

金融商品仲介業(証券仲介業)の現状について ～改定版Ⅲ

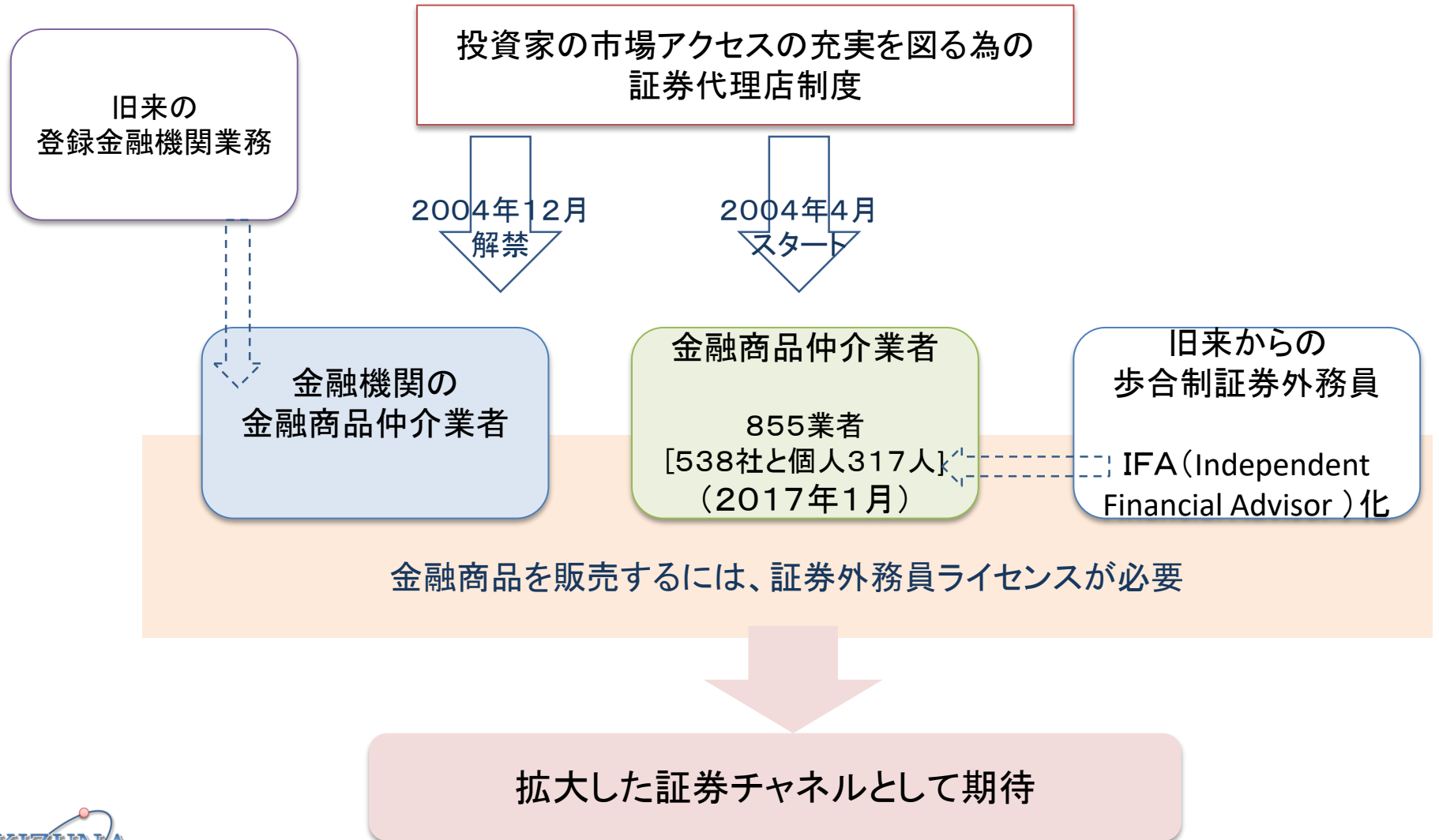
平成29年3月14日



株式会社資本市場研究所きずな

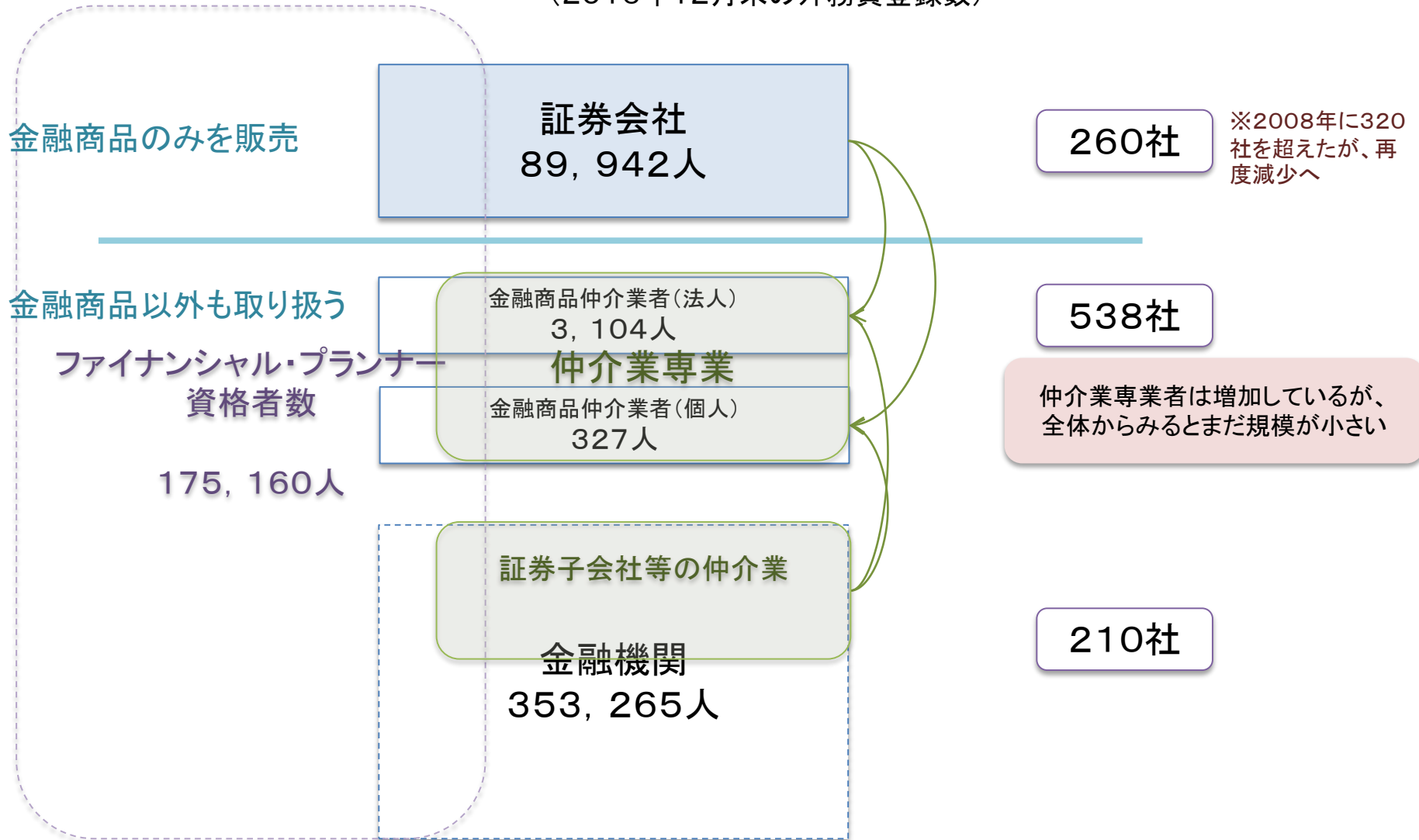
金融商品仲介業制度の概要

証券市場の改革促進



