

エドワード・ジョーンズ vs レイモンド・ジェームズ!

米国でファイナンシャル・アドバイザーが大退職/グレート・レジグネーション!?
～米証券会社における多様な支店とアドバイザーとラップ口座(SMA等)、日米英
のファイナンシャル・アドバイザー、ウェルステックのアプリとツールとロボアド～

三菱UFJ国際投信株式会社 商品マーケティング企画部 松尾 健治
窪田 真美

※三菱UFJ国際投信がお届けする、NISAなど内外の資産運用に関連する情報を発信するコラムです。

●アドバイザー数世界最多で高評価の米国地方発証券会社大手エドワード・ジョーンズが2022年4月25日から自宅リモートでのフルタイム選択も可へ

ファイナンシャル・アドバイザーの数で世界最多となる米国証券会社エドワード・ジョーンズ/Edward Jones(後述※1)が社員のオフィスに戻る日/リターン・トゥー・オフィス・デート/return-to-office dateを「2022年4月25日」にする¹⁾と発表した(2022年2月17日発表、2022年2月18日付 ThinkAdvisor「Edward Jones Sets Office Return Date With Flexible Work Policy」～ <https://www.thinkadvisor.com/2022/02/18/edward-jones-sets-office-return-date-with-flexible-work-policy/> 等)。尚、世界最多は2020年までで、2021年末に同社は前年比-2%の18,823人となる一方、LPL ファイナンシャル/LPL Financial(米独立ブローカーディーラー/IBD 最大手)が前年比+15%の19,876人となる(2022年2月4日付 AdvisorHub「Edward Jones, LPL Results Tell Different Tales of Headcount Growth, Profit」～ <https://www.advisorhub.com/edward-jones-lpl-results-tell-different-tales-of-headcount-growth-profit/>)。ただ、「オフィスに戻る」と言っても、(1)オフィスでフルタイム、(2)自宅リモートでのフルタイム、(3)2つのハイブリッドと言う選択肢のあるフレックス・ワーク制/flexible work model である。リーダー(管理職)とアソシエイト(非管理職)が、ビジネスとチームと個人のニーズのバランスを取り、適切で柔軟な勤務形態を決めると言う。

2020年度分

世界の証券会社のファイナンシャル・アドバイザー数・運用資産・顧客資産(アドバイザー数のランキングでその上位16社)
Aite-Novarica's 2021 Impact Reportのthe top 16 global wealth management firms

順位	AUM	社名	本社 国籍	種類	アドバイザー数 /advisor headcount		運用資産 /assets under management/AUM		顧客資産 /client assets	
					(単位:人)	前年比	(単位:十億 円)	前年比	(単位:十億 円)	前年比
1	11	エドワード・ジョーンズ/Edward Jones(下記*)	🇺🇸	米国のリージョナル・ブローカー・ディーラー(下記***)	19,225人	+3%	560	+23%	1,500	+15%
2	2	BofA メリルリンチ/BofA Merrill Lynch(下記**)	🇺🇸	米国のワイヤハウス(下記***)	17,331人	-1%	1,400	+10%	2,800	+10%
3	14	LPLフィナンシャル/LPL Financial(下記*)	🇺🇸	米国のIBD(下記***)	17,287人	+5%	461	+26%	611	+14%
4	1	モルガン・スタンレー/Morgan Stanley(下記**)	🇺🇸	米国のワイヤハウス	16,000人	+3%	1,500	+16%	3,200	+17%
5	8	ウェルズ・ファargo/Wells Fargo	🇺🇸	米国のワイヤハウス、IBD	13,513人	+4%	663	+12%	1,700	+4%
6	19	アメリカン・プライズ/Ameriprise	🇺🇸	米国のIBD	10,000人	+0%	377	+19%	732	+14%
7	4	UBS	🇨🇭	米国のワイヤハウス	9,575人	-6%	1,000	+13%	3,400	+16%
8	12	レイモンド・ジェームズ/Raymond James	🇺🇸	米国のリージョナル・ブローカー・ディーラー、米国のIBD	8,239人	+3%	475	+16%	883	+11%
9	6	カナダロイヤル銀行/RBC	🇨🇦	バンク・ブローカー・ディーラー(下記***)	5,428人	-2%	693	+22%	1,600	+18%
10	5	クレディスイス/Credit Suisse	🇨🇭	バンク・ブローカー・ディーラー	3,030人	+0%	870	-2%	1,100	+4%
11	3	JPモルガン・チェース/JPMorgan Chase	🇺🇸	バンク・ブローカー・ディーラー	2,462人	-5%	1,400	+12%	2,300	+10%
12	20	ノーザントラスト/Northern Trust	🇺🇸	バンク・ブローカー・ディーラー	2,343人	+9%	348	+11%	1,200	+17%
13	23	スティフェル・ニコラウス/Stifel Nicolau	🇺🇸	米国のリージョナル・ブローカー・ディーラー、米国のIBD	2,187人	+3%	129	+10%	357	+8%
14	13	ジュリアス・ペア/Julius Baer	🇨🇭	バンク・ブローカー・ディーラー	1,376人	-4%	470	+2%	556	+1%
15	16	招商銀行/China Merchants Bank	🇨🇳	バンク・ブローカー・ディーラー(中国の6大国有銀行に次ぐ総資産で7位の地方銀行で株式・バランス型公募ファンド残高1位)。	1,271人	+6%	430	+25%	430	+25%
16	10	シティ/Citi	🇺🇸	バンク・ブローカー・ディーラー	1,038人	+5%	580	+21%	772	+14%

*「エドワード・ジョーンズは2021年末に前年比-2%の18,823人(→2020年末19,225人)であるのに対し、LPLファイナンシャルは2021年末に前年比+15%の19,876人(→2020年末17,287人)。アドバイザーが921人いるIBDのワデル&リード・ファイナンシャル/Waddell & Reedを2021年4月30日に買収した事が大きい。」(2022年2月4日付 Edward Jones, LPL Results Tell Different Tales of Headcount Growth, Profit) ~ <https://www.advisorhub.com/edward-jones-lpl-results-tell-different-tales-of-headcount-growth-profit/>)。

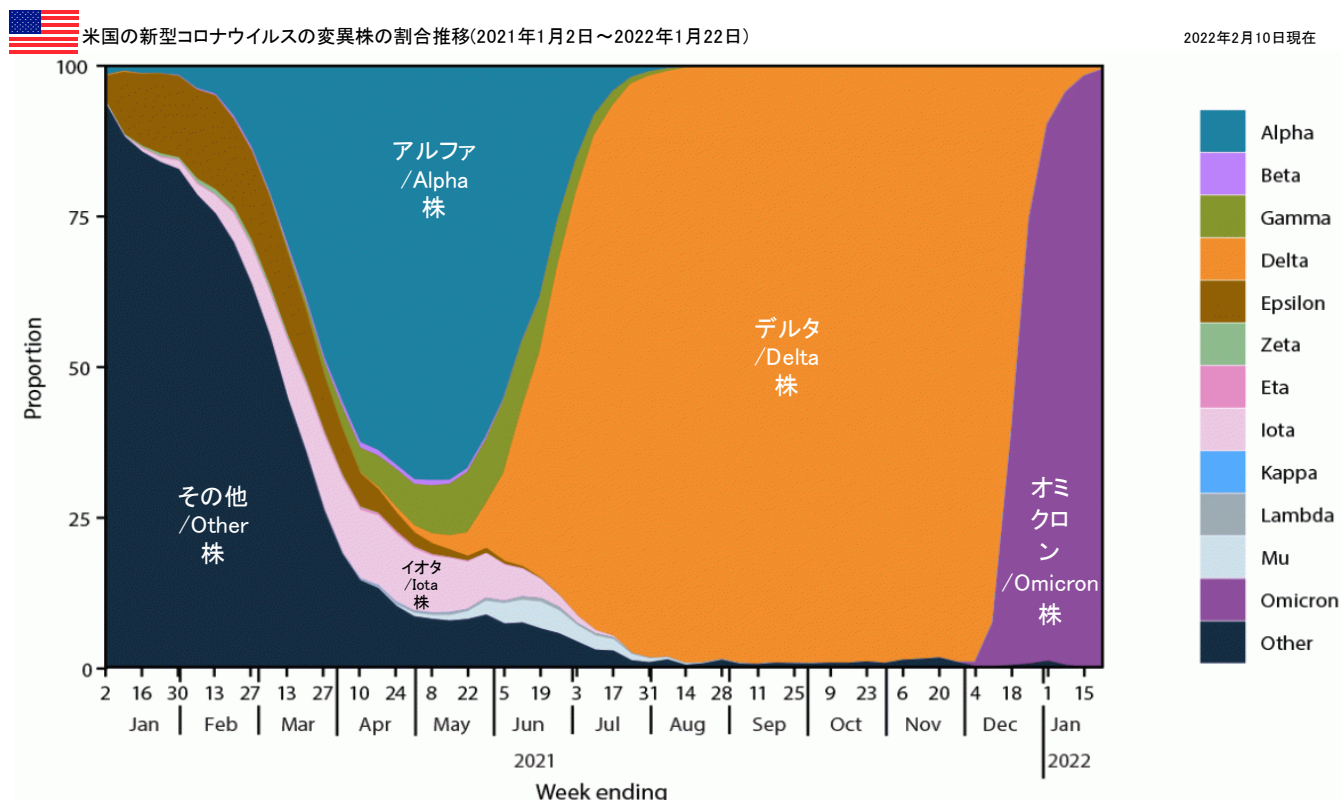
**「モルガン・スタンレーとメリルリンチはアドバイザー数開示を停止している。モルガン・スタンレーの最後は約16,000人で、メリルリンチは(バンク・オブ・アメリカ/Bank of Americaのエッジ/Edge込み等で)約19,000人だった。」(2022年2月4日付 AdvisorHub/Edward Jones, LPL Results Tell Different Tales of Headcount Growth, Profit) ~ <https://www.advisorhub.com/edward-jones-lpl-results-tell-different-tales-of-headcount-growth-profit/>)。

***米国のリージョナル・ブローカー・ディーラー/regional broker-dealers...地方発の証券会社、米国のワイヤハウス/wirehouse...4大証券会社でフルサービス大手証券会社、バンク・ブローカー・ディーラー/bank broker-dealers...ワイヤハウスを除く銀行の証券子会社、IBD/independent broker-dealers...独立ブローカーディーラー。

(出所: ThinkAdvisor/Aite-Novarica Groupより三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

エドワード・ジョーンズがフレックス・ワーク・モデルを採用する背景として、まず新型コロナウイルスの収束が見込みにくい事もある。昨年 2021 年 7 月、米国の証券会社の多くは、コロナウイルスのアルファ/Alpha 株(及びイオタ/Iota 株等)の収束を受け、2021 年 9 月 6 日(レイバー・デー)明けを社員のオフィスに戻る日としていた(2021 年 7 月 26 日付日本版 ISA の道 その 338「ポストコロナ(バック・トゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイザーは?」
https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_210726_2.pdf)。

しかし米国ではデルタ/Delta 株が拡大し、そのデルタ株が収束すると今度はオミクロン/Omicron 株が拡大、リターン・トゥー・オフィス・デートは延期されてきたのである。現在はステルスオミクロン/Stealth Omicron が全米で拡大しつつある(従来のオミクロンは PCR 検査でデルタ型と簡単に区別出来るが、ステルスオミクロンはデルタ型と見分けにくくステルスと呼ばれている)。



