

# RIA JAPAN

## 個人資産形成におけるフィナンシャル アドバイザーの重要性

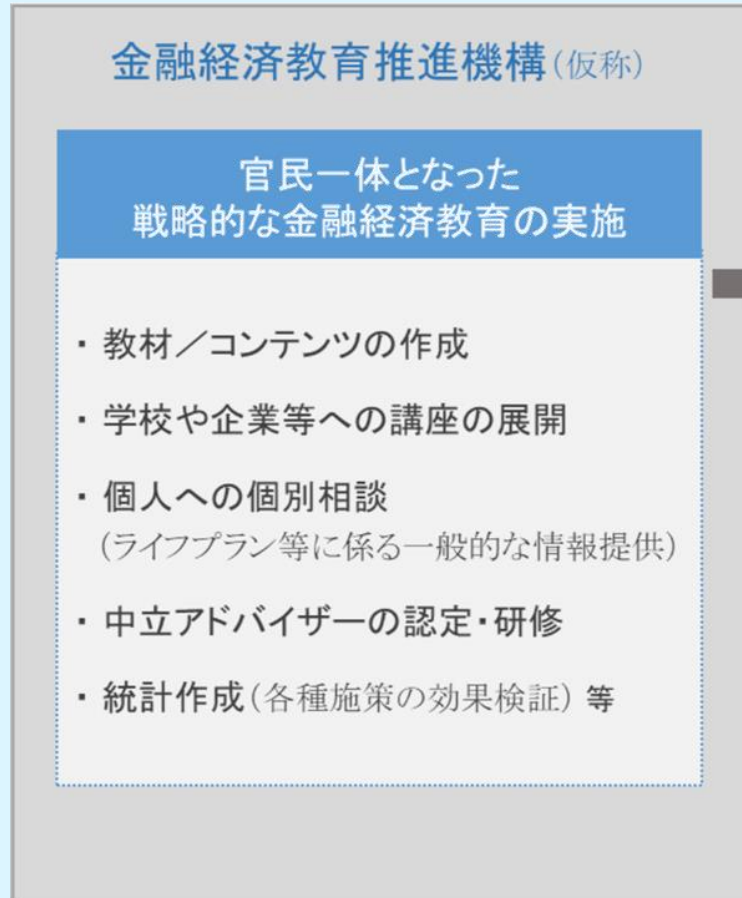
アール・アイ・エー・ジャパン  
おカネ学 株式会社

安東 隆司 ANDO Ryuji

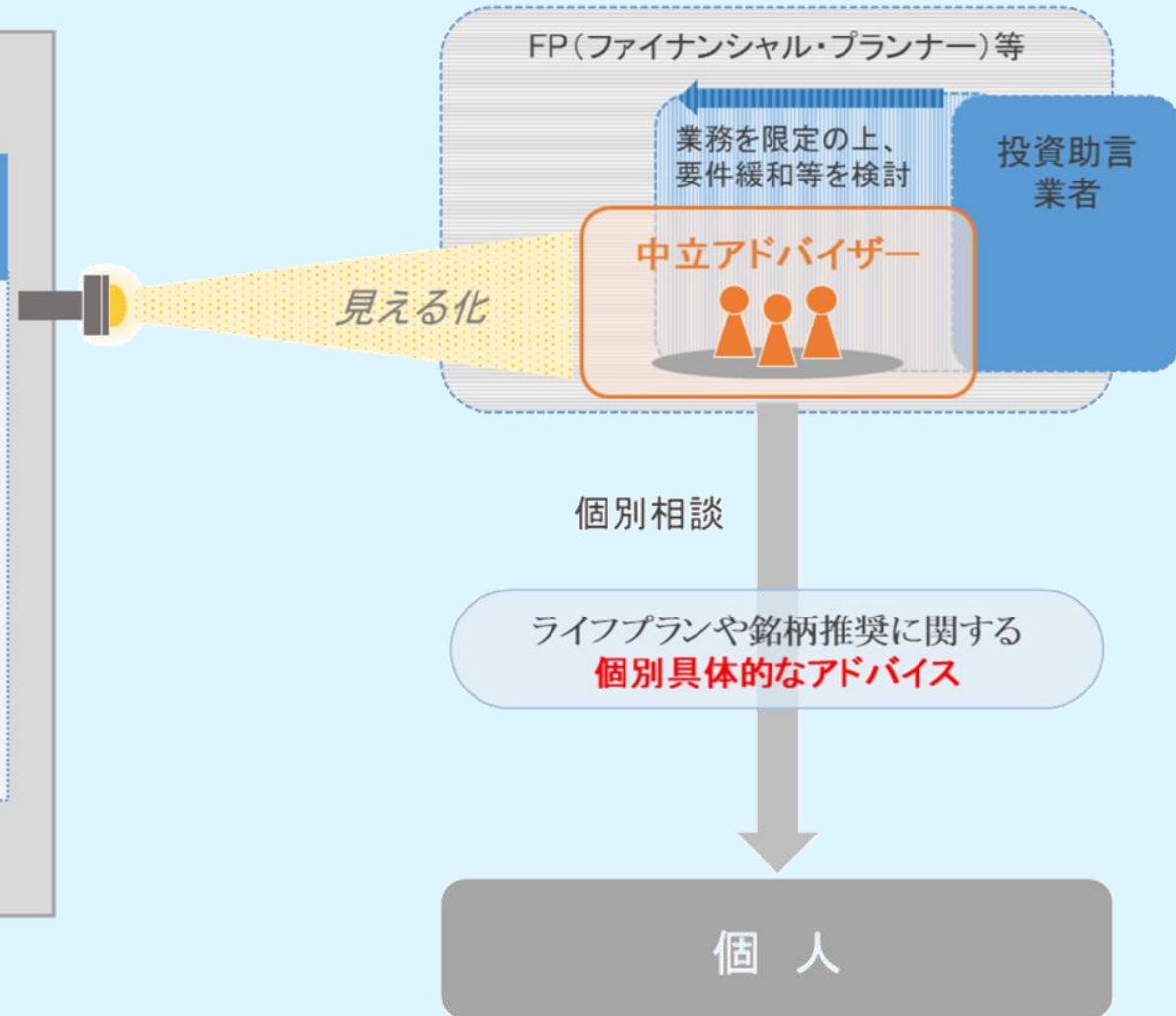


# 金融経済教育推進機構(仮称)の役割(イメージ)

## 1. 金融経済教育の充実・強化



## 2. 中立的な助言サービスの提供



# 中立でないアドバイザーが日本に存在する

## 中立アドバイザー

## 中立でないアドバイザー

低コスト  