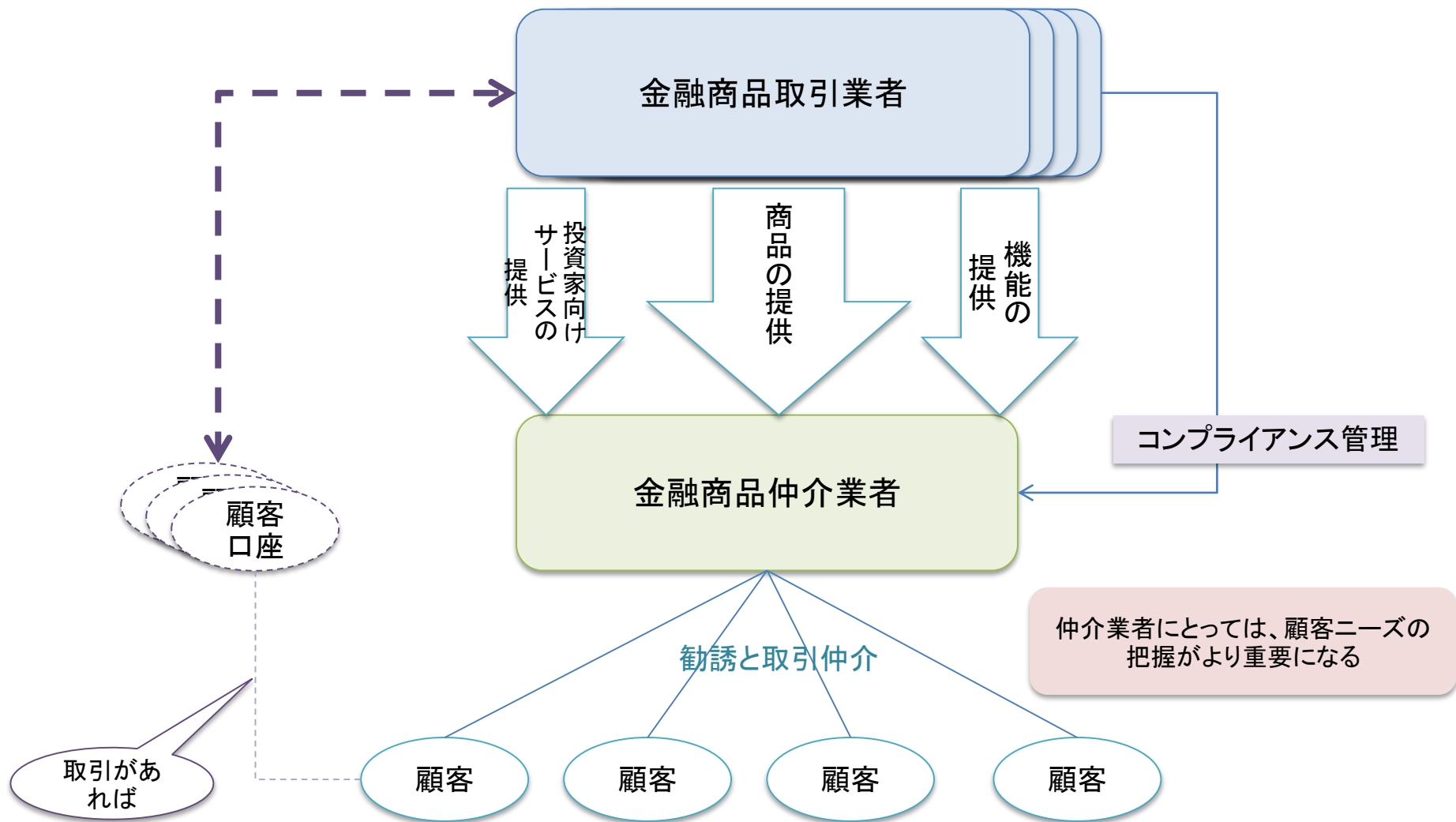
金融商品の販売者数と仲介業

(2016年12月末の外務員登録数)



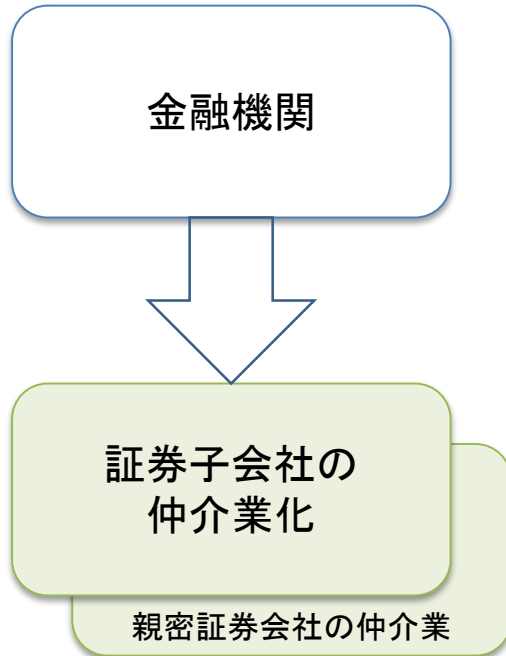
※外務員数以外は、証券業協会等の統計から2016年12月時点で可能な限り新しい数値で作成

