

一般社団法人 投資信託協会
広報部 調査広報室 調査広報室レポート

資産運用に係る投資家及び IFA アンケート調査結果（1）

—信頼関係の観点から—

はじめに

I IFA と IFA 利用者の意識比較

1. 投資において何を重視するか

—投資家、IFA とともに長期的スタンス

2. IFA と IFA 利用者の信頼関係

—IFA は顧客に信頼されていると自任し、利用者はブロガー・ユーチューバーを信頼

3. IFA を利用することの効果

—運用成績や投資態度に特段の好影響は見られず

II 金融機関担当者への意識との比較

—金融機関の担当者は必ずしも信頼されないものの IFA よりは頼りに

III まとめ

2022 年 3 月 28 日

一般社団法人 投資信託協会 広報部調査広報室 主任 篠原仁

はじめに

国民の資産形成推進の担い手として、金融機関から独立した IFA の役割は重要である。本レポートは、アンケートによる調査結果から、現時点における IFA と利用者の信頼関係等について検証するものである。

アンケートは株式会社 400F の協力の下、2021 年 7 月から 11 月にかけて、IFA262 人及びインターネット証券の利用者 9,500 人を対象に実施した。IFA と投資家の両者に同質の質問を実施することにより、IFA と投資家とで意識にギャップがないかを把握する目的で行ったものである。

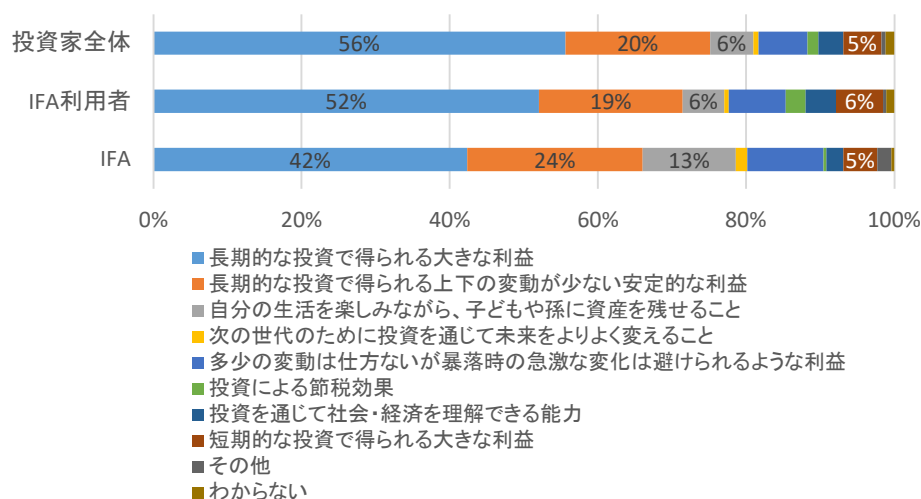
インターネット証券の利用者（以下、「投資家全体」）のうち、現在投資中の者（以下、「投資家（投資中）」）は 95%（9,048 人）、IFA の利用者（以下、「IFA 利用者」）は約 12%（1,120 人）である。（なお、この IFA 利用者と IFA262 人の顧客は必ずしも一致するものではない。）また、IFA への質問は、IFA が想定する自身の典型的な顧客の状況や認識を尋ねたものである。（設問により、グラフの凡例において「／」で区切った右側の回答がこれに当たる。）