商品



中コスト商品



高コスト商品



どれが有利か  
顧客に  
中立な立場で  
アドバイス

低コスト  
商品

中コスト商品



高コスト商品



収益の一部

コスト高 商品を  
セールスし  
収益一部を貰う



銀行実務2023年2月号「顧客本位をハイレベルで実現するには  
～中立で信頼できる助言業者の日本での確立～」寄稿

## グローバルな「アドバイザー」と「販売者」の区別

日本の顧客プレイヤーの分類をする前に、グローバルな視点での「アドバイザー」の定義に触れておくべきだ。

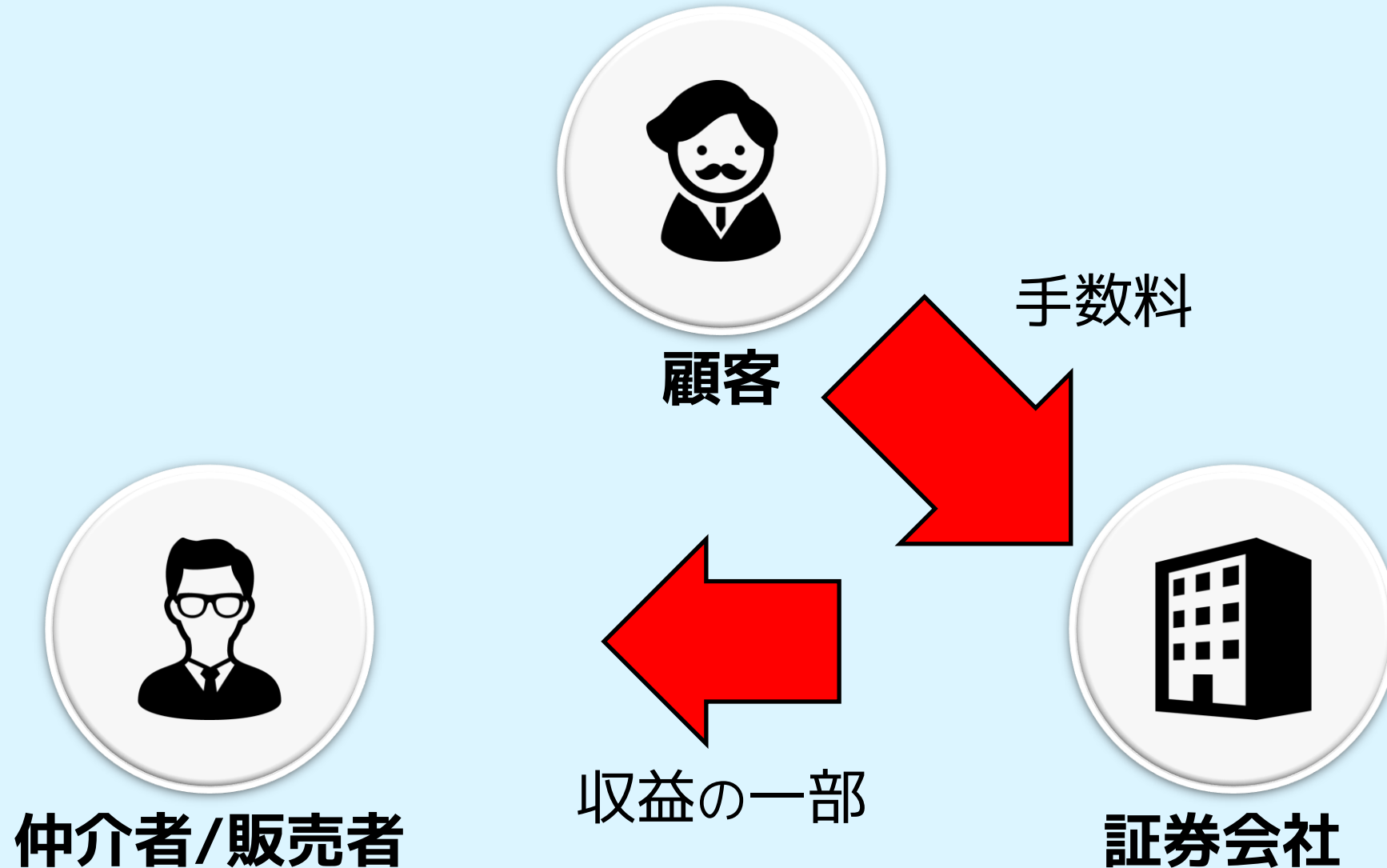
米国では「アドバイザー」は明確である。RIA(Registered Investment Adviser)という登録を受けた者はアドバイザーと名乗ることができるが、登録を受けていない者はアドバイザーとは名乗れない。

販売者はブローカーやディーラー、IC(Independent Contractor)と呼ばれる。投資家が、金融商品の販売で生計を立てている販売者に相談しているのか、RIA登録事業者に相談しているのかが明確にわかるような仕組みになっているのだ。

