメント	6	—	5,000万円	2016/1/4
Japan Asset Management	7	18	1,000万円	2018/2/1
PBU	7	20	5,000万円	2018/12/3
Innovation IFA Consulting	5	76	東証グロース上場子会社	2019/2/1
Wells Partners	5	47	1,000万円	2019/3/13
PODウェルスマネジメント	5	12	—	2019年
ひびきFA	6	—	5,000万円	2012/2/1
湘南証券年金プランニング	5	47	2,000万円	2005/3/14
アイ・パートナーズフィナンシャル	5	212	3.23億円	2006/2/8

上場会社 上場会社の子会社

※各社HPより作成

■ 金融商品取引業者等から見たIFA

金融商品仲介業者と仲介元である証券会社の関係について現状を見直してみたい。

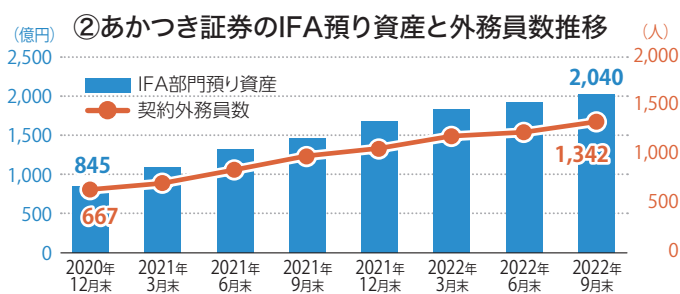
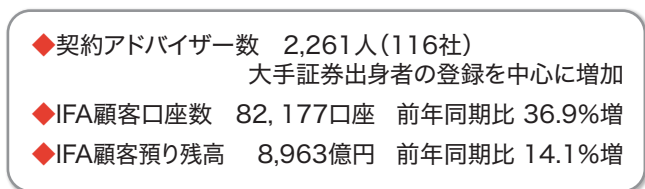
まず、対面営業のチャネルを持たないネット証券において、IFAは販売チャネル拡大として有効だろう。ネット証券側では、IFA用の取引システムを構築する必要があるが、顧客から得る金融商品・サービスの手数料体系は対面営業に近い。IFAの仲介手数料分を差し引いても収益性の高いビジネスとなっている。IFAビジネスを推進している楽天証券における2022年6月時点での概況は、下図①に示したとおり。IFAの契約アドバイザー数は2年間で倍増している。また、2019年2月よりIFA顧客向けに始めた新たな手数料体系の「管理口座コース」では、取引都度の手数料を課さず資産残高に応じた一定の管理口座料を徴収する方式になっておりIFA顧客が選択できる。なお、IFAではないがグループ内に証券会社を持たない地方金融機関などに対しても、ネット証券にとっては自社の商品供給インフラや顧客口座管理機能を提供できるので、最近では金融商品の仲介契約を結ぶような動きも出ている。

次に、中堅証券会社では、自社の営業部門をIFAとして切り離していく動きが一段落しているようだが、IFAを営業戦略として積極的に活用していくことも行われている。例えば、あかつき証券のIFA業務の収益は本体の個人営業部門を大きく上回っている。直近の業況では、2023年第2四半期の四半期ベースの純営業収益は25億13百万円で、そのうちIFA分が19億79百万円となっており全体の78%を占めている。同社のIFA部門の預り資産と契約外務員数の推移は下グラフ②に示したとおりだが、IFA部門の預り資産は全体(3,783億円)の54%を占めており、株式市場等が下落していた過去1年間に

あっても四半期ベースでは増加傾向を維持している。また、IFA部門の預り資産に対する純営業収益は四半期ベースで約1%になっており、IFAに対して収益性の高い金融商品・サービスを提供していることが推測される。