I IFA と IFA 利用者の意識比較

1. 投資において何を重視するか

－投資家、IFA とともに長期的スタンス

（図表 1） （自身の／顧客の）投資で最も重視する「利益」



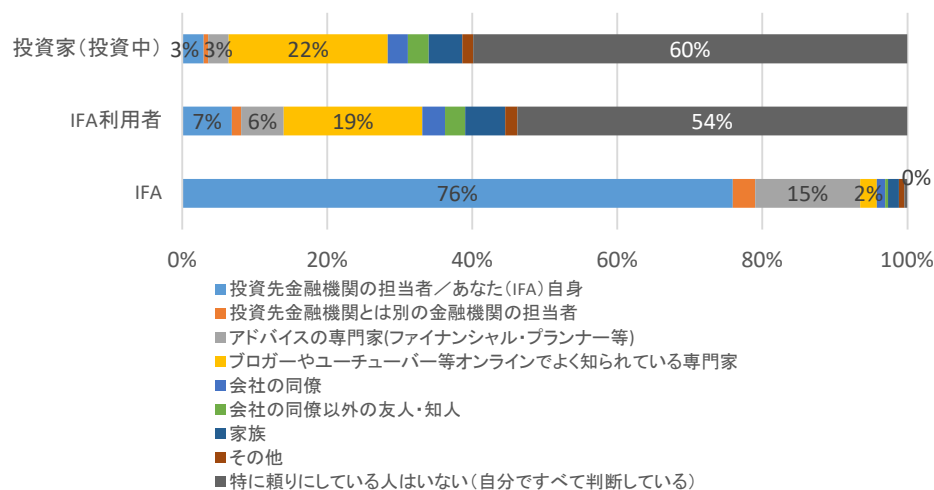
図表 1 は、投資で最も重視する「利益」について聞いた結果である。

投資家全体と IFA 利用者のいずれにおいても「長期的な投資で得られる大きな利益」が最多を占める。次点は、「長期的な投資で得られる上下の変動が少ない安定的な利益」である。「長期的な投資」についてはキャピタルゲインの他、分配金を想定した回答者も存在すると思われるが、いずれにせよ、短期的利益を求める投資家は少数で、「自分の生活を楽しみながら、子どもや孫に資産を残せること」等の回答者を含め、大多数の投資家が長期的スタンスにより投資を行っているとしている。これは IFA の認識とも大筋で合致しているところであり、IFA と IFA 利用者は投資において共通の方向を向いていると言える。

2. IFA と IFA 利用者の信頼関係

－IFA は顧客に信頼されていると自任し、利用者はブロガー・ユーチューバーを信頼

(図表 2) 資産運用(投資)の相談相手で最も頼りにしている人



投資家に「資産運用の相談相手として最も頼りにしている人」を、IFA に「顧客が資産運用の相談相手として最も頼りにしているだろうと思われる人」を聞いた結果が図表 2 である。IFA の回答では、実に 76% が資産運用に際して顧客は自身 (IFA) を頼りにしていると自任し、自身以外の「アドバイスの専門家 (ファイナンシャル・プランナー等)」(以下、「FP 等」) との回答 (15%) を含めると、IFA の 90% 以上が、顧客から IFA や FP 等の専門家が最も頼りにされていると認識している。

一方、IFA 利用者が最も頼りにしていると回答するのは、過半数を占める「特に頼りにしている人はいない」を除くと、「ブロガーやユーチューバー等オンラインでよく知られている専門家」(以下、「ブロガー・ユーチューバー等」) が 19% で最多である。これは、利用する IFA が含まれる「投資先金融機関の担当者」(7%) 及び FP 等 (6%) の合計である 13%

を上回る。IFA 利用者であっても、IFA 側の回答とはギャップが存在している。この結果を見る限りでは、IFA はまだ十分に、IFA 利用者から信頼を得られていないのではなかろうか。