仲介業の仕組み



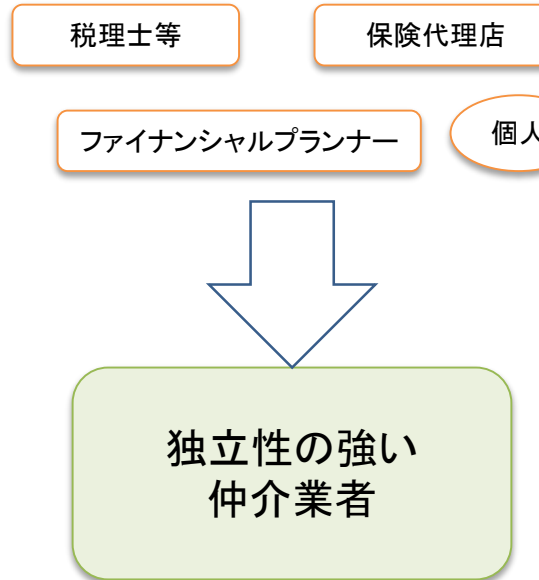
仲介業者への3パターン

パターン1



顧客口座を同一金融グループで管理する目的から、上位地銀も証券子会社を保有し、その仲介業者化へ

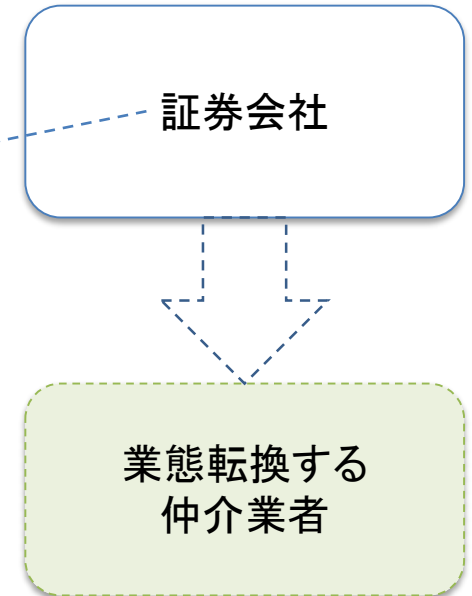
パターン2



金融商品取引業者選択のポイント

- 商品・サービスの品揃え
- 仲介元ブランド力
- 収益性

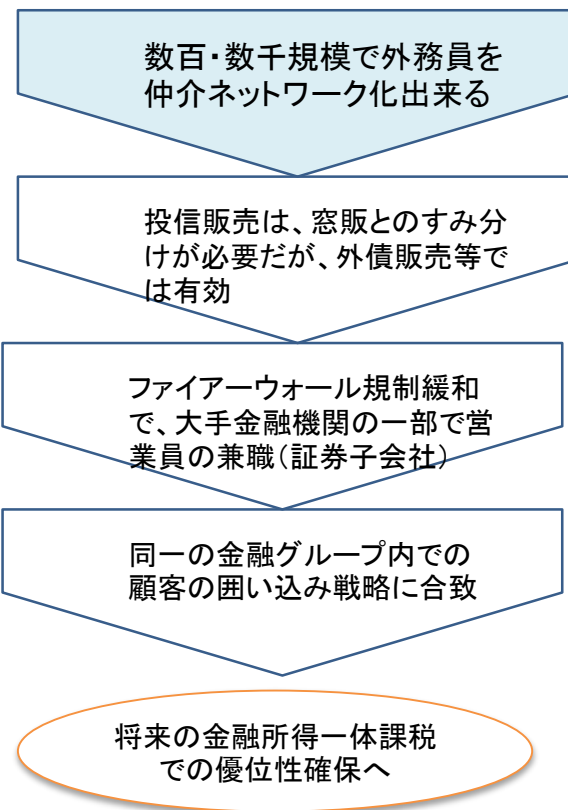
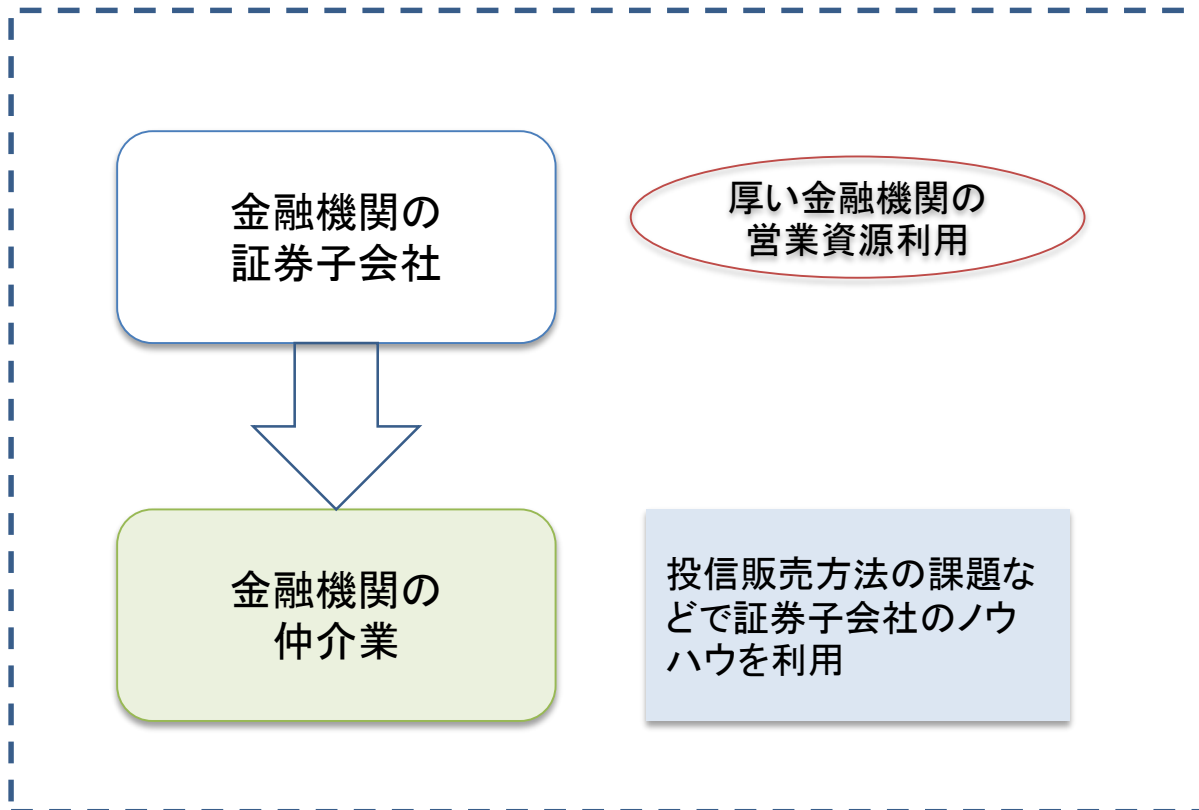
パターン3