米国などグローバルな  
「アドバイザー」と販売者の区別

***RIA JAPAN***

# 従来よく見られたコミッション型






- ・ 頻繁な売買
- ・ 高い手数料の商品販売などが  
高い収益に繋がるのがコミッション型

顧客ニーズと反対方向の高コスト運用で潤うビジネス

低コスト運用、BUY & HOLDのような場合、  
「金融商品仲介業」では高い収益が期待できない

# 日米英のアドバイザー事情

	 日本	 米国	 英国	
独立系の 担い手の名称	<b>IFA</b> (金融商品仲介業者)	<b>IC</b> (ブローカー・ディーラー)	<b>RIA</b> Registered Investment Adviser	<b>IFA</b> Independent Financial Adviser
形態	(証券)外務員	登録外務員	投資顧問業	—
証券会社からの 手数料受取	○	○	×	×
顧客からの アドバイスフィー受取	×	×	○	○

(出所) 金融庁HP:みずほ総合研究所「独立系フィナンシャルアドバイザー(IFA)に関する調査研究」  
(2019年7月)を元にRIA JAPAN作成



**RIA**

登録された 投資 アドバイザー  
(Registered Investment Adviser)

金融商品を販売せず  
アドバイスに特化

契約残高 × 報酬率  
= 報酬

中立な商品選択が可能

利益相反が少ない形

A銀行勤務者が、B銀行のローンが良いとは言えない  
販売者では、ハイレベルの顧客本位の実現は難しい





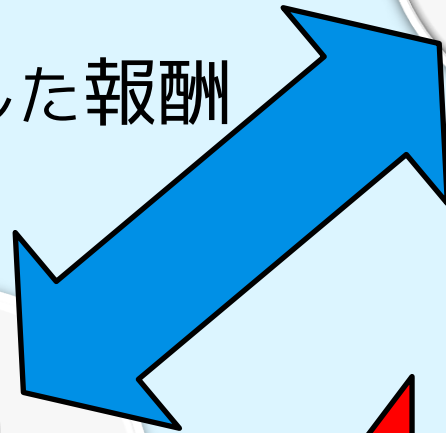
顧客

顧客の資産増

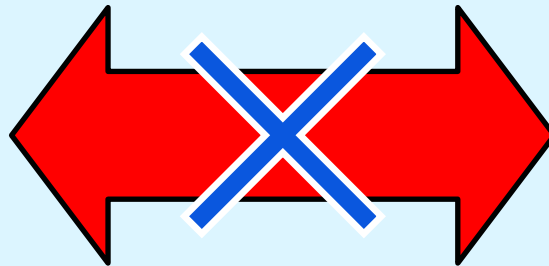
||

RIAの報酬増

契約残高に比例した報酬



アドバイザー(RIA)



収益の一部



証券会社

高いコストの商品利用は  
顧客、RIA共に  
**デメリット 大**

## 米国ではRIA無登録者が「アドバイザー」名称を使用するとReg BI 開示義務違反の可能性が

Q: 私は、RIA(登録を受けた投資助言業者)と提携している仲介業者です。  
私たちの会社名に「adviser」や「advisor」という言葉を使用することができますか？

A: 原則不可です。(上述の通り)RIAでない仲介業者が名称や肩書きに「adviser」や「advisor」を使用することは、Regulation Best Interest(Reg BI)の開示義務に違反する可能性があります。(投稿日: 2020年4月20日)

Q: 私は仲介業者の関係者です。RIAの(コンプライアンスの)監督下でない場合、私の名刺や肩書に「adviser」または「advisor」という言葉を使ってもよいですか？

A: 原則不可です。(上記の議論と同様に)委員会は、投資アドバイザーの監督下でない仲介業者の関係者が、名刺又は肩書に「adviser」又は「advisor」を使用することは、Reg BIの開示義務に違反する可能性があります。(投稿日: 2020年4月20日)




## 例 行動コーチング

相場急落時に動揺した投資家に

「投げ売りをしない」よう

冷静なアドバイスする場合など

# アドバイザーの付加価値

	Russell Investments(2022年) 	Vanguard (2022年) 	ENVESTNET PMC (2019年) 
<b>アドバイザーのアルファ (付加価値)</b>	<b>4.91%</b>	<b>約3.00%</b>	<b>約3.00%</b>
行動コーチング	2.37%	0%~2.00%	
商品選択 アロケーション		0%~0.60%	0.52%
タックスマネジメント	1.22%		1.00%
リバランス	0.11%	0.14%	0.30%
取り崩し戦略		0%~1.20%	
ファイナンシャル・プランニング	1.21%		~0.50%
パッシブマネジメント			0.61%