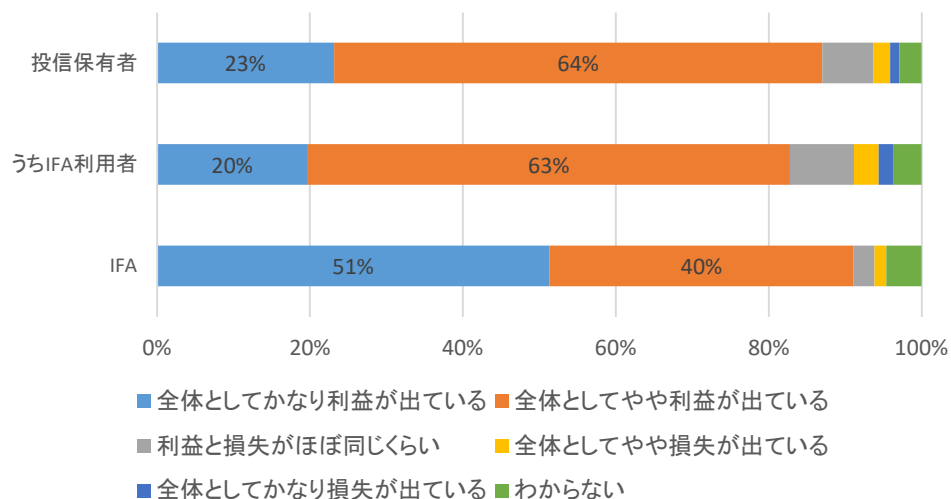
3. IFA を利用することの効果

－運用成績や投資態度に特段の好影響は見られず

上記のとおり、IFA と IFA 利用者との間には、まだ必ずしも十分に信頼関係が構築されていないと考えられる。一方、投資家は全体的に「自分ですべて判断した」と認識する傾向があるかも知れず、この中には、IFA に相談し、その影響を受けている人も存在すると考えられる。その場合、投資家の自己認識にかかわらず、結果としてより良い運用成績が得られたり、長期的な目線に立ち、日々の生活では安心した状態が得られていたのであれば、IFA を利用したことによる一定の成果が得られたと言えるかも知れない。これを測定するため、運用成績、資産運用残高の確認頻度、相場急落時の対応についての回答から IFA の利用による成果を検証した。

① 運用成績について

(図表 3) (自身の／顧客の)投資信託の損益状況の認識



投資信託の損益状況について聞いた結果が図表 3 である。

投信保有者の 8 割超が、「利益が出ている」と実感している。投信保有者とそのうちの IFA 利用者について、「全体としてかなり利益が出ている」、「全体としてやや利益が出ている」と回答した者の割合に差はほとんどなく、IFA を利用したことによる効果は認められない。これは、IFA の 51%が、顧客は「全体としてかなり利益が出ている」と認識していることと

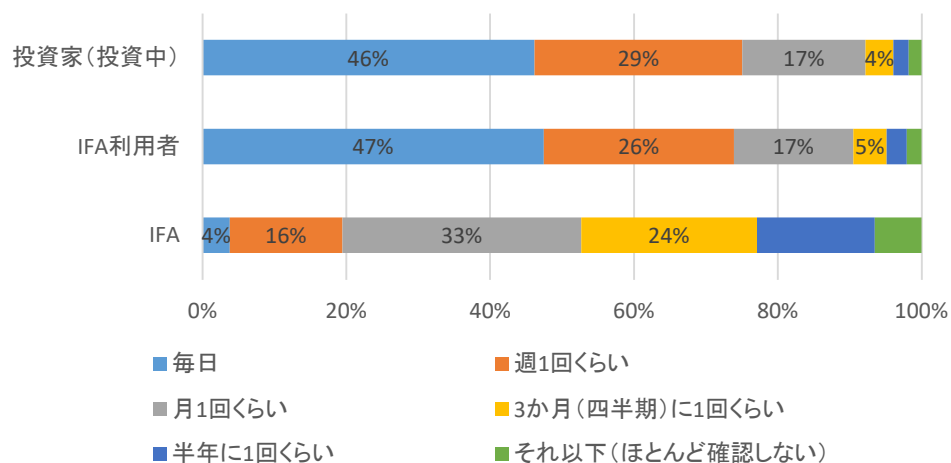
対照的である。

本質問は、利益あるいは損失について具体的な額や運用商品の騰落率を聞くものではなく、「かなり」や「やや」といった主観で回答するものであり、一般投資家である IFA 利用者は金融の専門家たる IFA に比して、投資信託のリターンへの期待が高いことが結果に影響した可能性もある。いずれにせよ、投資信託の損益状況に対する認識が、IFA と IFA 利用者とは乖離が生じていると言える。