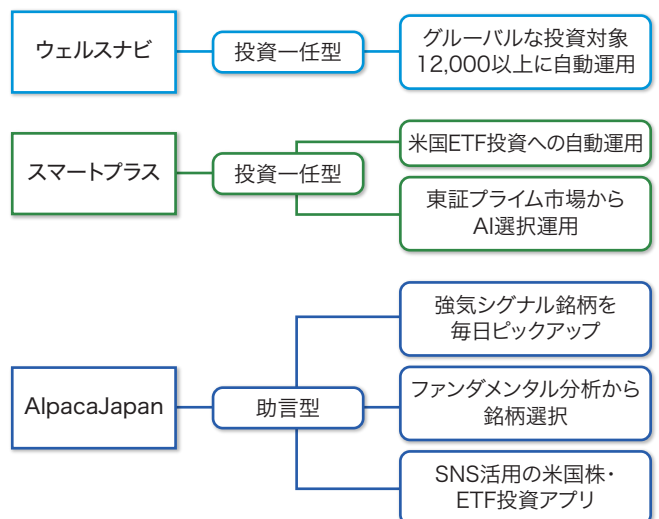
ロボアド機能を提供するフィンテック企業においてもIFAとの提携が進んでいる。業界首位のウェルスナビと仲介契約を締結しているのはネクシィーズ・トレード、ブロードマインド、Fanなどの7社で、グローバルで多様な全自動の資産運用サービス「WealthNavi」の利用を提案している。多くの金融機関などと提携を進めているウェルスナビは、IFAは対面のサポートを行う役割が期待されているようだ。スマートプラスは、セゾンカードと少額から日本株・投資信託の積立が可能な「セゾンポケット」で仲介契約を行っている。IFAの取り組みとしては、資産コンサルティング業務を行うJapan Asset Managementに対して米国ETFを対象とした投資一任サービス「JAM Wrap」を提供している。また、Innovation IFA ConsultingなどIFA4社に提供する「Wealth Wing」は、東証プライム市場からデータサイエンティストが18銘柄を選択して運用している。AlpacaJapanは、前2社の投資一任型と異なり、IFAに投資関連分析情報を提供することでIFAの投資助言活動を支援するものだ。アルパカ証券が提供するAI予報のデータをもとに、ブロードマインドが提案する4つの投資戦略で強気シグナルの個別銘柄を毎営業日ピックアップする「アルパカアシスト」や、Innovation IFA Consultingに提供するAIによるファンダメンタル分析で、強気100銘柄の中から利益率の四半期の伸びが上位30銘柄をピックアップして作成した銘柄リストのナビゲーションを行う「Innovation Navi」などがある。

① 楽天証券のIFAビジネス概況 (2022年6月)



※①、②は、両社決算説明資料より作成

③ IFAに提供されるロボアドサービス



■ 今後の仲介業務の可能性と課題

金融サービス仲介業と金融商品仲介業を見た場合、両方とも国民が広く金融サービス・商品が適正に受けられるための制度という共通の目的がある。収益性を高めようとするIFAにおいては、個人のライフプランの中で保険・金融商品・不動産・ローンを一ストップで提供するための体制を整えようとしている。その意味では、5頁目で取り上げた銀行・証券・保険を同一のプラットフォームで提供する金融サービス仲介業の在り方に近い。

しかし、金融サービス仲介業はまだ始まって1年程しか経っておらず、またインターネット環境だけで提供する金融サービスには限界があり、大きな取引を行う場合やリスクが大きいケースは現状では対面での対応に頼らざるを得ない部分もある。今後は、金額やリスクが限られた各種金融サービスを大量に処理していくプラットフォーム型ビジネスとして期待されるだろうが、そのためには取引までの効率的なオペレーションと「顧客本位の業務運営原則」に則った利用者への適正で分かり易い情報提供を両立させなければならない。この実践のために、利用者の投資行動までに至る各プロセスにおいてAI利用を含めたDXを進め、また金融サービス仲介を行うプラットフォームだけではなく、供給元の金融機関や証券会社などによるDX対応も合わせて必要となる。

一方、現状の金融商品仲介業のIFAについては、次の様なフォローの風が吹いている。

1点目は、投資による個人の資産形成を目論む政府から見て、既存の金融機関や証券会社などから独立したIFA型ビジネスモデルへの期待がある。NISAの大幅な拡充で注目された政府の資産所得倍増プランにおいても、プランの第三の柱として「消費者に対して中立的で信頼できるアドバイス」の提供を促すための仕組みの創設が挙げられているが、業として最も近いのがIFAである。今後予定される個人への助言行為の再定義によっても、IFAのアド