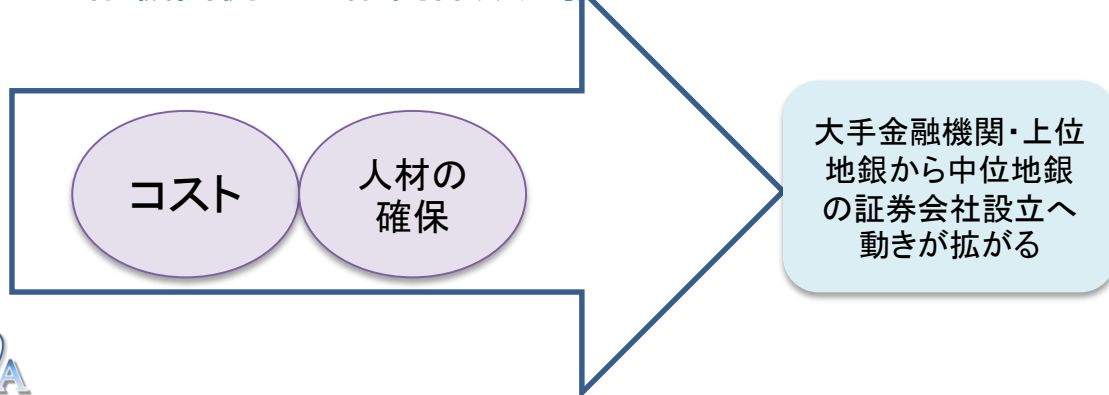
中堅以下の証券会社で、数例あり。また支店リストラ策などでも使われている

最大の課題は、どの証券会社の仲介を行うか

パターン1について



金融機関側の金融商品販売強化に適している



地銀全体に、外債販売目的で、野村・大和の仲介を行うケースが拡大

大手金融機関では、兼職利用で営業部店の販売力強化へ

パターン2について

証券チャネルの拡大で最も期待された層だが、大量に組織化していくのが難しい

既存のネットワークを仲介業者化できるか

専用システム提供

営業支援

税理士等

保険代理店

ファイナンシャルプランナー

個人

最近、個人の仲介業が増加

独立性の強い
仲介業者

仲介業者の金融商品取引業者選択のポイント

商品・サービスの品揃え

相手ブランド力

収益性(手数料配分率)

ネットワーク化コストをどこまで負担していくのが証券側の問題となる

パターン3について

一時、証券会社のリストラ・業態転換に利用されたが...

