

# 名古屋を拠点とするIFA法人に見る ビジネスモデルの独自性と多様性

IFAチャネルへの注目がますます高まる中、登録IFAの多寡や扱う商品、重要視するポイントなどIFA法人の特徴も多様化が進んでいる。今回は、多くの富裕層を擁する国内有数の都市である名古屋に本拠を置く3社のIFA法人に焦点を当てそれぞれの成り立ち、さらにはビジネスモデルの違いを紹介したい。

そんな吉田氏がIFAの存在を知ったのはFPの資格取得を目指して勉強していたとき。FP的なアプローチこそが本来の在り方なのではないかと感じたものの、FPでは金融商品の取り扱いができない。そこでいろいろと調べているうちにたどり着いたのが、IFAだったという。

大手証券会社を6年目に退職したものの、いきなり独立するのではなく、まずは保険や相続などのコンサルティンクに強みを持つ会計事務所系のIFA法人に転身。「保険や税金など、運用以外の知識もきちんと身に付けておきたいと考えたのです」と、吉田氏はその理由を説明する。

このように周到な準備を重ね、満を持してシグマを立ち上げた吉田氏だが、当初は「まさに鳴かず飛ばず」だったと振り返る。それでも、このビジネス

## ポートフォリオ提案にこだわり 顧客の資産全体をアドバイス

同じく名古屋に本社を構えるシグマは、代表取締役を務める吉田篤氏が2013年に設立したIFA法人。吉田氏は大手証券会社の出身だが、「学生時代から起業に興味があり、まずは経営や経済を学ばなければならないと考え、証券会社を選択しました」と話す。しかし、実際に働いてみるとギャップも大きく、自分のやっていることが本当にお客さまのためになっているのか、疑問を感じることもしばしばあったが、「当時は仕事としてやらなければならないという意識も強かったため、今の立場になって、改めてそういう思いが強くなっているのかもしれない」。



シグマ  
代表取締役

吉田 篤氏

に対する手応えは、かなり早い段階から感じていたという。「セミナーを開催すると、当初はお客さまが1人といったこともありましたが、それでも毎回、必ず来てくれていました。少しずつやり方を変えていくと、1人が2人、2人が3人と確実に増えていき、これはいけそうだと思うようになったのです」。

吉田氏は会社を立ち上げるに当たって、ポートフォリオ提案を軸に据えた。顧客のリスク許容度に応じたポートフォリオを組み、「後はしばらく放っておきましょうというスタンス」だという。そのポートフォリオは複数の投資信託で組む場合が多く、しかも、アクティブファンドが中心。「アルファを取りに行くというよりも、リスクを抑えるためにアクティブファンドを活用するイメージです。若い方で積立をやられる場合にはインデックスで十分かもしれませんが、退職金などまとまった資金を運用する場合、同じリターンであればいかにリスクを下げられるかが重要。それはアクティブファンドにしかできないことだと考えています」。

当然のことながら、商品の乗り換えをするケースはほとんどない。「もちろん、お客さまが本当に必要だと思うられている場合は別ですが、一度乗り換え営業をしてしまうと習慣になり、抜け出せなくなってしまうのではないかとこの危機感もありました。しかも、お客さまが求めているのは資産全体に対する相談であり、一商品の提案ではないのです」。

シグマは現在、名古屋本社に4人、福岡オフィスには5人のIFAが所属し

ているが、こうしたポートフォリオに対する考え方は共通している。もっとも、福岡オフィスは「いわば独立支援室みたいなもの」だと吉田は話す。「当然、私たち自身も拡大していきたいとは思っていますが、今はまずIFAという存在がもっと増えていくべき時期ではないでしょうか。ただ、誰でも受け入れるというわけではなく、当社の理念に共感してくれる方とは、たとえ独立が前提であっても一緒にやっていきたいと考えています」。すでに同社から独立し、活躍しているIFAもいるという。

現在は月1〜2回のペースでセミナーを開催し、毎回20〜30人程度の参加がある。それだけニーズは高いわけで、「年齢や属性を問わず、お金に関して相談したいという方はものすごく多い」と吉田氏は強調する。そうした相談ニーズに対する出口が運用だけではないの言うまでもない。吉田氏は、弁護士や司法書士、行政書士、相続相談士、宅地建物取引士などと連携し、「なごや相続相談室」という社団法人を設立・運営しているが、顧客に相続や事業承継、不動産活用などのニーズがあればそうしたプロに紹介する。逆に運用ニーズのある顧客を紹介されるケースも多く、セミナーと併せて同社の顧客基盤を広げる原動力になっているという。

お金に関する「かかりつけ医」として、より専門性が求められる分野ではその専門家を紹介する。まさにIFAとしての理想形と言ってもいいのかもしれない。もちろん、それができるのも吉田氏自身に相続や税金などに関する

一定の知識があるからに他ならず、証券会社退職後にいきなり独立しなかった経験が活かしているわけだ。

「最近では確定拠出年金で運用を続けてきて、ゴールを迎えた方も増えてきています。投資信託に関する一定の知識がある上、今は特に成功体験を持っている方が多いため、アドバイスもやりやすい。徐々にではありますが、投資が根付いていっている印象はあります。誰もが安心して運用できるという環境を、もっとつくってきたいですね」。吉田氏は、今後の意気込みをそう話してくれた。