(出所: 米疾病対策センター/Centers for Disease Control and Prevention/CDCより三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

さらに、エドワード・ジョーンズがフレックス・ワーク・モデルを採用する背景として、「**ファイナンシャル・アドバイザーは自宅から働きたいと思っているが、多くの大企業は従業員アドバイザーをオフィスに戻そうとしている。この衝突がアドバイザーを転職に向かわせる。アドバイザーは自宅で仕事をするとする自律性が好きで、オフィスに戻って再びスーツを着たくないのである。**」(2022 年 1 月 4 日付 InvestmentNews「Advisers to focus on staying home in 2022」～

<https://www.investmentnews.com/advisers-focus-working-from-home-in-2022-215064> 、当コラム筆者による抄訳と下線)などと言われている事もある。

エドワード・ジョーンズは、2022 年 1 月 27 日に創立 100 周年となる米中西部ミズーリ州に本社を構える証券会社であり(後述※1)、2021 年 7 月 7 日に **J.D.パワー/J.D. Power「米国ファイナンシャル・アドバイザー満足度/U.S. Financial Advisor Satisfaction Study」の従業員アドバイザー/employee advisors 部門で 1 位の会社**である(12 年度目～2007 年、2008 年、2010 年、2012-2015 年、2017-2021 年の 1 位～、所属する会社もしくは提携する会社に対するアドバイザーの満足度を会社のサポート・報酬・リーダーシップ・問題解決・研修で評価～ <https://www.jdpower.com/business/press-releases/2021-us-financial-advisor-satisfaction-study> 、
<https://www.edwardjones.com/us-en/why-edward-jones/news-media/press-releases/jd-power-july-2021> 、2021 年 7 月 26 日付日本版 ISA の道 その 338「ポストコロナ(バック・トゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイザーは?」
https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_210726_2.pdf)。



従業員アドバイザー/employee advisors 2021年7月7日発表					独立自営業者アドバイザー/independent advisors 2021年7月7日発表				
順位	社名	レーティング (1000 ポイント満点)		順位	社名	レーティング (1000 ポイント満点)		順位	ポイント
		前年	ポイント			前年	ポイント		
1	エドワード・ジョーンズ/Edward Jones	890	1	920	1	コモンウェルス/Commonwealth	936	1	942
2	レイモンド・ジェームズ/Raymond James	864	2	867	2	レイモンド・ジェームズ/Raymond James	853	3	850
3	スティフェル・ニコラウス/Stifel, Nicolaus	857	-		3	ケンブリッジ/Cambridge	842	2	866
4	アメリプライズ・ファイナンシャル/Ameriprise Financial	789	3	743	4	ノースウェスタン・ミューチュアル/Northwestern Mutual	828	4	831
5	モルガン・スタンレー/Morgan Stanley	757	5	713	5	アメリプライズ・ファイナンシャル/Ameriprise Financial	827	5	811
	業界平均	743		711	6	LPLファイナンシャル/LPL Financial	817	6	793
6	メリル・リンチ/Merrill Lynch	698	4	718		業界平均	798		784
7	UBS	627	6	619	7	セトラ・ファイナンシャル/Cetera Financial	777	7	772
8	ウェルズ・ファーゴ/Wells Fargo Advisors	577	7	592	8	アドバイザー・グループ/Advisor Group	710	8	721

(出所: J.D.パワー/J.D. Powerより三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

さらに、エドワード・ジョーンズは2021年4月12日に**フォーチュン/FORTUNE 誌「働きがいのある会社 100 社 /100 Best Companies to Work For 2021」**(1,000 名以上の米国企業従業員のアンケート結果に基づく働きがいの高い企業～

<https://fortune.com/best-companies/2021/>、<https://www.edwardjones.com/us-en/why-edward-jones/news-media/press-releases/fortune-2021>)、2022年2月3日に**フォーチュン/FORTUNE 誌「世界で最も賞賛される企業/World's Most Admired Companies 2022」**(世界で最も賞賛される企業…革新性、人材管理、資産活用、社会的責任、マネジメントの質、財務安定性、長期的投資価値、製品・サービスの品質、国際競争力の9つの項目から評価し、高い評価を得ている企業～ <https://fortune.com/worlds-most-admired-companies/>、<https://www.edwardjones.com/us-en/why-edward-jones/news-media/press-releases/admired-companies-2022>)に選出されている。加えて、「2021年5月6日に米国調査会社ハーツ&ウォレット/Hearts & Wallets が約 5,900 人の投資家を調査した結果、顧客満足度で最も高かった金融サービス企業はアメリプライズ/Ameriprise、エドワード・ジョーンズ、メリルリンチ/Merrill Lynch。」(2022年1月31日付日本版ISAの道 その350「アドバイスの付加価値」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_220131_2.pdf)でもあった。

しかし、一方で「レイモンド・ジェームズ/Raymond James はエドワード・ジョーンズで 2 億 2000 万^{ドル}の預り資産を管理するジェニファー・メイン/Jennifer Main 氏を入社させた。」(2022年2月22日付InvestmentNews「Raymond James nabs \$220 million Edward Jones rep」～ <https://www.investmentnews.com/raymond-james-nabs-220-million-edward-jones-rep-adviser-217658>、当コラム筆者による抄訳)、「エドワード・ジョーンズで 2000 年から働き、現在 1 億 5,600 万^{ドル}の預り資産を管理するテリー・N・エステス/Terry N. Estes 氏は、レイモンド・ジェームズと提携している独立アドバイザーのフリーダム・ストリート・パートナーズ/Freedom Street Partners に入社した。」(2022年2月28日付InvestmentNews「Edward Jones rep managing \$156 million goes indie with Raymond James」～ <https://www.investmentnews.com/edward-jones-rep-goes-indie-with-raymond-james-217910>、当コラム筆者による抄訳)などと言うエドワード・ジョーンズからのアドバイザー流出の報道もある。

次項で詳細を話すが、2022年1～3月でのファイナンシャル・アドバイザー移籍動向を見ると、最多の流出がメリルリンチ/Merrill Lynch のネット-35 社減で次いで**エドワード・ジョーンズ/Edward Jones のネット-21 社減**、最多の流入が LPL ファイナンシャル/LPL Financial のネット+15 社増で次いでモルガン・スタンレー/Morgan Stanley のネット+9 社増(2022年3月4日入手のInvestmentNews～ <https://www.investmentnews.com/aotm>、当コラム筆者による抄訳)。

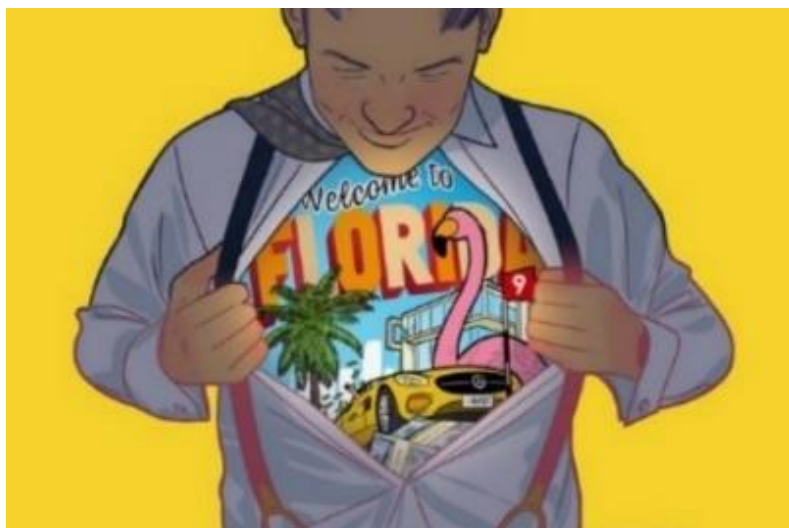
顧客資産シェアも「エドワード・ジョーンズ/Edward Jones と LPL ファイナンシャル/The LPL Financial とアメリプライズ・ファイナンシャル/Ameriprise Financial など非ワイヤハウス・ブローカー・ディーラー/Broker-Dealers(non-wirehouse, self-clearing, retail broker-dealer firms)の顧客資産シェアは 2021 年の 16.3%から 2025 年までに 16.0%に緩やかな低下をする可能性がある」と予測する。」(2021年12月29日付ThinkAdvisor「Wirehouses to Keep Losing Market Share: Report」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/12/29/wirehouses-to-keep-losing-market-share-report/>、当コラム筆者による抄訳)とされている。

●アドバイザー・タイプが多様で高評価の米国地方発証券会社レイモンド・ジェームズ ～大退職時代/グレート・レジグネーション～

エドワード・ジョーンズからアドバイザーを奪うレイモンド・ジェームズ/Raymond James は 2022 年に創立 60 周年となる米南東部フロリダ/Florida 州に本社を構える証券会社であり(後述※2)、2021 年 7 月 7 日の J.D.パワー/J.D. Power「米国ファイナンシャル・アドバイザー満足度/U.S. Financial Advisor Satisfaction Study」の従業員アドバイザー/employee advisors と独立自営業者アドバイザー/independent advisors 部門の両方で 2 位の会社だ(レイモンド・ジェームズについては 2019 年 5 月 27 日付日本版 ISA の道 その 266『米国 IFA 最新動向』米国資産運用業界で台頭する IFA! 日本の IFA に相当する IBD をコミッションやフィーの構成、その歴史と今から見る!!～ <https://www.am-mufg.jp/text/oshirase.190527.pdf>)。また、エドワード・ジョーンズと同様、フォーチュン/FORTUNE 誌「世界で最も賞賛される企業/World's Most Admired Companies 2022」(<https://fortune.com/company/raymond-james-financial/worlds-most-admired-companies/>)、「フォーチュン 500/Fortune 500 company」(全米上位 500 社の総収入ランキング～ <https://fortune.com/company/raymond-james-financial/fortune500/>)に選出されている。

レイモンド・ジェームズのアドバイザーは、(A)伝統的外務員、(B)高収益・高歩合・準独立(外務員の希望する所で働く)外務員、(C)ブローカー、(D)RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者、(E)TPM/Third-Party Marketers と多様なタイプがあり、これがレイモンド・ジェームズの強みとなる。先の移籍は(D)RIA チャンネルを使ったもので、レイモンド・ジェームズは従業員アドバイザー/employee advisors のエドワード・ジョーンズより多様なアドバイザーの受け入れが可能となる(後述※2)。

さらに、レイモンド・ジェームズにはフロリダ/Florida 州と言う強みもある。「フロリダ州は人口の増加が著しく、2020 年には 2100 万人に達した。2010 年からの増加率は 14.6%と、全米の平均である 7.4%の 2 倍に近く達している。…(略)…。あふれる陽光や、ビーチ、税率の低さ(フロリダ州には地方所得税やキャピタルゲイン課税がなく、固定資産税率も全国平均を下回っている)を求め、富裕層や金融サービス業者らも流入している。投資アドバイザーもその後を追ひ、サテライトオフィスの開設や既存の支店の拡大を行っており、さらには本部の移転まで行う業者もある。…(略)…。2020 年 4 月から 2021 年 4



月にかけて、約 5%の RIA 企業が本部をフロリダ州に移転した。」と言う(2022 年 1 月 3 日付 Barron's「Financial Advisors Are Moving to Florida In Droves. Why, and What That Means for You.」～ <https://www.barrons.com/articles/financial-advisor-moving-to-florida-51640831560>、当コラム筆者による抄訳と下線)。