投信保有者である投資家のリターンへの期待が過大であるとすれば、IFA を利用することにより投資信託のリターンについて妥当なイメージを持ち、IFA の認識に近づいていれば望ましいと言えるが、今回の結果からそれは見てとれない。

② 資産運用残高の確認頻度

(図表 4) 資産運用残高をどれくらいの頻度で確認しているか／
顧客は確認すべきと思うか



現在投資を行っている投資家に、資産運用残高の確認頻度について、また、IFA に対して、顧客がどの程度の頻度で資産運用残高の確認をすべきかについて聞いた結果が図表 4 である。

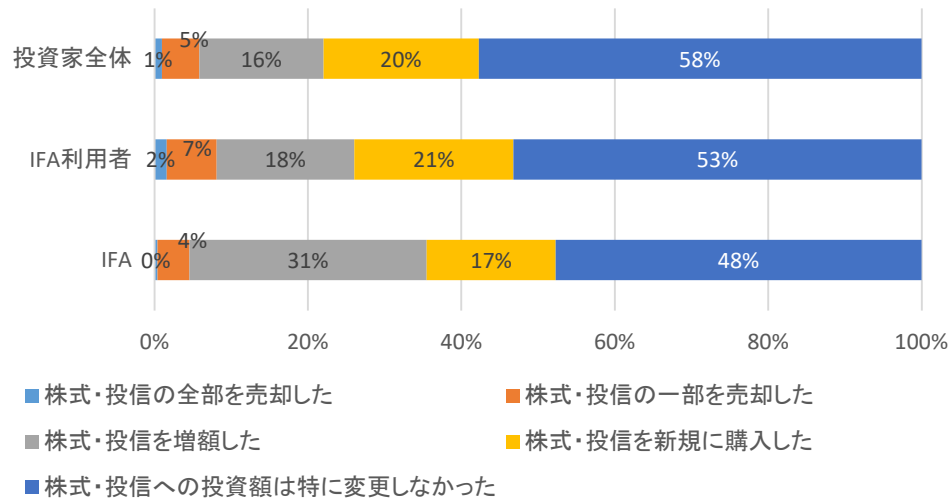
IFA の約半数が、顧客が自ら資産運用残高を確認するのは「3 か月に 1 回以下で良い」としているのに対し、投資家はその半数近くが「毎日」確認しており、「3 か月に 1 回以下」の頻度で確認している投資家は 10%に満たない。なお、IFA 利用者と投資家全体の資産運用残高確認頻度に大きな差は見られない。

③ 相場急落時の対応

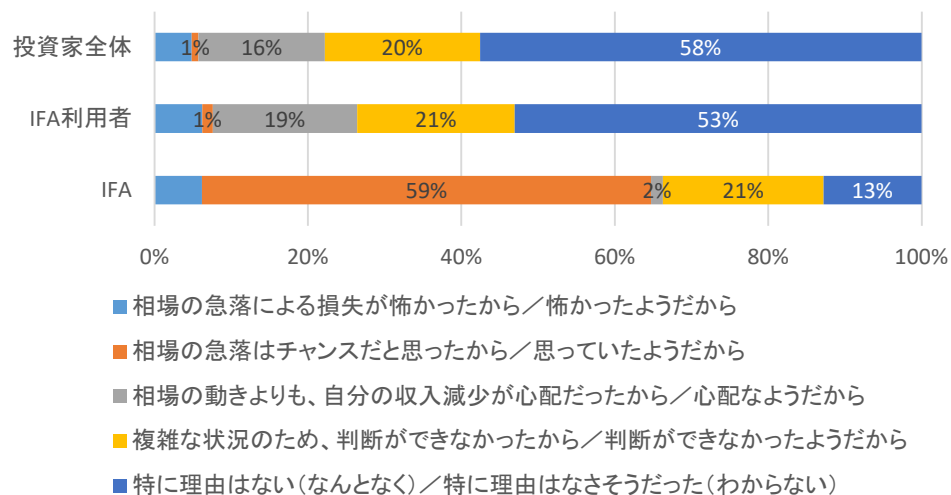
2020年3月の新型コロナウイルス感染症の拡大により株式相場が急落したことから、緊急時の投資行動について聞いた結果が図表5である。