データ：

『Value of an advisor 2022』 Russell Investments  
 『ADVISOR'S ALPHA Perspective July2022』 Vanguard  
 『Capital Sigma : The Advisor Advantage』 ENVESTNET PMC

“金融庁は企業年金の運用について**企業自身も責任を負う**ように初めて法律で**義務付ける方針**だ。

これまで信託銀行などの金融機関に任せる企業も多かったが、**専門家をそろえた運用体制などが求められる。**

**年金加入者の利益を最優先**するよう広く企業を含め運用の受託者としての責任を明確にし、民事上や行政上の責任を負わせる。

**資産所得倍増**に向けて年金運用の改善につなげる狙いだ。”



「・・・（前略）アドバイザーから助言を受けている個人投資家の63%が、アドバイザーが転職した場合に証券会社を乗り換えてでもそのアドバイザーについていく可能性が高いと回答した。」\*2

\*2 J.D. Power 2021 U.S. Full-Service Investor Satisfaction Study<sup>SM</sup>  
(J.D. パワー 2021年米国個人資産運用<フルサービス型>顧客満足度調査<sup>SM</sup>)調査結果より

## ・ 顧客本位で顧客の利益を最優先に考える

販売者で勤務先の収益ばかり考える形は

お客様からの信頼を勝ち得ないのでは？

低コストの運用ツール活用が重要

実はコストの高いファンド・ラップを提供

顧客が高いコストを知り、不信感が募る可能性が高い

## アセット・ロケーション

**Asset = 資産    Location = 置き場所**

- ・ 非課税の制度を効率的に使う
- ・ 低コストのインデックス運用の選択肢が多い  
金融機関と取引する