このような状況下、アドバイザー満足度 1 位で、働きがいのある会社や世界で最も賞賛される企業、顧客満足度で最も高かった金融サービス企業であるエドワード・ジョーンズでも(先述した通り)「アドバイザーは自宅で仕事をするとする自律性が好きで、オフィスに戻って再びスーツを着たくない」と言う意向を無視出来ないのである。エドワード・ジョーンズでさえそうでなければ、ましてや他社と言う事だろう。ワイヤハウス(モルガン・スタンレー、メリル・リンチ、ウェルズ・ファーゴ、UBS の 4 大証券会社を指す)の 1 つであるウェルズ・ファーゴは 2022 年 3 月 14 日を社員のオフィスに戻る日/リターン・トゥー・オフィス・デート/return-to-office date とし、そのほとんどはハイブリッド・モデル/ hybrid model に取り組む予定であると言う(2022 年 2 月 18 日付 Financial Advisor IQ「What Will the Wirehouse Work Environment Look Like in 2022?」～ https://www.financialadvisoriq.com/c/3506854/437854/what_will_wirehouse_work_environment_look_like?referrer_module=issueHeadline、当コラム筆者による抄訳)。

先述した J.D.パワー/J.D. Power「米国証券会社の従業員アドバイザー/独立アドバイザー満足度調査」によると、「不満を持つアドバイザーが証券会社を替える可能性が 3 倍高く、投資家の 63%は、**アドバイザーが会社を去った場合、それまでの証券会社を離れる可能性が高く大きな課題である。**」と言う(2021 年 7 月 26 日付日本版 ISA の道 その 338

「ポストコロナ(バック・トゥー・ザ・オフィス)の中、米国でフィナンシャル・アドバイスは?」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.210726.2.pdf>、当コラム筆者による抄訳と下線)。「**アドバイザーが会社を去った場合、投資家の 62%がアドバイザーに従う可能性が高い。**」(2021 年 11 月 8 日付 ThoughtLab「Six Major Shifts Pushing the Wealth Industry to Change」～ <https://thoughtlabgroup.com/six-major-shifts-pushing-the-wealth-industry-to-change/>、当コラム筆者による抄訳)。

アドバイザーの移籍(後述※3)を防ぐ為の満足度向上はエドワード・ジョーンズなどアドバイザー業界の大きな課題だが、現在、「数百万人の米国人が自発的に離職する“大退職/グレート・レジグネーション/Great Resignation”として知られる驚くべき現象」(2022 年 3 月 3 日付 WSJ「Some Jobs Are Just Made for the Great Resignation」～ <https://www.wsj.com/articles/some-jobs-are-just-made-for-the-great-resignation-11646339238>、当コラム筆者による抄訳と下線)が起きている事が一層とアドバイザー業界の幹部を不安にしている。

米国では 2021 年夏以来増え続ける自発的離職を「大退職/グレート・レジグネーション」と言う。これはテキサス A&M 大/Texas A&M University のアンソニー・クロッツ/Anthony Klotz 准教授が言った言葉である(2021 年 5 月 10 日付 Bloomberg Businessweek「How to Quit Your Job in the Great Post-Pandemic Resignation Boom」～ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-10/quit-your-job-how-to-resign-after-covid-pandemic>)。 **大退職の理由は、(1)2020 年に離職を手控えた人、(2)燃え尽き症候群の人、(3)コロナ禍で人生観が変わった人、(4)出勤を求められたがリモートワークを続けたい人が増えた事と言う(その他、住宅価格や税率の低い場所で職を探す事もあると言う～前述のフロリダ/Florida 州の様な場所へ)。**

ただ、エドワード・ジョーンズはアドバイザー数の流出を無理に抑えず、預り資産と新規顧客を増やし利益率を上げる事も狙っている様である。ここが採用と養成を増やしている米独立ブローカーディーラー/IBD で 2020 年収入 1 位の LPL ファイナンシャル/LPL Financial や 2020 年収入 3 位のレイモンド・ジェームズ/Raymond James(後述)との違いである(LPL ファイナンシャルは IBD2020 年収入 1 位、レイモンド・ジェームズは、IBD2020 年収入 3 位、ワデル&リード・ファイナンシャルは IBD2020 年収入 12 位～2022 年 1 月 31 日付日本版 ISA の道 その 350「アドバイスの付加価値」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.220131.2.pdf>)。

「エドワード・ジョーンズ」と LPL ファイナンシャルのアドバイザー数について反対方向である。 **エドワード・ジョーンズは 2021 年末に前年比-2%の 18,823 人(←2020 年末 19,225 人)であるのに対し、LPL ファイナンシャルは 2021 年末に前年比+15%の 19,876 人(←2020 年末 17,287 人)。アドバイザーが 921 人いる IBD のワデル&リード・ファイナンシャル/Waddell & Reed を 2021 年 4 月 30 日に買収した事が大きい。これにはビジネス・モデルの違いもあり、エドワード・ジョーンズは預り資産と新規顧客を増やし利益率を上げる事を狙っている。エドワード・ジョーンズの様な従業員アドバイザー・モデル**



/Employee broker models は歴史的に利益率が高くエドワード・ジョーンズも+25%増益だった。LPL ファイナンシャルは採用と(失敗の多い)養成を増やしている(採用と移行に費用がかさみ LPL ファイナンシャルは-3%減益)。」(2022 年 2 月 4 日付 AdvisorHub

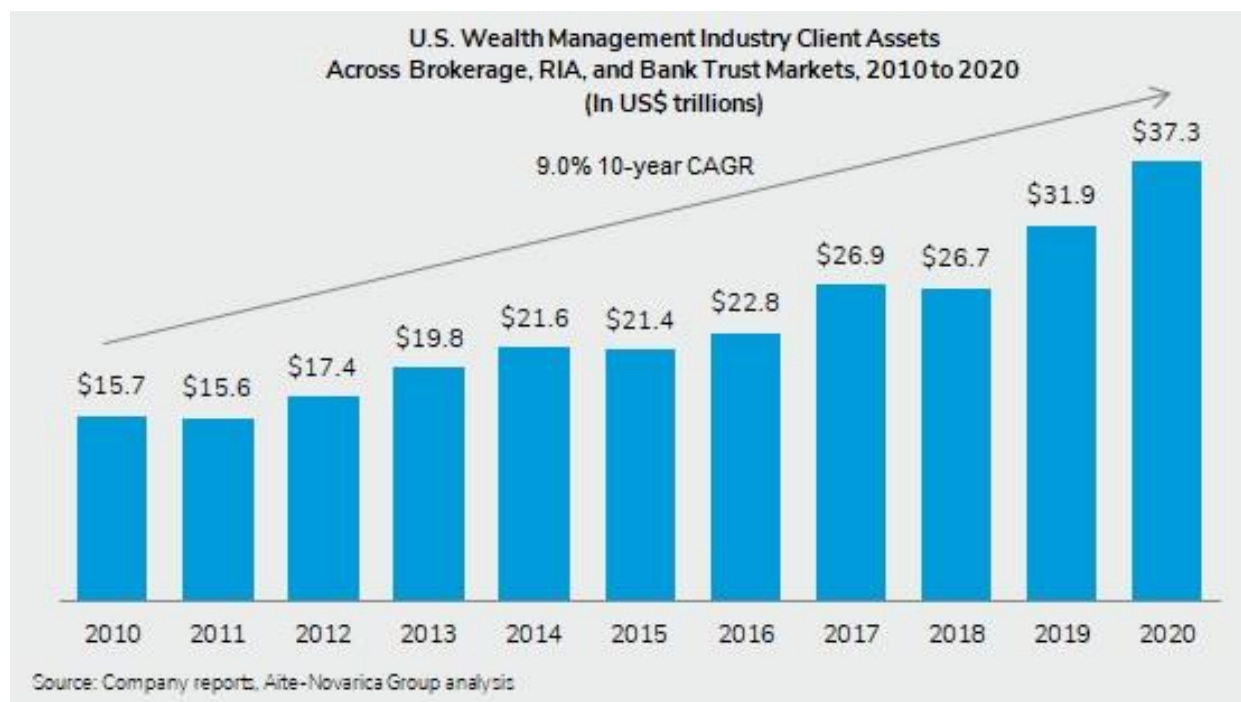
「Edward Jones, LPL Results Tell Different Tales of Headcount Growth, Profit」～ <https://www.advisorhub.com/edward-jones-lpl-results-tell-different-tales-of-headcount-growth-profit/>、当コラム筆者による抄訳)。

●地元のエドワード・ジョーンズに車で行く時間より少ない時間で終わるアプリ、ウェルステックのアプリとツールとロボアド

米国でエドワード・ジョーンズ vs レイモンド・ジェームズと言う高評価のリージョナル・ブローカー・ディーラー/regional broker-dealers(地方発の証券会社)同士でのアドバイザー奪い合いも起こり、ファイナンシャル・アドバイザーも大退職時代の中にいる様だが、ファイナンシャル・アドバイザー業界全体はどうだろう？

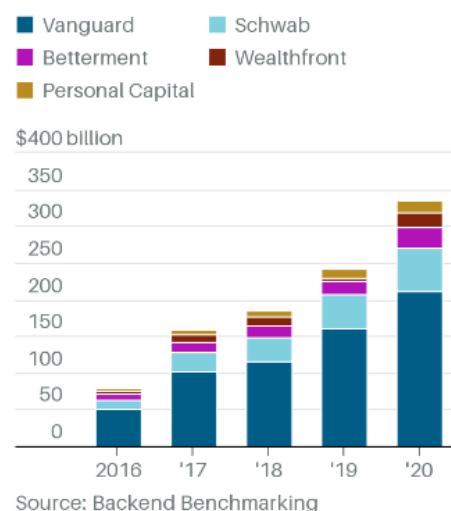
2021年12月14日にアイテ・ノバリカ・グループ/Aite-Novarica Groupが「ウェルスマネジメントの新しい現実: 嵐は過ぎ成長は続く/New Realities in Wealth Management: The Storm Passes, Growth Continues」と言うレポートを出したが、預り資産は伸びている様だ(<https://aite-novarica.com/report/new-realities-wealth-management-storm-passes-growth-continues>)。それによると、エドワード・ジョーンズなどは預り資産が緩やかな低下をする可能性があると言う。

「ワイヤハウス(モルガン・スタンレー、メリル・リンチ、ウェルズ・ファーゴ、UBSの4大証券会社を指す)の顧客資産は過去10年間、シェアを着実に失っており、その傾向は2022年以降も続き、2021年の25%から2025年までに21.9%に低下する可能性がある」と予測する。非ワイヤハウス・ブローカー・ディーラー/Broker-Dealers(non-wirehouse, self-clearing, retail broker-dealer firms、エドワード・ジョーンズ/Edward JonesとLPLファイナンシャル/The LPL Financialとアメリカプライズ・ファイナンシャル/Ameriprise Financialなどのシェアは横這い、ディスカウント/オンライン証券は2021年の23.5%から2025年には26.8%に増加すると予想する。ただ、オンライン証券に多額投資を行ったバンク・オブ・アメリカ/バンカメ/Bank of America/BofAとモルガン・スタンレー/Morgan Stanleyの最近の戦略変化はシェア軌道を変える可能性がある。ワイヤハウスは、より大きな顧客をターゲットにしており、それ以外をハイブリッドとロボアドに移行している。UBSはアドバイザー1人当たりの顧客資産が平均2億4,900万ドルと、モルガン・スタンレー1億9,800万ドル、メリル・リンチ1億6,700万ドル、ウェルズ・ファーゴ1億4,800万ドルより大きい。アドバイザー数も減っている。モルガン・スタンレーは2020年に+3%増の約16,000人だが、メリル・リンチは-1%減の17,331人、ウェルズ・ファーゴは-6%減の13,513人、UBSは-4%減の6,305人。アドバイザーのワイヤハウスからの離脱は主に独立にあるが、ワイヤハウスが成績の良くないアドバイザーを剪定した事もある。非ワイヤハウス・ブローカー・ディーラーの顧客資産シェアは2021年の16.3%から2025年までに16.0%に緩やかな低下をする可能性がある」と予測する。」(2021年12月29日付ThinkAdvisor「Wirehouses to Keep Losing Market Share: Report」～<https://www.thinkadvisor.com/2021/12/29/wirehouses-to-keep-losing-market-share-report/>、当コラム筆者による抄訳と下線)。