証券会社

仲介業者に業態転換した元証券会社

自己資本規制等からは解放

顧客の為にどう最良執行義務を果たすか

自分の顧客は、統合して資産管理したいはず

顧客口座は、仲介元の証券会社に移行してしまう。

ポイント

系列化？

1社専属の
仲介者になるか

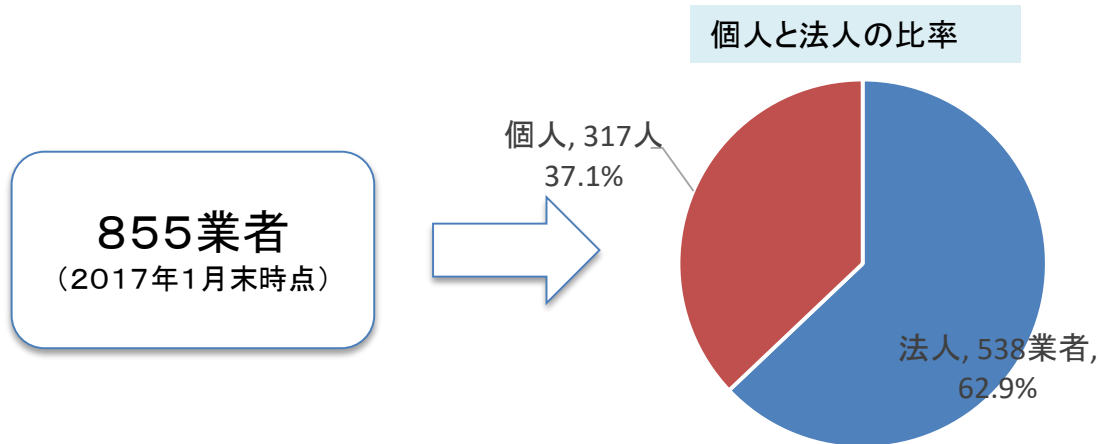
仲介専用
システム

複数社を選択可能な
仲介者になるか

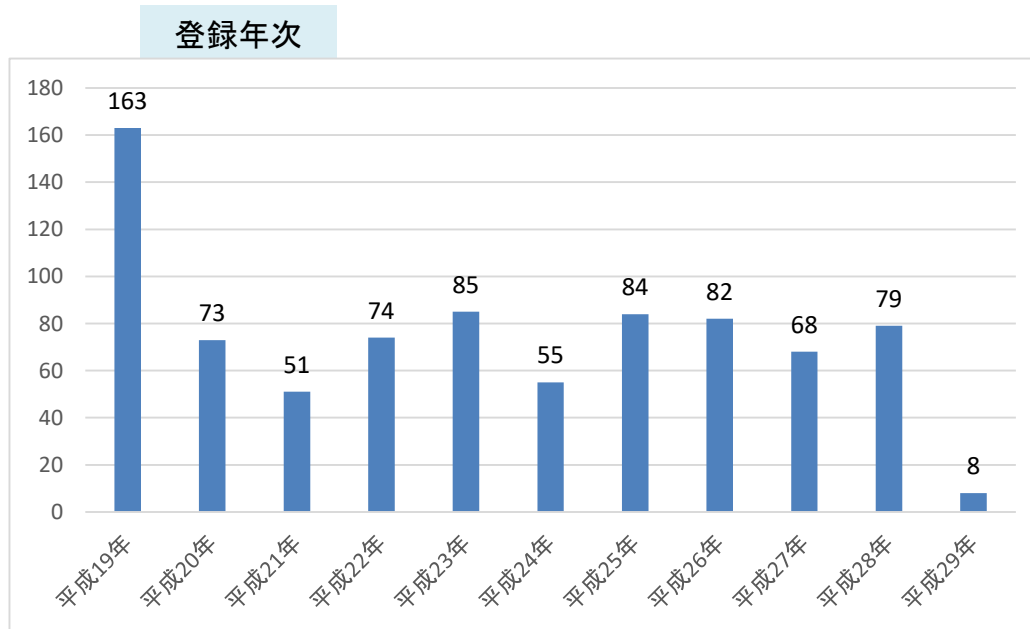
プラットフォーム
組織

別の商品流通ルート
を共有するネットワークに
参加するか

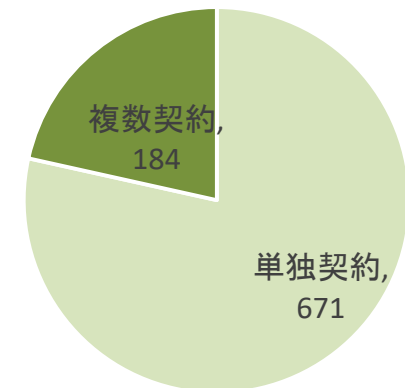
金融商品仲介業者の現状 (2017年1月末時点)



最近は、年間100業者程度が登録し、70~80業者程度が登録取り下げの状況



証券会社との契約形態



※金融庁資料より作成

金融商品仲介業者仲介元の状況

各社の仲介業者ネットワーク
化は強化組と撤退組に分かれてきた

2014年8月末

| 仲介元証券会社 | 仲介業者数 |
|-----------------------|-------|
| エース証券株式会社 | 311 |
| 株式会社SBI証券 | 193 |
| 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 | 98 |
| PWM日本証券株式会社 | 79 |
| 高木証券株式会社 | 74 |
| SMBC日興証券株式会社 | 65 |
| 楽天証券株式会社 | 42 |
| 株式会社証券ジャパン | 42 |
| あかつき証券株式会社 | 40 |
| 日産センチュリー証券株式会社 | 39 |
| スーパーファンド証券株式会社 | 32 |
| 藍澤証券株式会社 | 27 |
| アーツ証券株式会社 | 18 |
| リーディング証券株式会社 | 18 |



2017年1月末

| 仲介元証券会社 | 仲介業者数 |
|-----------------------|-------|
| エース証券株式会社 | 382 |
| 株式会社SBI証券 | 171 |
| 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 | 87 |
| PWM日本証券株式会社 | 86 |
| 高木証券株式会社 | 42 |
| SMBC日興証券株式会社 | 0 |
| 楽天証券株式会社 | 63 |
| 株式会社証券ジャパン | 44 |
| あかつき証券株式会社 | 52 |
| 日産センチュリー証券株式会社 | 42 |
| スーパーファンド証券株式会社 | 31 |
| 藍澤証券株式会社 | 26 |
| リーディング証券株式会社 | 20 |

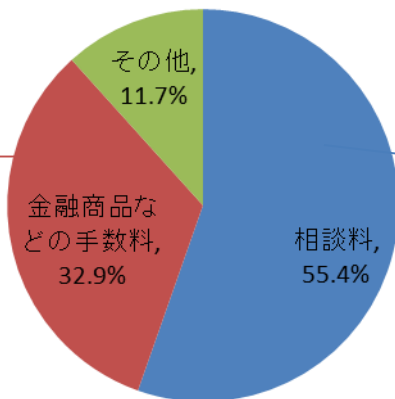
独立系仲介業者の実像

金融機関から独立した金融商品仲介業者は、会計士や税理士など士業の方もいらっしゃるが、ファイナンシャル・プランナー資格(FP)をもって、顧客と顧問契約などを結び、金融商品の販売を行うというのがメインのビジネスモデルとなっている。

独立系FP一人当たりの
平均年収305万円

法人の仲介業者は、平均
で5.2人の外務員≒FP

この部分が証券会社と関係する仲介業者本来の部分



1FP当たり平均顧問契約数
個人・・・18.3人
法人・・・5.8社

相談内容

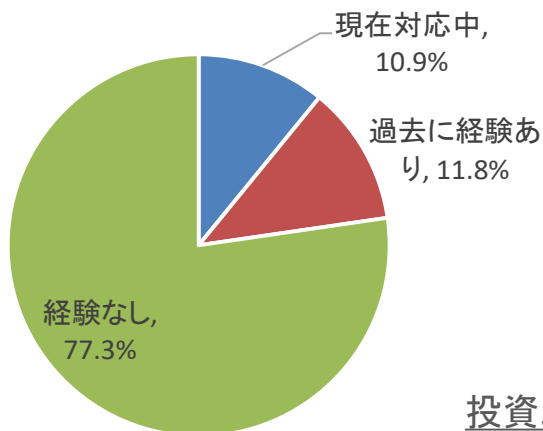
- ・保障、補償設計・・・25.5%
- ・相続、事業承継・・・21.0%
- ・ライフプランニング・・・19.8%
- ・金融資産運用設計・・・10.2%