米国のフィナンシャル・プランニングのステップでは、  
アセット・アロケーション(資産配分)よりも  
**アセット・ロケーションを先に検討**します。

販売者であると、  
**「最良のロケーションを助言できない」**可能性が

## ・ アセット・ロケーションを考える

個人投資家向けのアドバイスでは

非課税で有利な制度活用

NISAやiDeCo、企業型DCなどの活用を

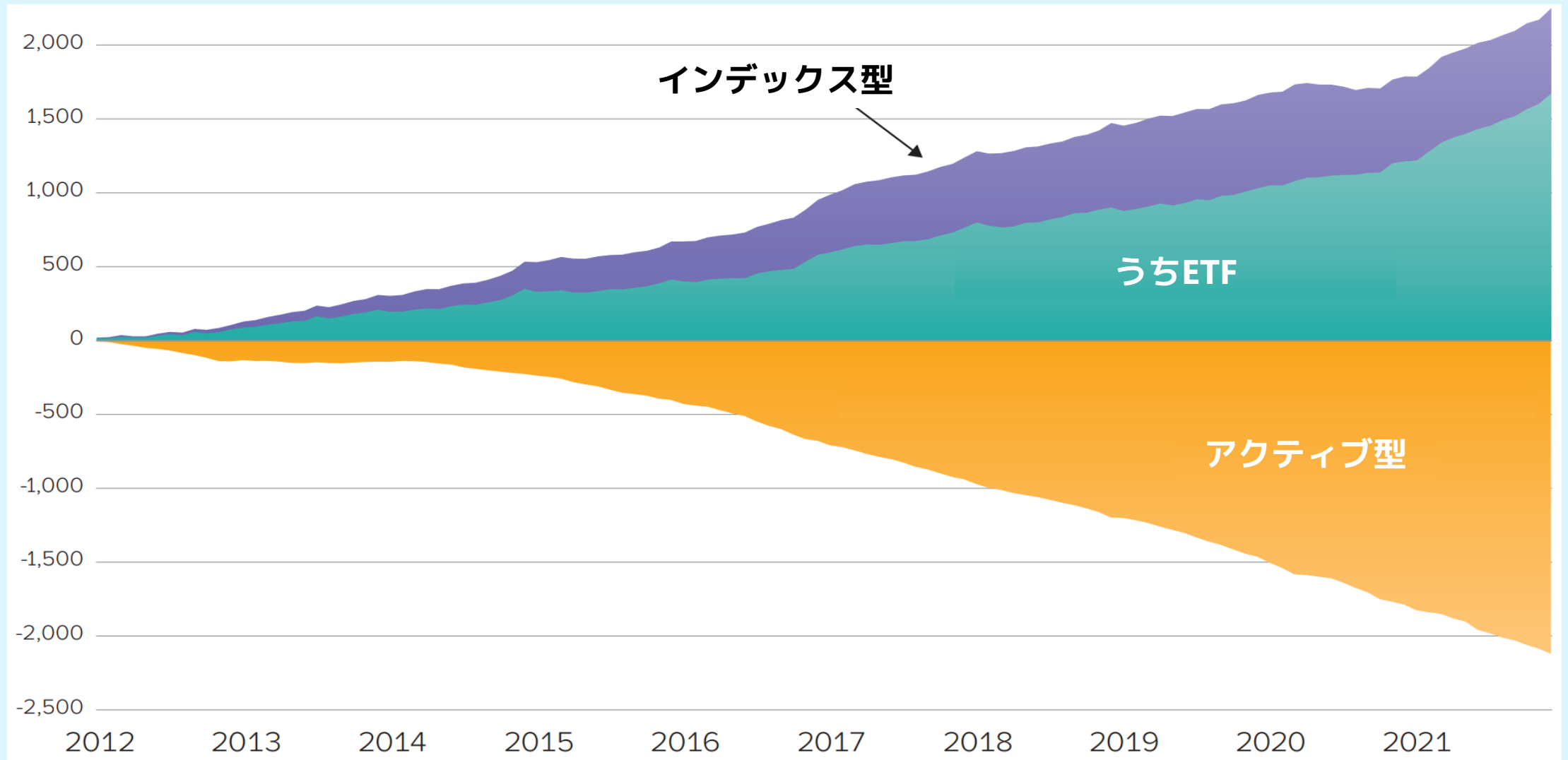
NISAを使って海外ETF投資も可能

→ 海外ETFの取り扱い金融機関でないと、取引できない

- ・ **初心者の資産形成で、  
「低コストのインデックス型」が選択肢に**

2023年2月の日本国内の公募投信残高では  
インデックス型が25年ぶりの首位に

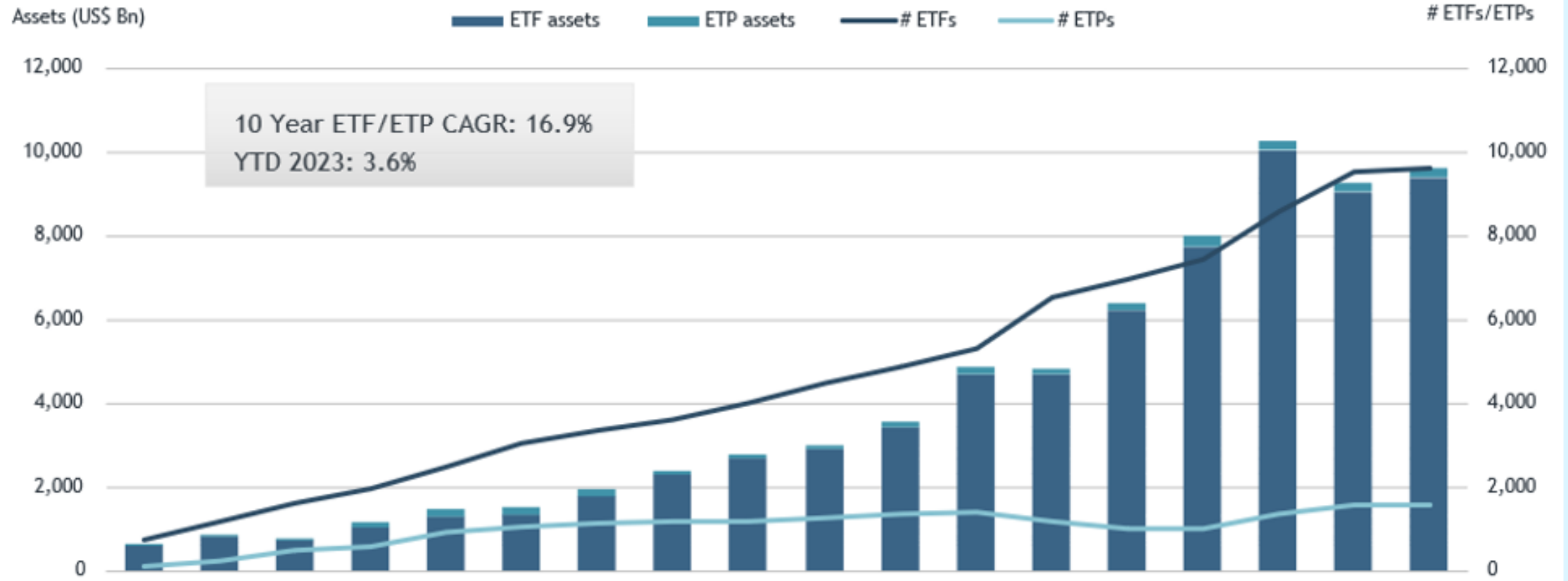
# 資金流入・流出データ 2022



(出所) Investment Company Institute 「2022 Investment Company Fact Book」

翻訳：RIA JAPAN おカネ学株式会社

# 右肩上がりの増加を見せるETF



Year	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Feb-23
# ETFs	729	1,195	1,621	1,973	2,501	3,043	3,359	3,625	4,010	4,486	4,869	5,320	6,531	6,976	7,433	8,559	9,546	9,613
# ETFs/ETPs	829	1,425	2,095	2,553	3,414	4,100	4,493	4,788	5,209	5,768	6,209	6,706	7,707	7,979	8,461	9,897	11,131	11,194
ETF assets	579	806	716	1,041	1,313	1,355	1,771	2,284	2,674	2,898	3,423	4,690	4,683	6,192	7,731	10,015	9,029	9,366