株式・投信への投資について、投資家全体と IFA 利用者の対応に大きな差異は認められず、「特に変更しなかった」が50%超で、全部または一部を売却した割合は10%に満たなかった。IFA が想定する、顧客の対応も大筋で一致しているが、その理由については認識に差がある。

(図表5) コロナによる相場急落時の(自身の／顧客の)対応について



(図表6) コロナによる相場急落時の対応理由



図表6は、図表5のコロナによる相場急落時の対応を行った理由（IFAにおいては顧客の対応理由の推測）を示したものである。

投資家全体とIFA利用者の理由に大差はなく、「なんとなく」が50%以上であり、これに「複雑な状況のため、判断が出来なかったから」を加えると80%近くとなり、全体に状況判断が難しく、確信がないままに行動したことがうかがえる。

一方、IFAは「（顧客は）相場の急落はチャンスだと思っていたようだったから」とする回答が59%を占めた。これは、図表5において株式・投信を「増額した」及び「新規に購入した」の合計48%を超えるものであり、相場は急落後に回復したことから、顧客の成功例を実態以上に想定して回答したものと思われる。

また、投資家全体では16%、IFA利用者では19%と一定の割合を占めた、「相場の動きよりも、収入減少が心配」とする回答が、IFAにおいては2%しかなかった。この結果からは、IFAが顧客の不安を十分に理解できていないことがうかがえる。

投資家の投資のスタンスにより、日々の資産確認や相場急落時の対応に一律の正解がある訳ではないものの、図表4、5に示されたとおり、必ずしもIFAを利用したからといって、投資家が日々の相場の上下に左右されずに泰然と安心感をもって行動することには未だ結びついていないと言えるのではないかな。

改めて図表1と図表4、5、6を併せて考えてみると、投資家は長期投資を志しながらも、近視眼的な行動をとりがちであると言えよう。これに対して、IFAは顧客の資産運用に対するあるべき姿のイメージを共有しつつも、そのイメージに向けて投資家の行動や運用成績を十分に变容させるまでには至っていない実態が浮かび上がる。

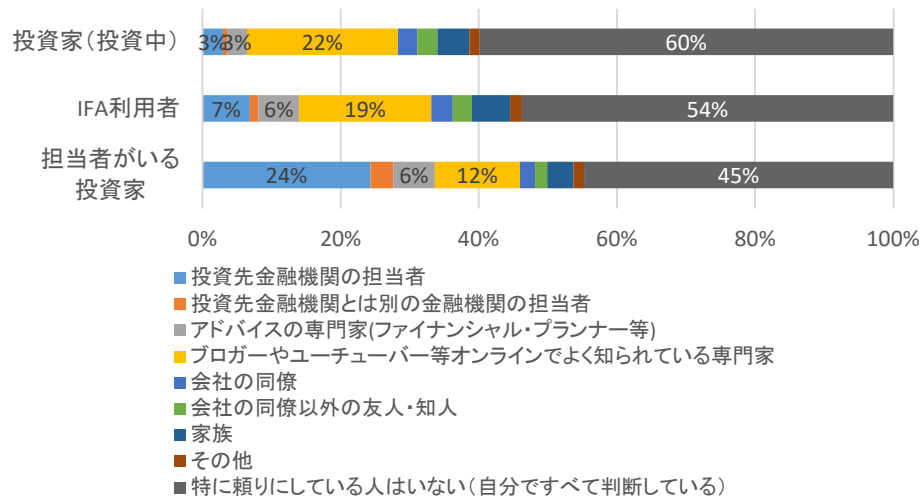
II 金融機関担当者への意識との比較

一金融機関の担当者は必ずしも信頼されないもののIFAよりは頼りに

前章において、IFAとその利用者の意識の乖離について示したが、本章においては、IFA以外の担当者を金融機関に有する投資家（投資家9,500人中916人、以下、「担当者がいる投資家」）の意識にも焦点を当てたい。