アイテ・ノバリカ・グループの「ウェルスマネジメントの新しい現実: 嵐は過ぎ成長は続く」と言うレポートに「ハイブリッドとロボアドに移行している。」とある。だが、これは「ほとんどのロボアドバイザーは、かつて打倒しようとした銀行や証券会社を買収されてしまった。…(略)…。アドバイザー・インテリジェンスの責任者を務めるスレマン・ディン氏は『金融危機の中から生まれた主要なロボアドバイザーは、ウェルスマネジメント業界や銀行業界をテクノロジーに精通した顧客へと向かわせ、ウェルスマネジメントに革新をもたらすきっかけとなった。多くの人々が投資アドバイスやファイナンシャルアドバイスにアクセスできるようにするというロボアドバイザーの理想は実現した。しかし、ビジネスモデルは成功しなかった』と総括する。…(略)…。ウェルスフロントの共同創業者アンディ・ラクレフ氏は声高に既存金融業界の批判をしてきた。しかし、ラクレフ氏の会社は、もうじき 19 世紀半ばに設立された UBS の内部で仕事をすることになる。これは伝統的なウェルスマネジャーと新興のロボアドバイザーを結び付ける最新の取引だ。UBS はウェルスフロントを新たなデジタル・アドバイス・サービスの基盤とし、若い顧客層や、富裕層以外の顧客層への訴求力を高める方針だ。」である(2022 年 2 月 18 日付 Barron's「Robo Advisors Changed Investing. But Can They Survive Independently?」Barron's)~

Robo-advisor assets under management



<https://www.barrons.com/articles/robo-advisors-changed-investing-but-can-they-survive-independently-51645172100>、当コラム筆者による抄訳と下線、ロボアドの図表は 2022 年 3 月 3 日付 Backend Benchmarking「Fourth Quarter 2021 Robo Report」~ <https://www.backendbenchmarking.com/data/total-portfolio-returns/>。

人間のアドバイザーとロボアドについてはバンガード・グループ/Vanguard Group の興味深い調査がある(投資可能な資産を少なくとも 10 万ドルを持つ 1,518 人の米国投資家)。それによると、「人間のアドバイザーを持つ顧客の 93%が将来人間のアドバイザーを使用すると言い、ロボアドバイスを受けた顧客の 88%が人間への切り替えを検討すると言った。パフォーマンスに対する付加価値は人間のアドバイスで年+5%、デジタルのみアドバイスで年+3%だった。また、人間のアドバイスは感情のサポート/emotional support でデジタルのみアドバイスの 3 倍を提供した。」と言われてい(2022 年 2 月 28 日付 ThinkAdvisor「No, Your Client Won't Ditch You for a Robot: Vanguard Survey」~ <https://www.thinkadvisor.com/2022/02/28/no-your-client-wont-ditch-you-for-a-robot-vanguard-survey/>、当コラム筆者による抄訳と下線、2022 年 1 月 31 日付日本版 ISA の道 その 350「アドバイスの付加価値」~ <https://www.am-mufg.jp/text/oshirase.220131.2.pdf>)。

アイテ・ノバリカ・グループの「ウェルスマネジメントの新しい現実: 嵐は過ぎ成長は続く」と言うレポートに「ディスカウ

ント/オンライン証券の顧客資産シェアが 2025 年にかけて増加する。」とあった。ただ、オンライン証券に多額投資を行ったバンク・オブ・アメリカ/バンカメ/Bank of America/BofA とモルガン・スタンレー/Morgan Stanley の最近の戦略変化はシェア軌道を変える可能性があるとも言う。地元のエドワード・ジョーンズ/Edward Jones に車で行く時間より少ない時間で終わるアプリに鍵があると言う事であろう。

「何百万人もの消費者が既に携帯電話の無料アプリからファイナンシャル・プランを作っている。短いアンケートでアプリは 15 分以内に作成、住宅ローンや大学ローン、投資に役立っている。ほとんどの人が地元のエドワード・ジョーンズ/Edward Jones に車で行く時間より少ない時間で終わる。ただ、これらの無料オンライン・プラン/online plans は範囲が限られている。年齢、純資産、収入、リスク許容度の情報からなるもので、これは従来の対面アドバイザーが 1 時間かけて顧客と一緒に作成する包括的ファイナンシャル・プランとはかけ離れ遠いものである。アプリは、アドバイスされていない顧客を導く事でアドバイザー業界を助けるかもしれない。2021 年 12 月にフィンテック・ラッソはユーザーがプランを作成した後に適切なアドバイザー探しを助けるゲーミフィケーションプラットフォームを発表、プランズウェル社は 3 分以内にカスタマイズされたプランを宣伝、見込み客/leads を月 450 ドルでアドバイザーに販売している。アプリは最終的にファイナンシャル・アドバイスの価格を下げる可能性があるが、新しい顧客を連れて来てくれる。」と言われてい(2022 年 1 月 6 日付 InvestmentNews「Free planning apps drive down cost for advice in 2022」~ <https://www.investmentnews.com/free-planning-apps-drive-down-cost-for-advice-in-2022-215320>、当コラム筆者による抄訳と下線)。

2021 年 9 月 29 日にメリルリンチ/Merrill Lynch はリモートワークからバック・トゥー・ザ・オフィスへの移行を容易にする為に、アドバイザーがデスクトップ上のアドバイザー・ダッシュボード/adviser dashboard(複数の情報源からデータを集め概要を一覧表示するソフトウェア)からスマートフォンを介して全ての情報にアクセスする新しいモバイル・アプリ“モバイル・アドバイザー・エクスペリエンス/Mobile Adviser Experience/MAX”を発表した。「ウェルス・プランニングレポート/wealth planning reports、投資提案、保有配分、パフォーマンス、残高、利用可能な資金、損益活動など、顧客に関する頻繁に必要な情報にアクセスする為のカスタマイズ可能なモバイル・ダッシュボードが利用可能となる。セールスフォース/Salesforce も統合されている。インターネットや WiFi を必要としない複数のデバイスにレポートを共有する機能も持っている為、アドバイザーは顧客と会う時も利用出来る。」(2021 年 9 月 30 日付 InvestmentNews「Mobile

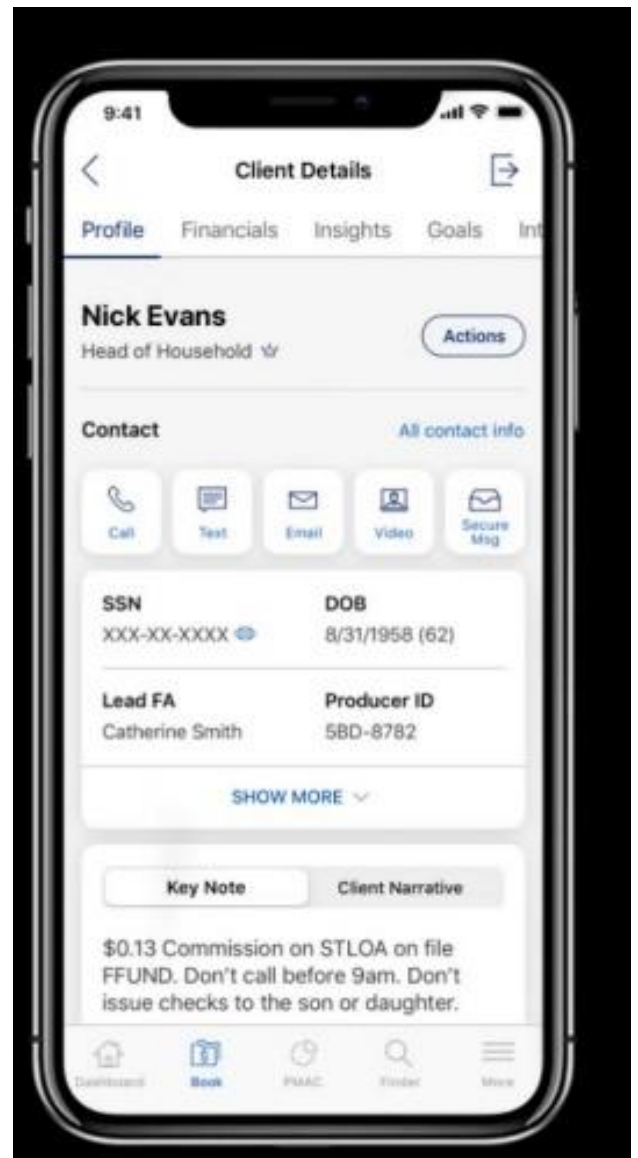
adviser dashboard? There's a Merrill app for that」～

<https://www.investmentnews.com/mobile-adviser-dashboard-theres-a-merrill-app-for-that-212135>、当コラム筆者による抄訳と下線)。

既存のアプリとツール、例えばオンライン・セミナーなどは、コロナ禍が終わっても依然として優れたマーケティング戦術になりえる生き続けると言われる。「ランチとディナーのセミナーは退職者及び退職者候補者を引き付ける『磁石/magnets』だった。無料の食事を提供、退職アドバイスに耳を傾ける口実を与えてきた。しかし、こうしたセミナーが普及、人気は低下、ステーキのディナーや入場時に渡される抽選券による当選賞品/door prizes でも、席を埋めるのが難しくなった。出席者の質も低下、食べ物の為に訪れてプレゼンテーションを無視する様になった。コロナ禍となり、対面セミナーは無くなり、オンライン・セミナー/online seminars に向かった。オンライン・セミナーの第一のメリットは対面セミナーよりも費用が安い事。オンライン・セミナー配信システムが無料または非常に低コストである。招待状送信・発券、ホスティング(www からアクセス出来るウェブサイト)などの費用を考慮しても、1 回のディナー・セミナーを 10 回以上出来る。第二のメリットは食べ物がないので出席者の質が高くなる可能性が高い事だ。さらにオンライン・セミナーは週 7 日、1 日に複数回も実行可能である。コロナ禍が終わっても依然として優れたマーケティング戦術になりえる。」(2021 年 7 月 29 日付 ThinkAdvisor「In-

Person Seminars Now」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/07/29/in-person-seminars-now/>、当コラム筆者による抄訳と下線)。