1時間あたり平均相談料
6,300円

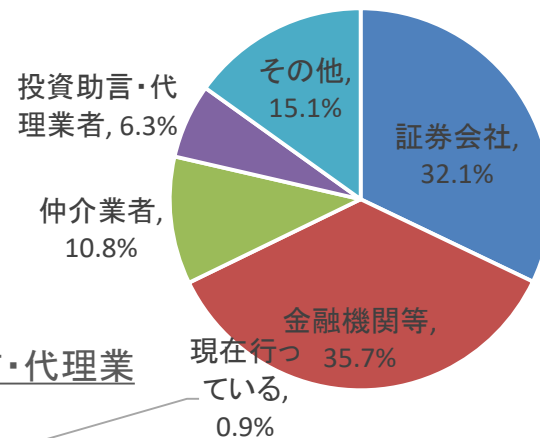
CFP・AFP 認定者の資産形成アドバイス実態

一方、ファイナンシャル・プランナー資格者(FP)が投資助言だけで収入を得ようとする、投資助言・代理業となるが、この業務を行う個人はごく少数となっている。

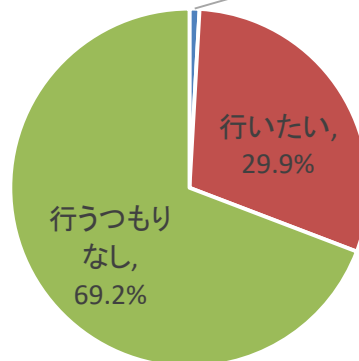
投資アドバイス経験



従事業態

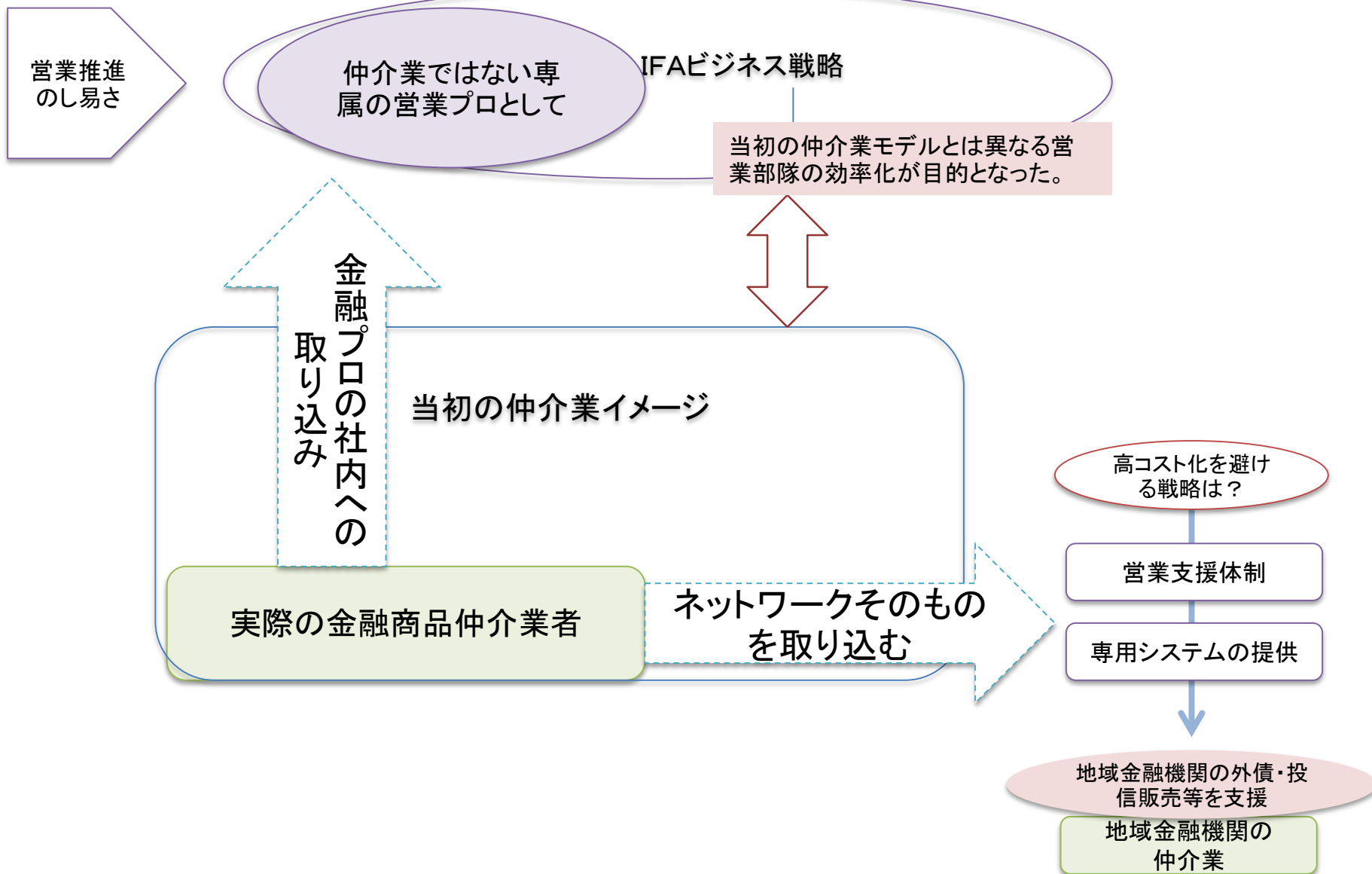


投資助言・代理業



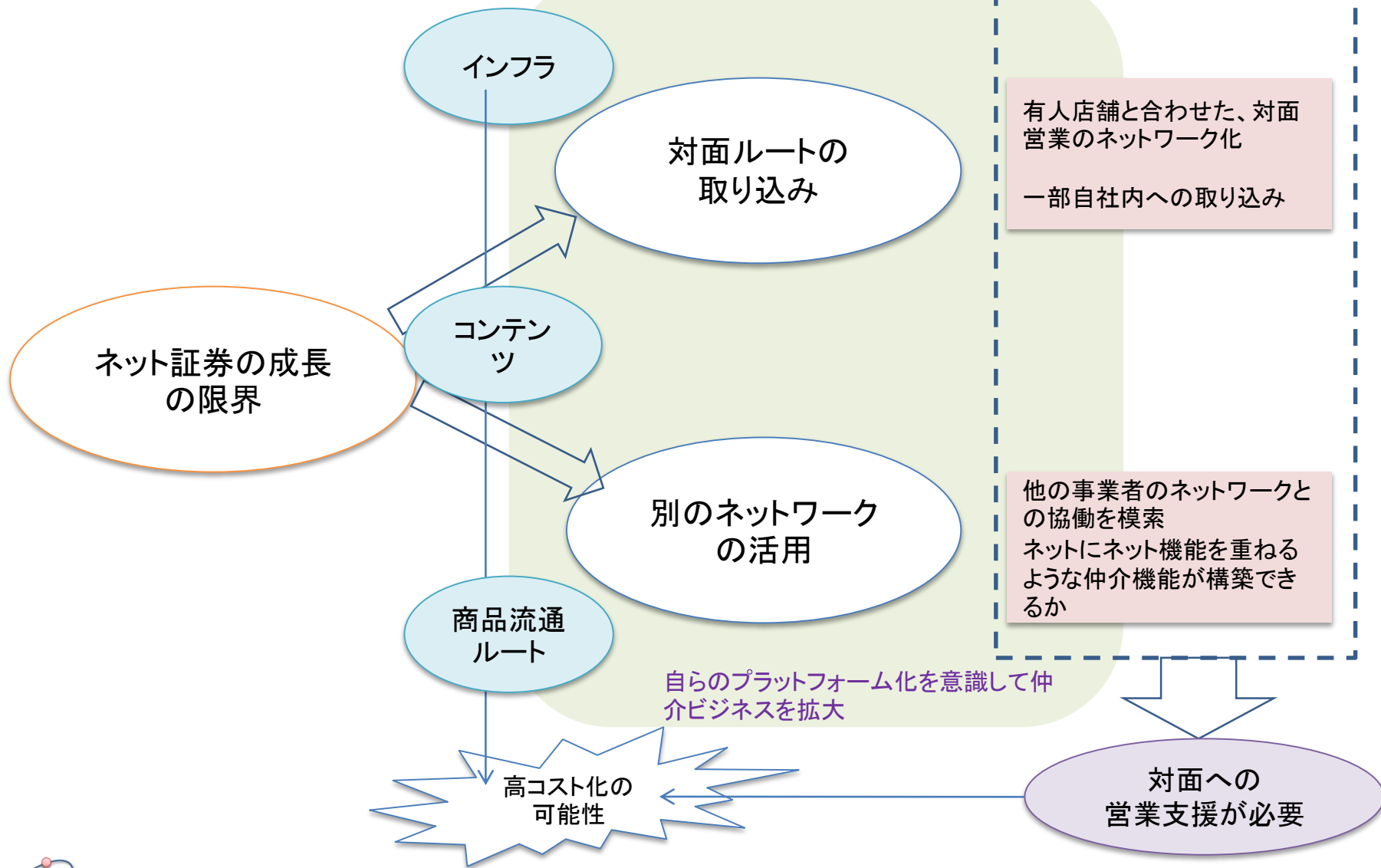
※FP協会“平成27年CFP®・AFP 認定者への資産形成アドバイスに関するアンケートより作成