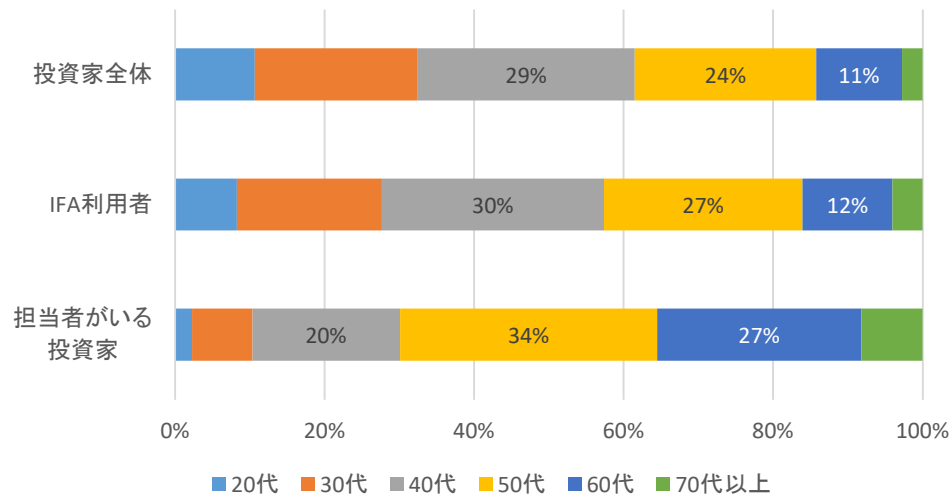
図表7は、図表2と同じ質問について、担当者がいる投資家の回答を抽出したものである。「特に頼りにしている人はいない」との回答を除くと、投資家（投資中）及びIFA利用者では、ブロガー・ユーチューバー等を最も頼りにすると回答する割合が約20%と目立つのに対し、担当者がいる投資家では「投資先金融機関の担当者」が24%と最多である。

(図表 7) 資産運用(投資)の相談相手で最も頼りにしている人

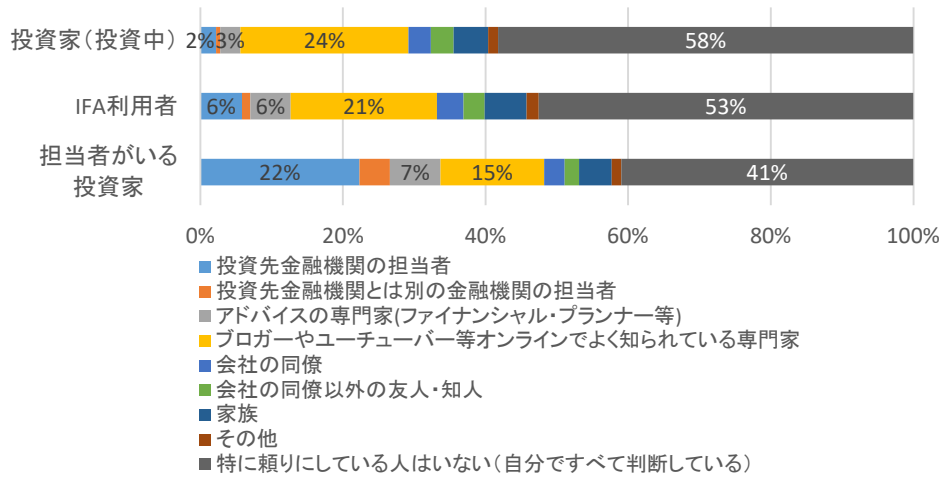


なお、図表 8 のとおり、担当者がいる投資家は投資家全体に比べて 60 代以上の回答者の割合が高いが、50 代以下に限定した図表 9 の回答を見ても、この傾向は変わらず、22%が投資先金融機関の担当者を最も頼りにすると回答している。