尚、2022 年 11 月に施行される SEC/証券取引委員会の「投資アドバイザーへのモダンイズド・マーケティング・ルール/Modernized Marketing Rule for Investment Advisers」(1960 年代以来初めての更新、<https://www.sec.gov/news/press-release/2020-334>)により SEC に登録する 1 億ドル以上の AUM/預り資産を持つアドバイザーはウェブサイト上に顧客とのインタビューを投稿したり、マーケティング資料で顧客の見積もりを使用したり、顧客をフィーチャーした広告を作成したり出来る様になる(ただ、1 億ドル未満の AUM を持つアドバイザーは州によって規制されているので出来ず、同じ権利を求めている～2021 年 10 月 18 日付 InvestmentNews「State-regulated advisers want a piece of testimonial marketing action」～ <https://www.investmentnews.com/state-regulated-advisers-want-a-piece-of-testimonials-marketing-212898>)。



●ウェルステックがリモートで顧客を見つけるツールを開発

「アプリは最終的にファイナンシャル・アドバイスの価格を下げる可能性があるが、新しい顧客を連れて来てくれる。」とされているが(2022年1月6日付 InvestmentNews「Free planning apps drive down cost for advice in 2022」～

<https://www.investmentnews.com/free-planning-apps-drive-down-cost-for-advice-in-2022-215320>、当コラム筆者による抄訳)、新しい顧客を連れ来てくれるとはどういう事か。「ウェルステック/wealthtech の新興企業/upstarts は新しいプロダクトを作り、アドバイザーがリモートで顧客を引き付けるのに役立つツールをアップグレードし続けている。」と言う(2022年2月18日付 InvestmentNews

「Fintechs dive into digital marketing in post-pandemic world」～ <https://www.investmentnews.com/fintechs-dive-into-digital-marketing-in-post-pandemic-world-217449>、当コラム筆者による抄訳)。ウェルステックは AI やビッグ・データ等、ウェルスマネジメントや投資サービスを効率的・自動化する革新的テクノロジーの事だ。

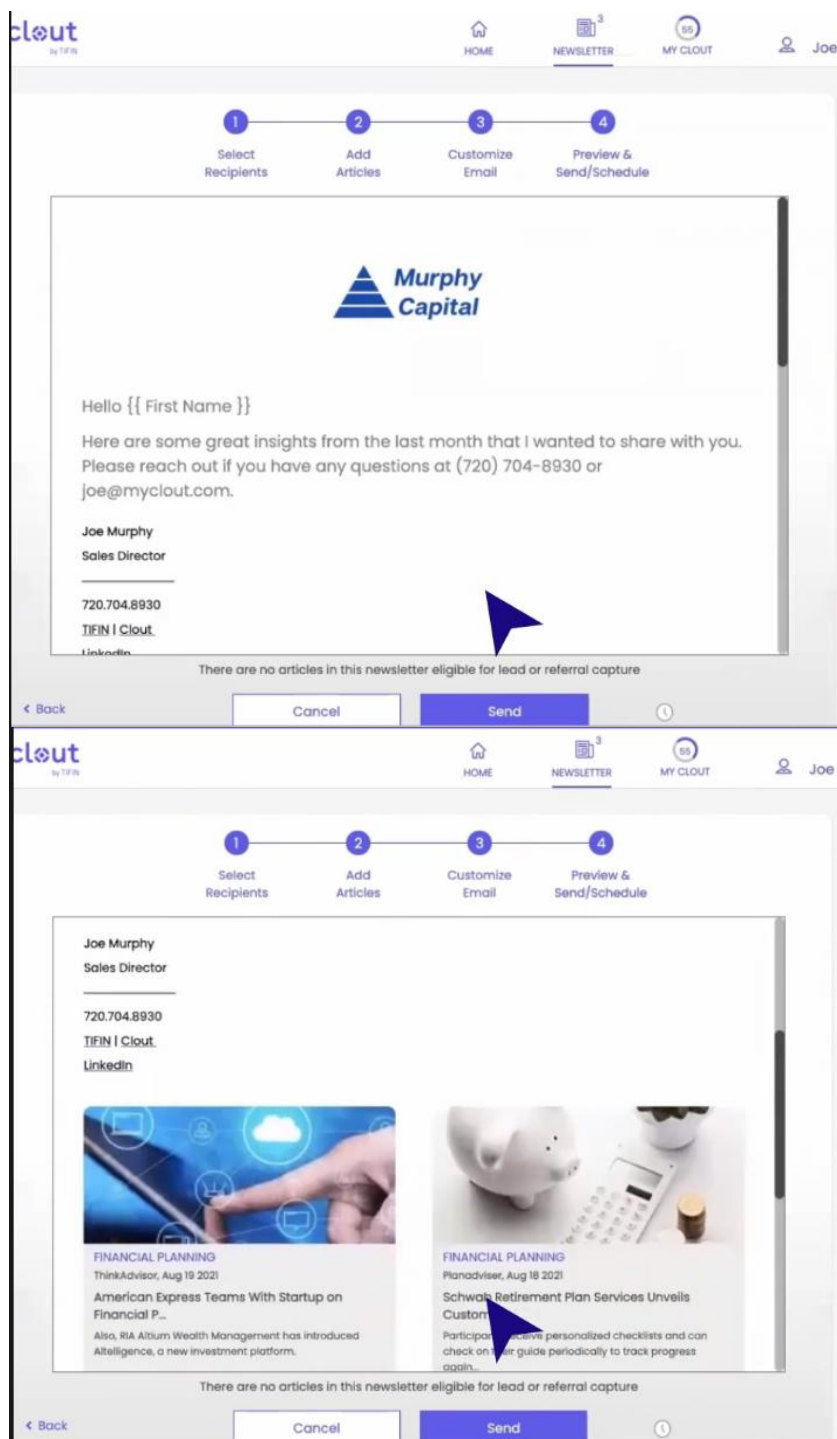
「アドバイザーは 2022 年最大の原動力の一つとなりそうな見込客開拓テクノロジー technology for prospecting にますます傾いている。ブロードリッジ・ファイナンシャル・ソリューション/Broadridge Financial Solutions の調査によると、アドバイザーの 10 人に 8 人以上が新しいツールが顧客獲得を強化する事に同意、32%が地元以外での新規顧客を見つける為にツールを使用しようとしていると言う。2022 年 2 月 16 日にアドバイザー会社のコモンウェルス・ファイナンシャル・ネットワーク/Commonwealth Financial Network とサンクチュアリ・ウェルス/Sanctuary Wealth は、ウェルステックのティフィン・グループ/Tifin Group と提携した。ティフィンの“クラウド・バイ・ティフィン/Clout by Tifin”は、AI/人工知能を使用して、企業が顧客とつながる為のカスタム・コミュニケーション及びマーケティング資料を作成している。ウェルステックの E マネー・アドバイザー/EMoney Advisor は 2022 年 2 月 16 日に“バンブー/Bamboo”と言うツールを発表したが、カスタマイズ可能なブランディング、顧客関係管理のレッドテイル・テクノロジー/Redtail Technology との統合が含まれる。投資管理やバックオフィス作業をアウトソース出来る TAMP/Turnkey Asset Management Platform(*)で 3 位のアセットマーク/AssetMark も最近、新規顧客開拓でアドバイザーを支援する 2 つの新しいツールの発売を発表した。」(2022 年 2 月 18 日付 InvestmentNews「Fintechs dive into digital marketing in post-pandemic world」～



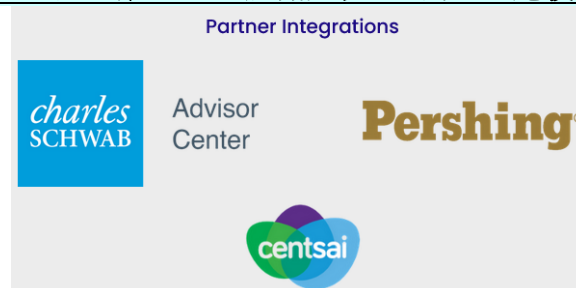
<https://www.investmentnews.com/fintechs-dive-into-digital-marketing-in-post-pandemic-world-217449>、当コラム筆者による抄訳と下線、TAMP/Turnkey Asset Management Platform については 2019 年 3 月 4 日付日本版 ISA の道 257「アセット・マネジメント(資産運用)のプラットフォーム『TAMP』」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_190304.pdf)。

ウェルステックのティフィン・グループ/Tifin Group の作る“クラウド・バイ・ティフィン/Clout by Tifin”とは何か(Clout …影響力と言う意味だが、Twitter では新しいフォロワーをもたらす可能性のあるリツイートと言う意味)。例えば、顧客が関心のありそうな金融情報を探し(CNBC や CNNMoney 等のメディアから ThinkAdvisor や PLANADVISER 等アドバイザー専門誌まで 130 以上のメディアより)、キュレーション/curation(収集・要約し、その中から立派なレター等を作り(アドバイザー会社のレターヘッド、顧客の名前、アドバイザーの署名付き)、上司・同僚・コンプライアンスにも報告し、承認後に E メールや SNS で顧客に送信する。この後に顧客の動向も集計・グラフ化する。こうして、顧客をパーソナライズ出来、多くの見込み客/leads を集め、迅速に会話が出来、顧客とのつながりを強固なものに出来ると言う(<https://www.myclout.com/about-us>、当コラム筆者による抄訳と下線)。

もう少しわかる具体例はティフィン・グループのホームページにサンプル動画が出ている(<https://www.myclout.com/clout-for-advisors>)。下記の通り、アドバイザーは「1.顧客の選択/Select Recipients→2.顧客が関心ありそうな記事の掲載/Add Articles→3.顧客向け情報付きカスタム E メール(下記サンプル動画では「Murphy Capital」と言うアドバイザー会社のレターヘッド、顧客の名前、アドバイザーの署名が自動で付き)/Customize Email→4.確認&送信 Preview & Send/Schedule」をほぼ自動で迅速に出来る。



“クラウド・バイ・ティフィン”では、以上の為に、CRMとして Redtail CRM(犬のロゴ)と Salesforce Sales Cloud(salesforceのロゴ)と Wealthbox CRM(wのロゴ)を使い(金融サービス CRM について～ <https://www.g2.com/categories/financial-services-crm>), SNSとして Twitter(鳥のロゴ)と LinkedIn(inのロゴ)と Facebook(fのロゴ)を使っている。 その他、RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者カストディアンのチャールズ・シュワブ/Charles Schwab と BNY メロン・パーシング/BNY Mellon Pershing を使い、金融リテラシー会社のセンセイ/CentSai(日本語の”先生”から来ている)を使っている。



●ウェルス業界を変える 6 つのトレンド

ウェルステックがリモートで顧客を見つけるツールを開発し、(人間)ファイナンシャル・アドバイザーが顧客をパーソナライズ出来、多くの見込み客/leadsを集め、迅速に会話が出来、顧客とのつながりを強固なものに出来ると言う。こうしたアプリとツール以外にアドバイザー業界全体に係る鍵は無いだろうか。

2021 年 11 月 8 日に米国でウェルスマネジメント調査を長年しているソートラボ/ThoughtLab が「ウェルス業界を変える 6 つのトレンド/Six Major Shifts Pushing the Wealth Industry to Change」を発表している

(<https://thoughtlabgroup.com/six-major-shifts-pushing-the-wealth-industry-to-change/>)。調査は、全米 2,325 人の投資家と 500 社のウェルスマネジメントやアセットマネジメントの会社を対象とした調査である。以下の通り(当コラム筆者による抄訳)。

1. 投資家のデジタルへの移行/Investors' shift to digital



投資家の 40%はコロナの為、デジタル・アクセスがより優先されていると答え、大多数はモバイルが将来的に好ましいチャネルになると言う。デジタルは若い大衆投資家の為と言う神話が覆るものである。