大手証券の戦略



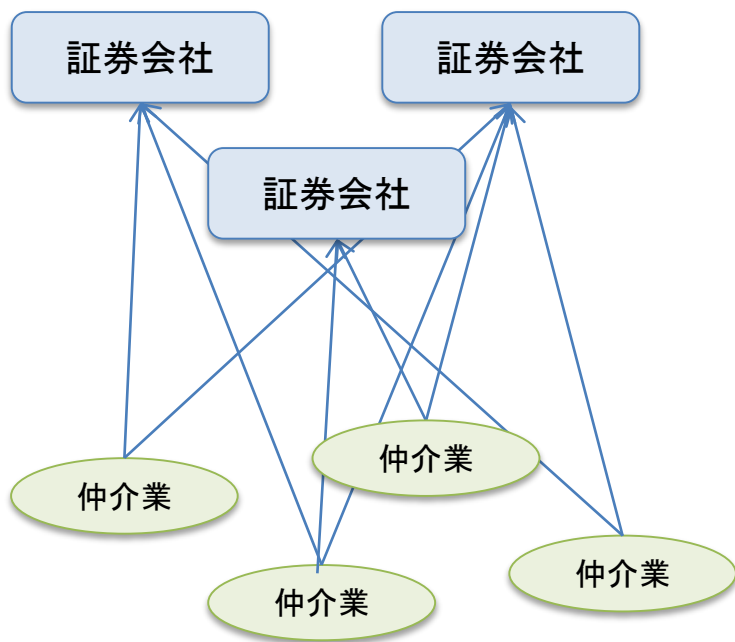
ネット証券の戦略

仲介ビジネス



中堅証券会社等の対応と問題

積極活用派



コスト

支店網整備の代替として展開



収益

有力仲介業の囲い込みで利益配分競争

リストラ利用派

支店コストの削減目的で、一部支店を仲介業化

営業部店のコストの削減目的で、該当部署を仲介業化

