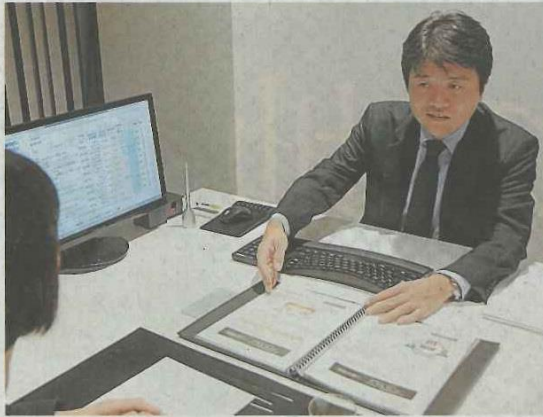


投資相談 独立系が人気

証券会社に縛られず

I F A

証券会社に属さず、投資家の相談に乗りながら株や投資信託の購入を取り次ぐ独立系金融アドバイザー(I F A)が増えている。証券会社の営業方針に縛られたくない富裕層の支持を集めており、ネット証券もI F Aとの提携に積極的だ。



顧客の相談に乗るガイアの中桐啓貴社長(東京都新宿区)

約6千万円の金融資産を持つ横浜市の女性会社員(56)は、うち約4千万円をI F Aが提案した投信で運用している。かつては証券会社で新発売の投信を中心に十数本買っていた。だが、国内外の株式などリスクの高い資産構成が裏目に出てリーマン・ショックなどで投信の基準価格が下落。数百万円の評価損が出た。4年前、セミナーでI F Aの存在を知って相談に乗ってもらうようになり、損失を抑えるために国債中心の投信運用に変えた。「売りたい商品を強引に勧めるのではなく、生活状況に配慮してくれる安心感がある。2人の娘に数千万円ずつ資産を残したい」I F Aは、ネット証券などと提携して投資家の注文を取り次ぐものの、証券会社の営業からは独立しているのが特徴だ。販売手数料には相談料が含まれ、対面

型の証券会社と同水準になることが多い。日本証券業協会によるとI F Aの数は約3千人。この8年間で約1.5倍に増えた。I F Aの一人、川越一輝さん(32)の顧客は約100世帯。かつて大手証券で3年余り営業を担当し、ノルマ達成に向けて自社の投信の買い替えを勧める日々だった。「顧客のためになっているか」。自問した末に2011年、転職した。所属するI F A事業者の「ガイア」(東京都)は総資産5千万円以上の客が6割を占め、50〜60歳代が多い。「お客さんの人生に寄り添って商品を提案でき

ていると思う」I F Aとの提携に熱心なのが、対面販売の利点を取り込みたいネット証券だ。楽天証券は今年9月末時点でI F A事業者57社(約500人)と提携。I F A経由の預かり資産は約1700億円と同社全体の5%を占める。大嶋広康執行役員は「ネットでは対応しきれない顧客も多い。I F Aの

提案力で対面型の証券会社の顧客を取り込みたい」。SBI証券も約180社の事業者と提携。約370人のI F Aと提携するPW M日本証券(東京都)は自ら株を販売せず、売上高の9割超をI F A経由で得る投信の手数料収入に頼る。9月末の預かり資産は約1125億円で、前年より1割増えた。(神山純一)