(図表 8) アンケート回答者の年代

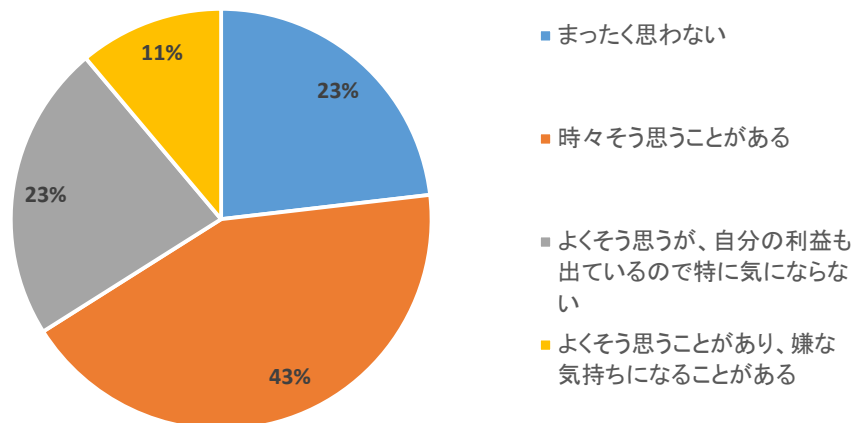


(図表 9) 資産運用(投資)に関する相談相手で最も頼りにしている人
(50代以下の回答)



ただし、図表 10 のとおり、担当者がいる投資家に聞いた「顧客の利益よりも自社の利益になるような金融商品を担当者が勧めていると思うことがあるか」との質問に、それを不快とするかは別として、76%が「思うことがある」と回答している。この点、担当者は投資家から疑念を持たれることがないように、注意する必要がある。

(図表 10) 顧客の利益よりも、自社の利益になるような金融商品を
担当者が勧めていると思うことがあるか



Ⅲ まとめ

I 章 2 及び II 章を併せて見ると、現状では、まだまだ十分に、IFA とその利用者の間に相互の信頼関係が構築されているとは言えず、今回のアンケートでは、資産運用の相談相手としては従来型の金融機関の担当者に及ばない結果となっている。

また、I 章 3 に示したとおり、投資家が IFA を利用することにより運用成績が向上したと認識するに至っておらず、顧客の運用スタイルが長期的・安定的なものに近づくことにも繋がっていない。

母数が少ないため本レポートにおいては詳述を割愛したが、IFA 利用者のうち金融資産を 5,000 万円以上保有する者に絞ると、FP 等を最も頼りにするとの回答の割合が、「金融機関の担当者」や「ブロガー・ユーチューバー等」を最も頼りにするとの回答の割合並みに向上する。これは IFA のサービスが未だ主に富裕層に向けて行われていることを示しているのではないか。これから資産形成を行う上で専門家のアドバイスを必要とする投資家には、まだ IFA の恩恵が及んでいないのではないだろうか。

今回のアンケートでは IFA について厳しい結果も見られたが、意識のギャップは IFA のその役割の自負と捉えることが出来、図表 1 で示したとおり、IFA の長期的視野に基づく投資への認識は投資家が本来意図する投資の目的と軌を一にするものであり、投資家の利益にかなう。IFA の利用者が IFA の利用により、より良い資産形成が行えていると実感でき、また、富裕層だけではなく一般国民に IFA のサービスとその利点が広まることが望まれる。

本レポートは「(1)」と称したが、「(2)」以降では一定以上の資産を有する投資家や担当者がいる投資家の意識について検討したい。

(問い合わせ先)

一般社団法人 投資信託協会

広報部 調査広報室

03-5614-8406

jita-research@toushin.or.jp