2. 目的を持った投資/Investing with purpose

今後 2 年間で、投資家の 34%、億万長者/billionaires の 61%は ESG/Environmental, Social and Governance/環境・社会・企業統治に関する投資アドバイスを求める予定である。投資家の 13%、億万長者の 50%はグリーン・ボンドに投資する予定である。投資家の 27%、億万長者の 36%は ESG ファンドに投資する予定である。ミレニアルの 10%、ブーマーの 15%がグリーンボンドに投資する予定である。ミレニアルの 22%、ブーマーの 32%が ESG ファンドに投資する予定である。若い投資家が古い投資家よりサステナビリティ/sustainability を気にすると言う神話が覆るものである。

3. 民主化/Democratization

今後 2 年間で、投資家の 67%がオルタナティブ/alternatives に投資する予定である。新規株式公開/Initial Public Offering/IPO(未上場企業が株を上場し公開価格で資金を調達する事)に 49%、免税証券/tax-exempts に 47%、商品/commodities に 45%投資する予定である。同様に、投資家の 58%がパーソナル・ファイナンシャル・プランニング/personal financial planning を望み、53%が日々のファイナンシャル・マネジメント・サービス/day-to-day financial management services を求めている。資産レベルの違いは薄れつつある。例えば大衆富裕層/Mass Affluent(住宅等を除く投資可能資産 10 万ドル以上 100 万ドル未満)の 69%、超富裕層/Ultra High Net Worth Individuals(住宅等を除く投資可能資産 3,000 万ドル以上)の 65%が、オルタナティブに投資したいと考えている。

4. より高い基準を設定する/Setting higher standards

投資家の約半数はアドバイザーが彼らとの関係を構築するのに最も効果的な方法は投資家の最善の利益の為に行動する/act in their best interests 事と言う。

5. より低いフィーと、より透明性を望んでいる/Desire for lower fees and greater transparency

投資家の 37%しかフィーに満足しておらず、投資家の 36%しかフィー体系に満足していない。

6. 投資家は望むものを提供する業者に替えよう/Investors will switch providers to get what they want

今後 2 年間で、投資家の 44%が望むものを提供する業者に替える予定である。。アドバイザーが会社を去った場合、投資家の 62%がアドバイザーに従う可能性が高い。

- 「1. 投資家のデジタルへの移行」は先述したウェルステックのアプリとツールの事だ。
- 「2. 目的を持った投資」は若くない顧客こそが今後、ESG に関する投資アドバイスを求め、ESG ファンドやグリーン・ボンドへの投資をしようとしているのでアドバイザーは準備すべきと言う事である(2021 年 11 月 22 日付日本版 ISA の道 その 346「グリーン・ボンド、グリーン・ファンド、グリーン ISA」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_211122_2.pdf)。
- 「3. 民主化」は顧客が今後、オルタナティブに投資をしようとしているのでアドバイザーは準備すべきと言う事である(2021 年 12 月 27 日付日本版 ISA の道 その 348「プライベートはオープンよりクローズ?」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_211227_2.pdf)。
- 「4. より高い基準を設定する」の最善の利益規制/Regulation Best Interest/Reg BI が重要と言う事である(2019 年 6 月 24 日付日本版 ISA の道 その 270「ファイナンシャル・プランナー最新動向」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190624.pdf)。
- 「5. より低いフィーと、より透明性を望んでいる」はアドバイスの付加価値の見える化が重要と言う事である(2022 年 1 月 31 日付日本版 ISA の道 その 350「アドバイスの付加価値」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_220131_2.pdf)。
- 「6. 投資家は望むものを提供する業者に替えよう」はまさに先述したエドワード・ジョーンズの課題である。

以上だが、米国でエドワード・ジョーンズ vs レイモンド・ジェームズと言う高評価のリージョナル・ブローカー・ディーラー同士でのアドバイザー奪い合いが起こっている事を、ただ漫然と考えるのではなく、大退職/グレート・レジグネーション/Great Resignatio が起きている背景、ウェルステックのアプリとツール、ロボアドの今も見て、そして、ウェルス業界を変える 6 つのトレンドなどを理解して考えたい。 繰り返し、虫の様に細部・現実を見て、魚の様に潮流を見て、そして、鳥の様に大局を見る事を期待する。

※1: エドワード・ジョーンズの一人店舗とラップ口座(SMA 等)...



米中西部ミズーリ/Missouri 州に本社を構えるエドワード・ジョーンズ/Edward Jones は、2022 年 1 月 27 日に**創立 100 周年**となる地方発の証券会社だ(ミズーリ州…人口米 19 位でここ 10 年は共和党寄りの州)。 **アドバイザー数が 19,225 人と世界最多**で(2021 年 11 月 17 日付 ThinkAdvisor「World's 16 Biggest Wealth Management Firms by Advisor Headcount: 2021」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/11/17/worlds-16-biggest-wealth-management-firms-by-advisor-headcount-2021/>)、**米国とカナダの支店/branch 数が 15,000 超と全米最多**で(<https://www.edwardjones.com/us-en/why-edward-jones/about-us/locations>)、アドバイザー数 19,225 人÷支店数 15,000 超÷1.3 人であり、有名な「一人店舗」が示されている。 2021 年 7 月 7 日の **J.D.パワー/J.D. Power「米国ファイナンシャル・アドバイザー満足度/U.S. Financial Advisor Satisfaction Study」**の従業員アドバイザー/employee advisors 部門で 1 位なのに**独立自営業者アドバイザー/independent advisors 部門でランクインしない**事に示される通り、従業員アドバイザーの会社である。



左側がエドワード・ジョーンズ本社のあるミズーリ州地域の店舗(2020 年 3 月 17 日付 St.Louis Business Journal「Edward Jones shifts work-from-home policies in wake of coronavirus pandemic」～ <https://www.bizjournals.com/stlouis/news/2020/03/17/edward-jones-shifts-work-from-home-policies-in.html>)、右側がエドワード・ジョーンズのホームページに出ているファイナンシャル・アドバイザーと客のミーティング風景(<https://www.edwardjones.com/us-en/working-financial-advisor/meeting-financial-advisor>)。

投資サービス/Investment Services のウェルス・ストラテジー/Wealth Strategies には大きく分けて 2 つ、非一任/Hands-on の「ガイドド・ソリューション/Guided Solutions」と一任/Delegated の「アドバイザー・ソリューション/Advisory Solutions」がある(より高度で複雑なウェルス・ストラテジー「クライアント・コンサルテーション・グループ/Client Consultation Group」を除く～ <https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/wealth-strategies>)。



一任かどうか		口座	初期最小購入単位と対象	フィー/Fee		
				プログラム・フィー /Program Fee	ポートフォリオ・ストラテ ジー・フィー/Portfolio Strategy Fee	ファンド・モデル・フィー /Fund Models Feeもしくは UMAモデル・フィー /UMA Models Fee(*)
非一任 /Hands-on	ガイドド・ソ リューション /Guided Solutions	ファンド・ア カウント /Fund Accounts	5,000ドル以上でミューチュアルファンド・ETFが対象。	25万ドル未満が年1.35%、 25万ドル以上50万ドル未満 部分が年1.30%、…、 1000万ドル以上部分が年 0.50%。	-	-
		フレックス・ア カウント /Flex Accounts	25,000ドル以上で株式・ETF・ミューチュアルファンドが対象、 50,000ドル以上で株式・ETF・ミューチュアルファンド・債券・CD が対象。			
一任 /Delegated	アドバイザ リー・ソ リューション /Advisory Solutions	ファンド・モ デル /Fund Models	25,000ドル以上でミューチュアルファンド・ETFが対象。		最初の25万ドルが年 0.09%、…、1000万ドル以 上部分が年0.05%。	月10ドル
		UMA モデル /UMA Models(*)	500,000ドル以上でミューチュアルファンド・ETF・SMA(後述)が 対象。		最初の25万ドルが年 0.19%、…、1000万ドル以 上部分が年0.09%。	

*UMA…Unified Managed Accounts/総合一任勘定)の事で日本ではSMAと呼ばれる場合が多い。米国のSMA/Separately Managed AccountsはUMAの投資先・戦略の一つで(「ビットコインSMA」などもある)、ミューチュアルファンドやETFなどと同列である。米国のSMAは日本のSMA専用投信に近い。尚、SMAはSeparately Managed Accountの略だが、エドワード・ジョーンズ/Edward Jonesでは自社のUMAの説明において「ミューチュアルファンド、ETF、セパレートリー・マネージド・アロケーション/Separately Managed Allocations/SMA」と言っている。

(出所: エドワード・ジョーンズ/Edward Jonesのホームページより三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

非一任のガイドド・ソリューションには「ファンド・アカウント/Fund Accounts」と「フレックス・アカウント/Flex Accounts」がある。ファンド・アカウントは 5,000 ドル以上でミューチュアルファンド・ETF が対象

(<https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/how-we-work-together/edward-jones-guided-solutions-fund-account>)。

フレックス・アカウントは 25,000 ドル以上で株式・ETF・ミューチュアルファンドが対象、50,000 ドル以上で株式・ETF・ミューチュアルファンド・債券・CD が対象(<https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/how-we-work-together/guided-flex-account>)。ファンド・アカウントも、フレックス・アカウントもプログラム・フィー/Program Fee は 25 万ドル未満が年 1.35%、25 万ドル以上 50 万ドル未満部分が年 1.30%、…、1000 万ドル以上部分が年 0.50%となっている。

一任のアドバイザリー・ソリューションには「ファンド・モデル/Fund Models」と「UMA モデル/UMA Models」がある

(<https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/wealth-strategies/advisory-solutions>)。

ファンド・モデルは 25,000 ドル以上でミューチュアルファンド・ETF が対象となる(<https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/how-we-work-together/fund-models>)。プログラム・フィー/Program Fee は 25 万ドル未満が年 1.35%、25 万ドル以上 50 万ドル未満部分が年 1.30%、…、1000 万ドル以上部分が年 0.50%とガイドド・ソリューションと同じであるが、その他、ポートフォリオ・ストラテジー・フィー/Portfolio Strategy Feeとして最初の 25 万ドルが年 0.09%、…、1000 万ドル以上部分が年 0.05%。さらに、ファンド・モデル・フィー/Fund Models Feeとして月 10 ドルかかる。UMA モデル(後述)は 500,000 ドル以上でミューチュアルファンド・ETF・SMA(後述)が対象となる(<https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/how-we-work-together/unified-managed-account-models>)。プログラム・フィー/Program Fee は 25 万ドル未満が年 1.35%、25 万ドル以上 50 万ドル未満部分が年 1.30%、…、1000 万ドル以上部分が年 0.50%とガイドド・ソリューションと同じであるが、その他、ポートフォリオ・ストラテジー・フィー/Portfolio Strategy Feeとして最初の 25 万ドルが年 0.19%、…、1000 万ドル以上部分が年 0.09%。SMA マネジャー・フィー /SMA Manager Feeとして、年 0.20%～0.40%(SMA の戦略次第で変わる)。さらに、UMA モデル・フィー/UMA Models Feeとして月 10 ドルかかる。