デバイス活動の有料化が進む背景となる可能性もある。

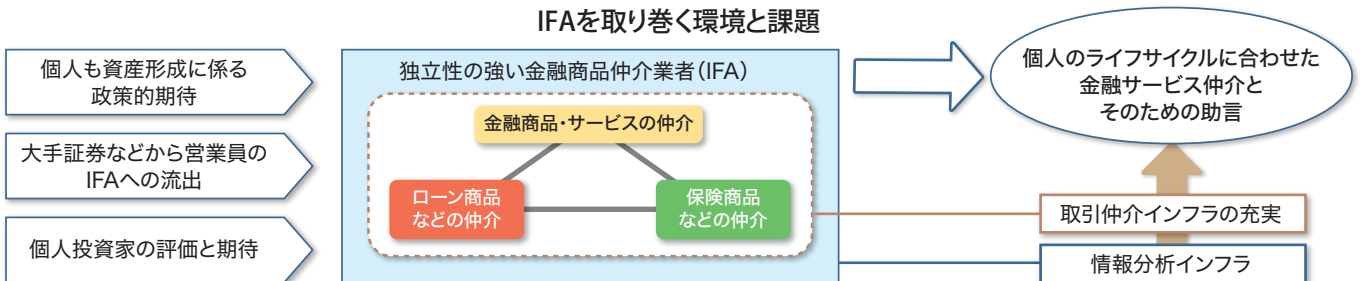
2点目は、IFAのアドバイザーとなる人の問題で、大手証券ではリテール営業部門において資産管理型営業への転換が進んでいる。この結果、個人投資家に対する手数料体系が変わったり、それに伴う営業員の評価体系も変更されている。大手証券の営業員の一部から、IFAとして独立を目指す動きが目立ってきた。

3点目は、個人投資家の評価と期待である。個人投資家に対する品揃えという意味では、大手証券や大手ネット証券に軍配が上がるが、IFAのアドバイザーは大手証券とは異なり転勤等による担当変更が基本的に無いので、個人のライフプランに合わせた長期の資産運用サポートが期待できる。ネット証券は個人に対して多様な金融商品を品揃えしているが、リスクが高く仕組みが複雑な金融商品に対しても目論見書や説明書で個人自ら判断するという前提となっており、個人にとって分かり易いリスク説明や金融資産ポートフォリオ全体からのアドバイスが欲しいというニーズもある。

今後の日本でのIFA展開に関しては、米国で個人の資産運用仲介の4割程度までシェアを拡大しているIFA（投資顧問業のRIAと登録外務員制の独立投資アドバイザー）の在り方に重ねる業界関係者もいるが、米国のIFAの拡大を支えたのは、確定拠出年金制度である401k改革で個人の老後準備資産に対する運用ニーズが高まったことと、IFAの活動を支える取引仲介インフラを提供する事業者があったからである。

今後、個人のライフサイクルに応じた保険や投資、ローンなど金融全般に取り組むIFAが増えることが期待されているが、取引・決済・管理に係るインフラに加えて、助言活動を支える情報分析インフラも必要になってくると考える。顧客の資産状況や生き方などに合わせた助言活動を進化させていくことが、IFAを支えていくのではないだろうか。

IFAを取り巻く環境と課題



<お詫び> 2023年1月発行 JIPs DIRECT No.118 に訂正がありました。8頁目「■ETFに関する期待と課題について」、左側下から7行目「2022年1月」にスタートさせている。とありますが、正しくは「2021年2月」の誤りでした。お詫びして訂正させていただきます。

【編集・発行】日本電子計算株式会社 証券事業部
 URL <https://www.jip.co.jp/> 〒102-8235 東京都千代田区九段南1丁目3番1号
 【お問い合わせ・ご要望】 TEL:03-5210-0153 FAX:03-5210-0221
 E-mail shoken_contact@cm.jip.co.jp

Trusted Global Innovator
 NTT DATA Group