ETF/ETP assets	603	856	774	1,157	1,478	1,526	1,951	2,402	2,787	2,997	3,552	4,839	4,815	6,361	7,986	10,262	9,260	9,596

(出所) ETFGI 「ETFGI reports」 2023/2/14



- ・ **転勤がなく長期にソリューション提供ができる**

相続・事業承継を3年毎に担当者が変わる金融機関  
に相談するか？

時々刻々と変化する顧客ニーズに長期対応する

- ・ **その道の「プロ」であること、  
又はプロとチームを組めること**

お客様が求める解決策を、ハイレベルで提供できる  
または、その道のプロとチームで対応することができる  
税務の専門家、法律の専門家、投資助言の専門家、  
事業承継の専門家など

## 顧客に寄り添うアドバイザーに相談するメリットは

- ・ プロの知見を手に入れることができる
- ・ 投資家の代わりにマーケットを注視してくれる
- ・ 突発事項への対処方法をコーチングしてくれる
- ・ 自分でその道のプロとなるには、時間と費用がかかり、かつ必ず達成できるとは限らない
- ・ 病気やケガで専門医(プロ)に相談で解決できる場合がある

## 専門家ならではの解決策

- ・ 例) 重い心臓病で高度な処置が必要に
- ・ 地元のかかりつけ医に相談、「専門家紹介します」
- ・ その分野の専門家には、様々なノウハウが蓄積
- ・ その道のエキスパートを尋ねた方が良いのでは？
- ・ アドバイザーは誰が望ましいのか？ どうあるべき？