UMA モデルの UMA は Unified Managed Accounts/総合一任勘定)の事で日本では SMA と呼ばれる場合が多い。米国の SMA/Separately Managed Accounts は UMA の投資先・戦略の一つで(「ビットコイン SMA」などもある)、ミューチュアルファンドや ETF などと同列である(2021 年 7 月 26 日付日本版 ISA の道 その 338「ポストコロナ(バック・トゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイスは?」 https://www.am.mufg.jp/text/oshrase_210726_2.pdf)。米国の SMA は日本の SMA 専用投信に近い。尚、SMA は Separately Managed Account の略だが、エドワード・ジョーンズ/Edward Jones では自社の UMA の説明において「ミューチュアルファンド、ETF、セパレートリー・マネージド・アロケーション/Separately Managed Allocations/SMA」と言っている(Unified Managed Account (UMA) Models | Edward Jones ~ <https://www.edwardjones.com/us-en/investment-services/how-we-work-together/unified-managed-account-models>)。

フィーについて、日本の規制当局やメディア等からすると、「米国には低くない」と感じるであろう。ただこれが評価の高いエドワード・ジョーンズのフィーなのである。米国では(欧州でも)、手数料水準が低い事は歓迎される要因である。だが、しっかりと開示され、利益相反が無く、手数料を払うだけの価値がある事こそが歓迎される大きな要因なのである(2022年1月31日付日本版ISAの道その350「アドバイスの付加価値」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_220131_2.pdf)。

2021年7月20日付 ThinkAdvisor にエドワード・ジョーンズのファイナンシャル・アドバイザーイメージを理解するわかりやすい記事があった(2021年7月26日付日本版ISAの道その338「ポストコロナ(バック・トゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイスは?」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_210726_2.pdf)。 その一部を引用、和訳する(当コラム筆者による抄訳と下線)。

エドワード・ジョーンズのジェシー・アバクロンビー/Jesse Abercrombie 氏の3つの教訓は次の通り。

- 1.人間関係は我々が行う全ての事を中心/Relationships are at the heart of everything we do である。
コロナの間、週に3回、私に電話をしてきた顧客がいた。これは非常に喜ばしい事で、困っている顧客の生活に与える重要な役割と影響を持つ。
アドバイザーとしての目標は、顧客とのこのような関係を発展させるべき事である。
- 2.我々が行う事全てがパーパスドリブン/目的に導かれたもの/Be purpose-driven in everything you do。
毎日、エドワード・ジョーンズの目的が同僚、顧客、地域社会に有意義な影響を与える事を思い出した。
顧客の世話をし、協力し、全ての個人の貢献を大切にすると、最も重要な事を理解するのに役立つ。
- 3.多様性を持つアドバイザーの見える化は非常に重要/Visibility for diverse advisors is very important.
会社や私と同じ黒人のファイナンシャル・アドバイザーの模範となる事がますます重要に。

(2021年7月20日付 ThinkAdvisor「3 Key Lessons From a Year of Crises」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/07/20/3-key-lessons-from-a-year-of-crises/>)。

上記記事に登場するアバクロンビー氏は2001年にノース・テキサス大学を卒業、ファイナンシャル・プランニング会社ワデル・アンド・リード/Waddell & Reedに勤め、2003年1月からエドワード・ジョーンズに勤務(Edward Jones「Jesse Abercrombie, Financial Advisor」～ <https://www.edwardjones.com/us-en/financial-advisor/jesse-abercrombie>)。 AAMS/Accredited Asset Management Specialist/適格アセットマネジメント・スペシャリスト、CEPA/Certified Educator in Personal Finance/認定パーソナル・ファイナンス教育者、CDFA/Certified Divorce Financial Analyst/認定離婚金融アナリストの資格を持つ(資格についてはFINRA/Financial Industry Regulatory Authority/米国金融取引業規制機構「Professional Designations」～ <https://www.finra.org/investors/professional-designations>)。

※2: レイモンド・ジェームズの多様なアドバイザー・タイプとラップ口座(SMA等)...



レイモンド・ジェームズ/Raymond James(レイジェイ/RayJayと言われる)は2022年に創立60周年となる米南東部フロリダ/Florida州に本社を構える証券会社だ(フロリダ州…人口米3位で最近では共和党寄りの州)。 **アドバイザー数は8,239人と世界8位**で(2021年11月17日付 ThinkAdvisor「World's 16 Biggest Wealth Management Firms by Advisor Headcount: 2021」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/11/17/worlds-16-biggest-wealth-management-firms-by-advisor-headcount-2021/>)、 **米国の支店/branch数が約3,000**で(<https://financialadvisoriq.com/c/3191014/398444>)、アドバイザー数8,239人÷支店数約3,000支店≒2.7人と言う計算となる(レイモンド・ジェームズについては2019年5月27日付日本版ISAの道その266「『米国 IFA 最新動向』米国資産運用業界で台頭する IFA! 日本の IFA に相当する IBD をコミッションやフィーの構成、その歴史と今から見る!!」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_190527.pdf)。



左側がフロリダ州にあるレイモンド・ジェームズの本社(2021年7月12日付 Barron's「Raymond James Hires a Dozen South Florida Advisors Managing \$2.2 Billion」～

<https://www.barrons.com/articles/raymond-james-hires-dozen-advisors-51626120299>)、右側がレイモンド・ジェームズのホームページに出ているファイナンシャル・アドバイザーと客のミーティング風景(<https://www.raymondjames.com/hamiltonfinancialadvisors>)。

2021年7月7日の J.D.パワー/J.D. Power「米国ファイナンシャル・アドバイザー満足度/U.S. Financial Advisor Satisfaction Study」の従業員アドバイザー/employee advisors と独立自営業者アドバイザー/independent advisors 部門の両方で2位の会社である事に示される通り、レイモンド・ジェームズのアドバイザーは社内(従業員)外務員/employee と独立自営業者/independent contractor に分かれる(2019年5月27日付日本版ISAの道 その266「米国IFA最新動向」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190527.pdf)。

前者の社内外務員は RJA/Raymond James & Associates に属し、(A)伝統的外務員、もしくは、(B)高収益・高歩合・準独立(外務員の希望する所で働く外務員)となる。 後者の独立自営業者は RJFS/Raymond James Financial Services に属し、(C)ブローカー、もしくは、(D)RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者、もしくは、(E)TPM/Third-Party Marketers となる。(E)の TPM は RJFS に属するが、(C)や(D)とかなり違い歩合率は(A)に近く銀行・信用組合の指定する支店で従業員として福利厚生を享受しつつ働く。 証券販売のコンプラ等の責任はレイモンド・ジェームズにあり、顧客相談を銀行店舗2階などで受ける(TPMについては2019年11月5日付日本版ISAの道 その286「迫る手数料ゼロ、証券会社に試験!? 米国では銀行も!」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_191105.pdf)。

(A)～(E)と言う多様なアドバイザーの形態はレイモンド・ジェームズの強みだ。 先の移籍も(D)RIA チャンネルを使ったもので、レイモンド・ジェームズはエドワード・ジョーンズよりも多様なアドバイザーの受け入れが可能となる(後述※3)。

ラップ・フィー・プログラム/Wrap Fee Program(アドバイザー・プログラム/Advisory Programs)は2021年9月30日現在、AUM/預り資産が2,723億ドルあり、一任が1,120億ドルで非一任が1603億ドルとなっている(<https://www.raymondjames.com/-/media/rj/dotcom/files/legal-disclosures/rjfs-advisors-inc-wrap-brochure.pdf>)。 プログラムはアンバサダー/Ambassador(大使)とアウトサイド・マネジャー/Outside Manager の2つに分かれている。



米国のレイモンド・ジェームズ/Raymond Jamesのラップ・フィー・プログラム/Wrap Fee Program(アドバイザー・プログラム/Advisory Programs)

2022年3月5日作成

外部委託かどうか	プログラム名	初期最小購入単位と対象	フィー/Fee		
			ブroadバイザリー・フィー/Advisory Fee	OSM マネジャー・フィー/OSM Manager Fee (第三者の外部マネジャー・フィー/Outside Manager Fee)	その他費用/Additional Expenses
非外部委託	アンバサダー/Ambassador(大使)	25,000ドル以上でレイモンド・ジェームズの関係サブアドバイザーやミューチュアルファンドを使う。	最大年2.25%	-	口座フィー/Account fees最大年75ドル(オンラインなら年50ドル)、投資対象のミューチュアル
外部委託	アウトサイド・マネジャー/Outside Manager	100,000ドル以上でレイモンド・ジェームズの関係サブアドバイザーやミューチュアルファンドを使わない。		あり	

(出所: レイモンド・ジェームズ/Raymond Jamesのホームページより三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

アンバサダーは25,000ドル以上でアドバイザー・フィー/Advisory Feeは最大年2.25%となっている。 アウトサイド・マネジャーは100,000ドル以上でアドバイザー・フィー/Advisory Feeは最大年2.25%となっているほか、OSM マネジャー・フィー/OSM Manager Feeがかかる。 OSM マネジャーは第三者の外部マネジャー/Outside Manager で顧客が選び、この場合、レイモンド・ジェームズのアドバイザーは非一任となる。 アンバサダーがレイモンド・ジェームズの関係サブアドバイザーやミューチュアルファンドを使うのに対し、アウトサイド・マネジャーはこれを使わない。 加えて、その他費用/Additional Expenses 口座フィー/Account fees 最大年75ドル(オンラインなら年50ドル)、投資対象のミューチュアルファンド等に含まれる信託報酬等もかかる(<https://www.raymondjames.com/client-resources/client-account-fees-and-charges>)。

※3: 日米英のファイナンシャル・アドバイザー(米国の IFA と IBD と RIA、日本の金融商品仲介業と投資助言業と金融サービス仲介業、英国の IFA と RFA)・・・



日本で金融機関の株式や投資信託などの販売を顧客に仲介する金融商品仲介業者(通称 IFA)の所属金融商品取引業は複数に所属する事が一般的である。 例えば、日本独立系金融商品仲介業者最大級のアイ・パートナーズフィナンシャルの所属金融商品取引業は楽天証券、SBI 証券、エース証券、あかつき証券、東海東京証券の5社である(2022年5月からはエース証券が東海東京証券となり4社)。

一方、米国で IFA が金融商品仲介をする場合、LPL やアメリプライズなど独立ブローカー・ディーラー/IBD1 社(だけに)に所属する(個人は IBD に所属するアドバイザー会社で働くことが多い)。 米国の IFA など登録投資プロフェッショナル/registered investment professional は投資プロダクツ売買を投資家の為にする上でブローカー・ディーラー/Broker-Dealers(証券会社)と提携する事が求められている。 SEC/Securities and Exchange Commission/証券取引委員会の委託で FINRA/Financial Industry Regulatory Authority/米国金融取引業規制機構(登録証券外務員/registered representative の属するブローカー・ディーラー/登録ブローカー/registered brokers の自主規制機関)が ファイナンシャル・アドバイザー/financial advisers に一つ、一つだけのブローカー・ディーラー/Broker-Dealers を提携先に選ぶ事を求めている。 その為、米国の登録投資プロフェッショナルのホームページ等には「a registered investment professional is required to affiliate with in order to buy and sell investment products on behalf of investors. The Securities and Exchange Commission (SEC) delegates the supervision of financial advisors to the Financial Industry Regulatory Authority (FINRA). FINRA, in turn, requires us to choose one, and only one, broker/dealer to partner with on your behalf.」と言うお決まりの文言が出ており、なぜこの IBD を選んだか、この 1 社の IBD の良い所を列挙している。

