

IFAとは何か

聞き手
 樋水圭介
 金融市場部

顧客本位のサービスが強く求められる中で、銀行や証券会社に所属せず中立の立場で資産運用をアドバイスする独立系ファイナンシャルアドバイザー（IFA）に対する注目が高まっている。1月に設立された業界団体「ファイナンシャル・アドバ

イザー協会」の代表理事に就任した大手IFA法人G A I A（ガイア、本社東京）の中桐啓貴社長に、IFAの理念や中立な立場でアドバイスするための工夫を聞いた。

顧客と同じ方向

——G A I A設立の動機は。

中桐社長 大学卒業後、国内証券を経て、外資系証券で富裕層向けのコンサルタントとして働いた。自分でお客さまを開拓し、株式などの売買手数料（コミッション）の3割が給料になった。当時はITバブルで株価がどんどん上昇していた。お客さまが株式などを売買すると、私の給料も増えた。

しかし、2000年にバブルが崩壊、株価が急落した。大部分のお客さまは株式や債券に分散投資するポートフォリオを組んでいたので損失を抑制できた

のだが、周りには大きく損をされた方もいた。

その時、私は「金融サービス業は、資本主義経済で重要な役割を果たす素晴らしいものだから、もう一度きちんと勉強したい」と考え、米ボストンのブランドアイズ大学院に留学し、MBA（経営学修士）を取得した。そこで私は、米国にはIFAという資産運用のアドバイザーがいることを知った。

実際に会社を訪問し話を聞いてみると、IFAは地域に密着して転勤することもなく、お客さまに寄り添って生涯にわたって資産運用の伴走役を果たしていた。また、お預かりした資産残高に応じて決まる手数料（フィー）で運営されていた。

私は、ITバブルの頃の経験から、コミッションを収益源にすると、お客さまに売買を繰り返してもらいこたになりがちだと感じていた。それでは、短期的にリターンを上げられ

ても、中長期的に資産を増やすことができない。

しかし、資産残高に応じて決まるフィーを収益源にするなら、中長期的に資産残高を増やすことが販売サイドにとっても収益増加につながる。お客さまと同じ方向でビジネスができる。素晴らしいモデルだと感じた。

05年に帰国したが、法改正により日本でも証券会社に委託された小規模の事業会社や個人が株式などの売買を取り次ぐ「証券仲介業」ができるようになっていた。当時、保険代理店はたくさんあったが、資産運用をアドバイスする小規模ビジネスはなかった。私は「日本でもいずれ、米国のようにIFAが必要になる」と考え、06年にG A I Aを設立した。——ビジネスモデルは。

中桐社長 G A I Aは「グローバル・アセット・インデックス・アロケーション」の英語の頭文字を取ったものだ。「世界中の資産に、指数に連動するインデックスファンドを使って分散投資しましょう」という思いを込めた。

当社は、金融資産3000万〜1億円超の準富裕層をターゲットに



している。金融資産のコア（中核）部分を、グローバルに分散投資したポートフォリオで長期運用し、じつくりと増やしていただく。また、ニーズに応じて、生命保険や不動産などを含めた包括的なソリューションを提案する。

現在、社員は役員含めて28人で、IFAは13人だ。お客さまは700人を、預かり資産残高は300億円をそれぞれ超えた（19年11月末時点）。——料金は。

中桐社長 お客さまと顧問契約を結び、助言報酬として年間3万8500円（税込み）を頂戴する。これは、ご両親とお子さま、お孫さまを含めた家族単位の料金だ。これに加えて、運用関連のコストとして、例えば、投信を購入すれば、購入手数料（コミッション）と信託報酬（フィー）の実費をご負担いただく。

ただ、当社は米国のIFAのように、お預かりした資産残高に応じて決まるフィーを収益源とするビジネスを目指してきた。楽天証券と共同で16年に、証券会社に運用を一任するラップサービス「GMA（ガイア・モニタード・アカウント）」を開発した。これをご利用いただくことで、

当社の証券収益に占めるフィーと助言報酬の合計額は、18年には約8割に高まり、フィービジネスに転換できた。

GMAは、コミッションがゼロで、預かり資産に対して年1・8%のフィーをお客さまに負担していただく。このフィーは当社と運用を担当する楽天証券が折半で受け取る。グローバルに分散投資する運用で、保守型から積極型まで10コースに分かれており、IFAは、お客さまの運用目的やリスク許容度を勘案して、適切なコースを提案する。年12回までコースを変更できるので、機動的に対応できる。

信頼関係を築く

——IFAのサービス内容は。

中桐社長 初めにお客さまと一緒に、「ご家族の生涯の生活設計」「ライフプラン」を作成して「いつまでに」「いくら必要で」「何に使うか」を明確にする。その上で、それを実現するための資金計画「ファイナンシャルプラン」を作り、資産運用の見直しを提案する。その後IFAは年2回、定期面談し、継続的にプランの実行のお手伝いをしていく。

これとは別に、マーケットが急落したときは、状況を解説した動画をホームページで配信するほか、担当のIFAが直接、お電話してご説明する。数千万円というコアの資産を運用していただいているので、こうした対応は特に重要だ。

高齢者のお客さまと面談するときには、ご家族にも同席していただく。加齢によってご判断が難しくなることがあるし、ご家族のご理解が重要になるからだ。こうして家族ぐるみのお付き合いが深まると、ご子息の「つみたてNISA（少額投資非課税制度）」や生命保険、住宅ローンの相談を受けたり、ご自身やご両親の相続の話になったりする。

当社は、ご家族の皆さまと世代を超えた、長いお付き合いを目指しており、「二世世代プライベートFP（ファイナンシャルプランナー）」をコンセプトに掲げている。

——IFAの質を高める施策は。

中桐社長 IFAにとって一番大切な仕事は、お客さまとお話しして関係性を築くことだ。信頼していただければ、お客さまが抱えている潜在的なニーズを掘り起こし、お役に立つ提案ができる。そこに重点を置

いて、全員が高い水準のサービスを提供できるように教育を徹底している。また、新規顧客の開拓は会社で行い、IFAはコンサルタント業務に集中させている。

当社のIFAは、全員が社員だ。業務委託契約ではない。身分や生活を保証することで、ガバナンス（統治）を効かせている。また、給与は固定報酬だ。過度なインセンティブ（報奨制度）はない。

この他、法令順守を監視する「コンプライアンス室」を設けて、取引履歴をチェックしている。ただ、ラップサービスが中心になったので、不適切な売買が発生する可能性は低い。

——IFAのイメージは。

中桐社長 資産運用はマラソンに似ている。お客さまそれぞれのペースでゴールに到達していただくことが大切だ。1人で走っていると、雨が降ったりしんどくなったりして、リタイアしたくなるかもしれない。IFAが伴走し、夢の実現をサポートする。

IFAの認知度は高くないが、お金に関する「街のお医者さん」として、日常に採り入れてほしい。