# 会社概要

商号	おカネ学株式会社 (おかねがく かぶしきがいしゃ)
英文商号	Reliable Investment Advisors Japan Co., Ltd.
英文略称	<b>RIA JAPAN</b> ™
業種	金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第2865号 社）日本投資顧問業協会加入
所在地	〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町 9-5-1012 THE HUB日本橋兜町



# 会社概要

**TEL・FAX** 03-3668-2775

**E-MAIL** info@ria-japan.com

**設立年月日** 2015年8月3日

**事業内容** 投資助言業  
遺言作成サポート  
ファイナンシャル・プランニング  
金融・経済に関する教育、研修、  
セミナー、講演の企画・運営他

「R.I.A」でおお客様の金融執事となる——。

**RIA JAPAN**

Reliable Investment Advisors Japan Co., Ltd  
(RIA JAPAN Co.,Ltd)

**おカネ学株式会社**

- 本資料はおカネ学株式会社のサービスを紹介したものであり、特定の有価証券又は金融商品を勧誘するものではありません。
- 当社が提供する業務に関して、お客様には所定の報酬をご負担いただきます。提供される業務に応じて決定されることとなりますので、報酬の詳細を予め記載することはできません。
- 投資のリスクについて例えば海外ETF等への投資は様々なリスクを伴い投資元本は保証されているものではないことから、元本欠損が生ずるおそれがあります。運用の結果生じた利益および損失はすべてお客様に帰属します。
- 投資顧問契約の勧誘をさせていただく場合があります。
- 投資リスクや投資顧問報酬額などの詳細につきましては契約締結前交付書面等の書面の内容を十分にお読み下さい。

**RIA JAPAN** おカネ学株式会社

金融商品取引業者 登録番号 関東財務局長(金商)第2865号  
加入協会 一般社団法人日本投資顧問業協会

卷末補足資料

APPENDIX

***RIA JAPAN***



# 銀行実務2023年2月号「顧客本位をハイレベルで実現するには ～中立で信頼できる助言業者の日本での確立～」寄稿

RIA JAPAN

## 1) グローバルな「アドバイザー」と「販売者」の区別

米国ではアドバイザーはRIA登録者のみで、販売者と区別されている

## 2) 顧客アドバイザーの手本は英国IFA、米国RIA

グローバル基準のアドバイザーで手本となり得る存在

## 3) 販売者のコミッション型ビジネスでは利益相反が

「コミッション型モデル」は、「利益相反の関係」がある。顧客本位の業務運営には限界がある

## 4) 日本のIFAと米国IC（ブローカー・ディーラー）は、ほぼ同内容

日本のIFAは証券会社と顧客の間の中立的な立場の業務でない

## 5) アドバイス報酬と助言登録

証券会社から投資助言の業務範囲拡大要請があったと推察される

## 6) 日本の独立系FPと助言登録

FP登録のみで投資助言業務を行う無登録者が存在する

## 7) 金融庁WG、顧客の立場に立ったアドバイザーは

認定アドバイザーをリスト化、公表する案が示されている



(出所) <https://ria-japan.co.jp/2023/01/30/fdcolumn-ginken/>

## 8) 投資助言業の日本でのあるべき姿と解決策

「アドバイザー」名称は世界基準の定義で  
助言業と、運用・仲介業の兼業は利益相反が考えられる  
つみたてNISAのインデックス型に限る「初級投資情報提供者」、  
DC関連の「中級投資情報提供者」の新設

金融機関の中立アドバイザーへの構造変更による収益低下を補う  
「研修に対する政府からの補助予算」を実現し、中立アドバイザー業務変更を後押し



## 9) 銀行、地銀、第二地銀、信金は顧客の投資「助言」にどう向き合うべきか

顧客想いの従業員が苦悩する組織を改革できるのは、経営者や企画担当部署しかない  
世界の潮流を見据え、投資助言事業者とのビジネスを検討に加えるべきでは  
選ばれる金融機関となり、生き残るための大英断のための時間はそれほど残されていない