1 社の IBD と言う事は、もし IFA が所属の IBD を変えたい場合は別の IBD に移籍する事となる。 2022 年 1~3 月での移籍動向を見ると、最多の流出がメルリンチ/Merrill Lynch のネット-35 社減で次いでエドワード・ジョーンズ/Edward Jones のネット-21 社減であり、最多の流入が LPL ファイナンシャル/LPL Financial のネット+15 社増で次いでモルガン・スタンレー/Morgan Stanley のネット+9 社増となっている(2022 年 3 月 4 日入手の

InvestmentNews ~ <https://www.investmentnews.com/aotm>)。これは「レイモンド・ジェームズはエドワード・ジョーンズで 2 億 2000 万ドルの預り資産を管理するジェニファー・メイン氏を入社させた。」(2022 年 2 月 22 日付 InvestmentNews「Raymond James nabs \$220 million Edward Jones rep」~ <https://www.investmentnews.com/raymond-james-nabs-220-million-edward-jones-rep-adviser-217658>)、

「エドワード・ジョーンズで 2000 年から働き現在 1 億 5,600 万ドルの預り資産を管理するテリー・N・エスデス氏はレイモンド・ジェームズと提携している独立アドバイザーのフリーダム・ストリート・パートナーズに入社した。」(2022 年 2 月 28 日付 InvestmentNews「Edward Jones rep managing \$156 million goes indie with Raymond James」~ <https://www.investmentnews.com/edward-jones-rep-goes-indie-with-raymond-james-217910>)などと言う報道に合っている。また、去年 2021 年では「2,065 人のアドバイザーがワイヤハウス(モルガン・スタンレー、メルリンチ、ウェルズ・ファゴ、UBS の 4 大証券会社を指す)を離れ、1,225 人が独立ブローカー・ディーラー/independent broker-dealers/IBD に加わり、1,530 人が RIA に行った。」(2022 年 2 月 22 日付

InvestmentNews「Pursuing what matters most when you go independent」~ <https://www.investmentnews.com/pursuing-what-matters-most-when-you-go-independent-advisers-217354>)。

以上は仲介/ブローカレッジ業務をする場合に必要な事であったが、米国で投資助言・投資一任をする場合、RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者となり、SEC/証券取引委員会もしくは州に登録する必要がある(ハイブリッド RIA つまり金融商品仲介との兼任も可)。 この場合、チャールズ・シュワブ/Charles Schwab やフィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments など RIA カストディアンを利用する事が多いが、RIA は複数のカストディアンを利用出来る。 RIA 自身がコンプライアンス責任を負い、RIA カストディアンは所属 RIA のコンプライアンス責任を負わない事が背景にある。仲介/ブローカレッジ業務をする場合は所属する IBD1 社が所属する IFA など登録投資プロフェッショナル/registered investment professional のコンプライアンス責任を負う。 尚、RIA の中には IBD が企業として登録する RIA 下で投資助言・投資一任をするが、この場合は IBD 側にコンプライアンス上の監督責任がある。ただ自身の登録もしている場合があり、この様なハイブリッド RIA の場合は、IBD とアドバイザー自身との部分部分の責任を負う事となる。「全てのアドバイザーと独立系ブローカー・ディーラーのほぼ 90%がブローカーと投資アドバイザーとして二重に登録されている。」(2021 年 9 月 30 日付 ThinkAdvisor「Kitees: The 5 Trends Shaking Up the Advisor World」~ <https://www.thinkadvisor.com/2021/09/30/kitees-the-5-trends-shaking-up-the-advisor-world/>)と言う。

米国の RIA が本業の投資顧問業務をする場合、フィデューシャリー・デューティー/Fiduciary Duty を課されるものの、SEC/証券取引委員会の監督は緩く(1 億ドル未満の AUM を持つアドバイザーは州によって規制されて州によって緩い所と厳しい所

がある、資本要件等は無く一般個人や中小企業の参入は極めて容易で試験も容易である(2019年3月18日付日本版 ISA の道 その 259「米国 IFA から考える日本版 IFA の道」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_190318.pdf)。こうした事に加えて、コロナ禍により、「ファイナンシャル・アドバイザーは自宅から働きたいと思っているが、多くの大企業は従業員アドバイザーをオフィスに戻そうとしている。この衝突がアドバイザーを転職に向かわせる。アドバイザーは自宅で仕事をするという自律性が好きで、オフィスに戻って再びスーツを着たくないのである。」などと言われ(2022年1月4日付 InvestmentNews「Advisers to focus on staying home in 2022」～ <https://www.investmentnews.com/advisers-focus-working-from-home-in-2022-215064> 、当コラム筆者による抄訳と下線)、RIA になるアドバイザーが一層増えている様だ。レイモンド・ジェームズには (D)RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者、と言う選択も出来る。RIA を監督するのは SEC と州であるが、SEC は(特に共和党主導 SEC だが)細かい規制よりも、機動的で柔軟な民事制裁金/penalty(日本で 2005 年 4 月から開始された課徴金に相当)執行(enforcement)による規制で RIA を監督している(2019 年 12 月 16 日付日本版 ISA の道 その 291「金融庁が参考とする米国のレギュレーション・ベスト・インタレスト/Reg BI」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_191216.pdf)。下記に最近の例。

2022 年 2 月 10 日に SEC/証券取引委員会はロボアド(RIA)のワヘド・インベスト/Wahed Invest(顧客数 15,161 人、預り残高 147 百万ドル)に対し、30 万ドルの民事制裁金/penalty(日本で 2005 年 4 月から開始された課徴金に相当)を支払う事を命じた(2022 年 2 月 10 日付 SEC「SEC Charges Robo-Adviser with Misleading Clients」～ <https://www.sec.gov/news/press-release/2022-24>)。2018 年 9 月～2019 年 7 月、専用ファンドが存在しないのに専用ファンド/proprietary funds の存在を宣伝した事、定期的に投資顧問口座のリバランスを約束したのにそうしなかった事、専用 ETF を設定した時にその利益相反を事前開示せず ETF に投資した事、イスラム(シャリア)法に準拠したコンプライアンスを継続的に保証するとしていたのに実施しなかった事。不正の存在を公に認めないまま、制裁金の支払いで当局と和解した(米国では企業側が不正の存在を公に認めないまま、罰金の支払いで当局と和解するケースが多い)。

日本の投資助言・代理業(投資判断は客自身が行う)は最低資本金要件は無く営業保証金 500 万円の供託義務がある。投資判断も出来る日本の投資運用業は最低資本金 5000 万円以上などがあって一般個人や中小企業には参入が極めて困難である(2022 年 1 月 31 日付日本版 ISA の道 その 350「アドバイスの付加価値」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_220131_2.pdf)。

ただ最近、「【松尾委員(松尾健一・大阪大学大学院高等司法研究科教授)】投資助言業の規制につきましては、今、神作委員から詳細に御説明いただいたとおりかと思いますが、やはり有償、無償の区切りで規制がかかるかからないかが分かれるというのは無理が来ているのではないかと思います。特に残高に応じた手数料を徴収することになり、さらに商品横断的な説明ということになりますと、そこには投資助言的なものが必ずサービスとして含まれてくると思いますので、その対価が無償であると業者が言えば無償ということになるというのは難しいのではないかと、有償、無償での区切りというのは難しいのではないかと思います。その上で現行の投資助言業に関する規制に過度な負担があるということであるのであれば、そこは緩和して軽減していく必要があるのではないかと考えました。」とも言われている(2022 年 1 月 7 日公表 2021 年 12 月 6 日開催金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」(第 13 回)議事録～ https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/market-system/gijiroku/20211206.html)。

参考までに、英国では IFA は米国 RIA と同じく金融当局に直接規制されることから、英国 IFA は複数のサポート・サービス会社(米国で言う所の RIA カストディアン)と提携している。これが英国の規制を参考にしている事が多い日本で金融商品仲介業者(通称 IFA)の複数所属制となった理由かもしれない(英国の IFA はフィデューシャリー・デューティーを負うので米国の IRA に近い)。英国では厳しく監督されコミッションが徴収出来ない IFA から、それこそ米国の IBD 同様、1 社所属の RFA/Restricted Financial Advisers/限定 FA でその会社の商品だけを扱い「限定アドバイス/restricted advice」をし、販売手数料 6%などの投信で利益を上げている会社に向かうアドバイザーが増えた(詳細は 2019 年 7 月 29 日付日本版 ISA の道 その 275「英国 IFA から考える日本版 IFA の道」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_190729.pdf 、2019 年 8 月 5 日付日本版 ISA の道 その 276「英国ウェルスマネジメント最新動向」～ https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_190805.pdf)。

最後に、日本で 2021 年 11 月 1 日から開始された金融サービス仲介業では所属制が廃止されており、自らコンプライアンス責任を負う。これは英国の IFA や米国 RIA に似る(<https://www.fsa.go.jp/common/law/guide/kinsa/index.html>)。 2022 年 3 月 4 日現在、業者は株式会社 400F と株式会社 SBI ネオモバイル証券の 2 社となっている(<https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyoj/01.1kinsa.pdf>)。

英国の IFA や米国 RIA と似せるのであれば、英国のファンドプラットフォームや米国の RIA カストディアンなどファイナンシャル・アドバイザーをサポートする会社が重要であり、その拡大が期待される所だろう(ファンドプラットフォームは 2021 年 3 月 22 日付日本版 ISA の道 その 330「欧州資産運用業界最新動向」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_210322_2.pdf 、RIA カストディアンについては 2019 年 4 月 22 日付日本版 ISA の道 その 263「アドバイザーのフィーにサブスクリプション(リテイナー)・フィー!? 革新を生んだ『ウォール街のメーデー』に匹敵するシュワブの戦略」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190422.pdf)。

以 上

三菱 UFJ 国際投信【投信調査コラム】日本版 ISA の道 バックナンバー：
「各年ごと…<https://www.am.mufg.jp/market/report/investigate.html> 」、
「2013 年 2 月 1 日付日本版 ISA の道 その 1 から一気に見る/検索する…
<https://www.am.mufg.jp/smp/market/report/investigate.html> 」もしくは
Google 等で「投信調査コラム」もしくは「日本版 ISA の道」と検索。

本資料に関してご留意頂きたい事項

- 当資料は日本版ISA(少額投資非課税制度、愛称「NISA/ニーサ」)に関する考え方や情報提供を目的として、三菱UFJ国際投信が作成したものです。当資料は投資勧誘を目的とするものではありません。
- 当資料中の運用実績等に関するグラフ・数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。また、税金、手数料等を考慮しておりませんので、投資者の皆様の実質的な投資成果を示すものではありません。市況の変動等により、方針通りの運用が行われない場合もあります。
- 当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 当資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性等を保証するものではありません。
- 当資料に示す意見等は、特に断りのない限り当資料作成日現在の筆者の見解です。
- 投資信託は、預金等や保険契約とは異なり、預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- 投資信託は値動きのある有価証券を投資対象としているため、当該資産の価格変動や為替相場の変動等により基準価額は変動します。従って投資元本が保証されているわけではなく、基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。
- 投資信託は、販売会社がお申込みの取扱いを行い委託会社が運用を行います。
- 投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡しする最新の投資信託説明書(交付目論見書)の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
- クローズド期間のある投資信託は、クローズド期間中は換金の請求を受け付けることができませんのでご注意ください。
- 投資信託は、ご購入時・保有時・ご換金時に手数料等の費用をご負担いただく場合があります。