廃業などの受け皿として、営業部員による仲介業設立

自己資本比率から解放

他社のインフラ利用



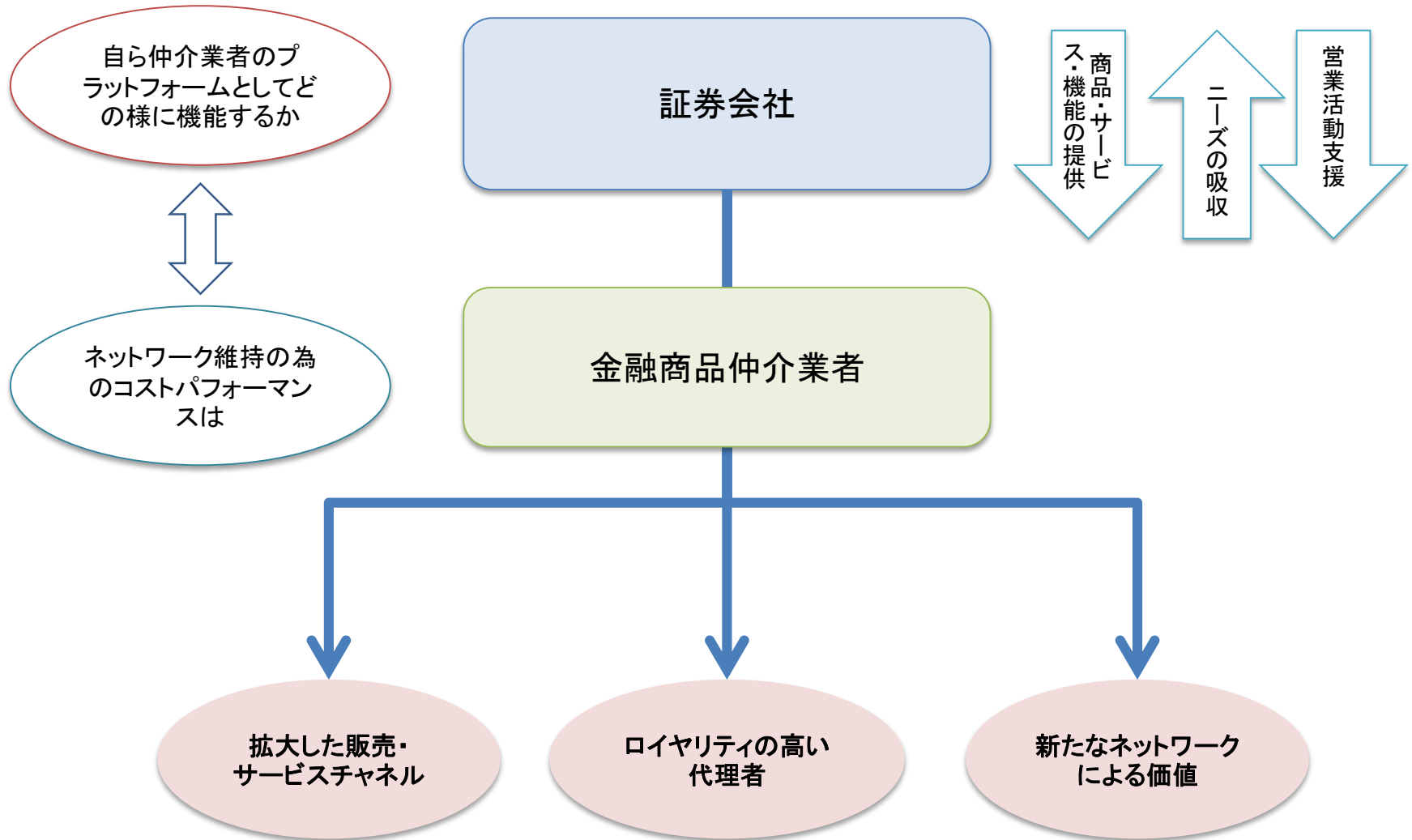
従業員の帰属性

営業推進の低下

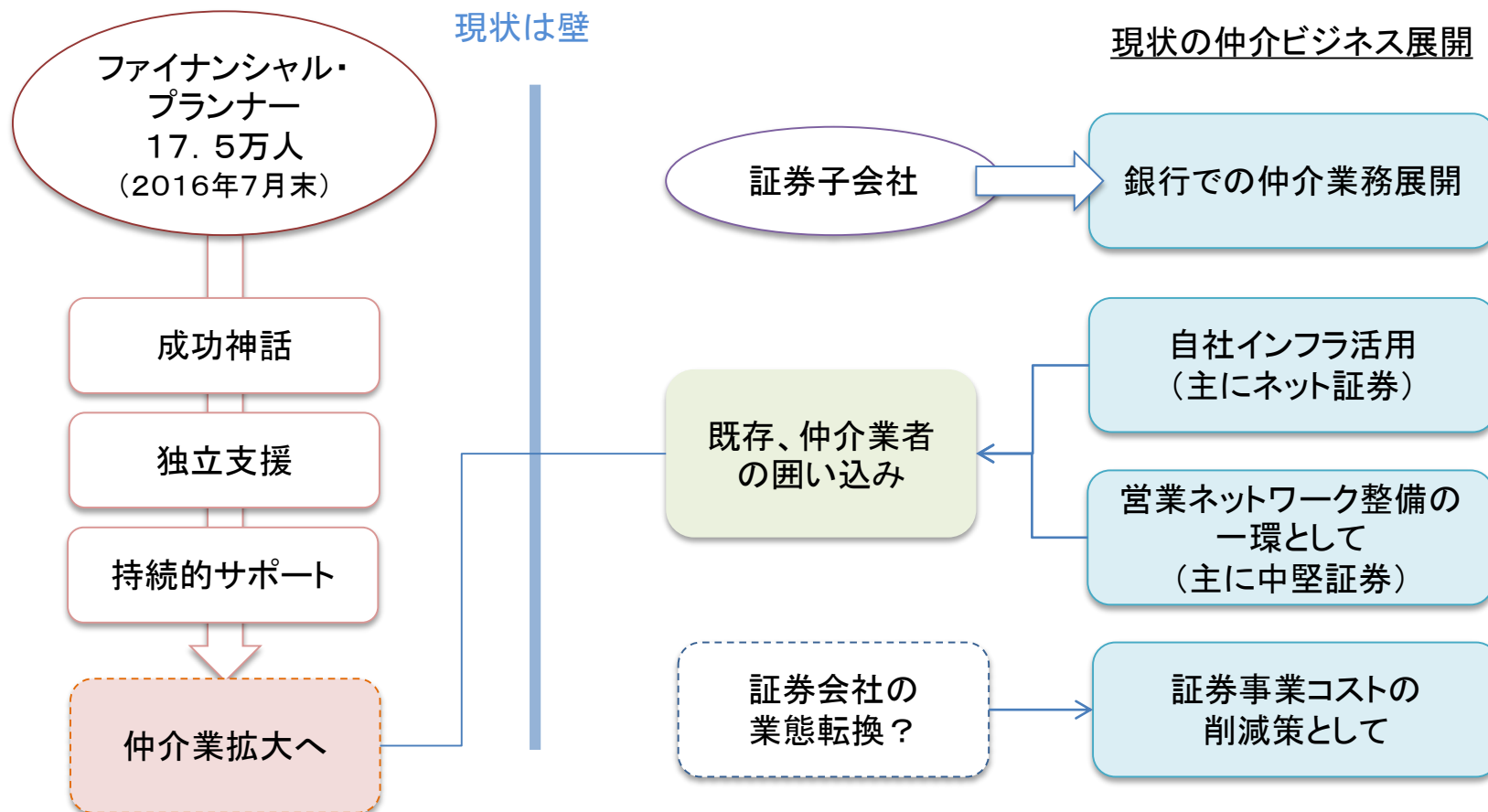
コスト削減効果

問題点

証券会社からみた仲介業ビジネスのポイント

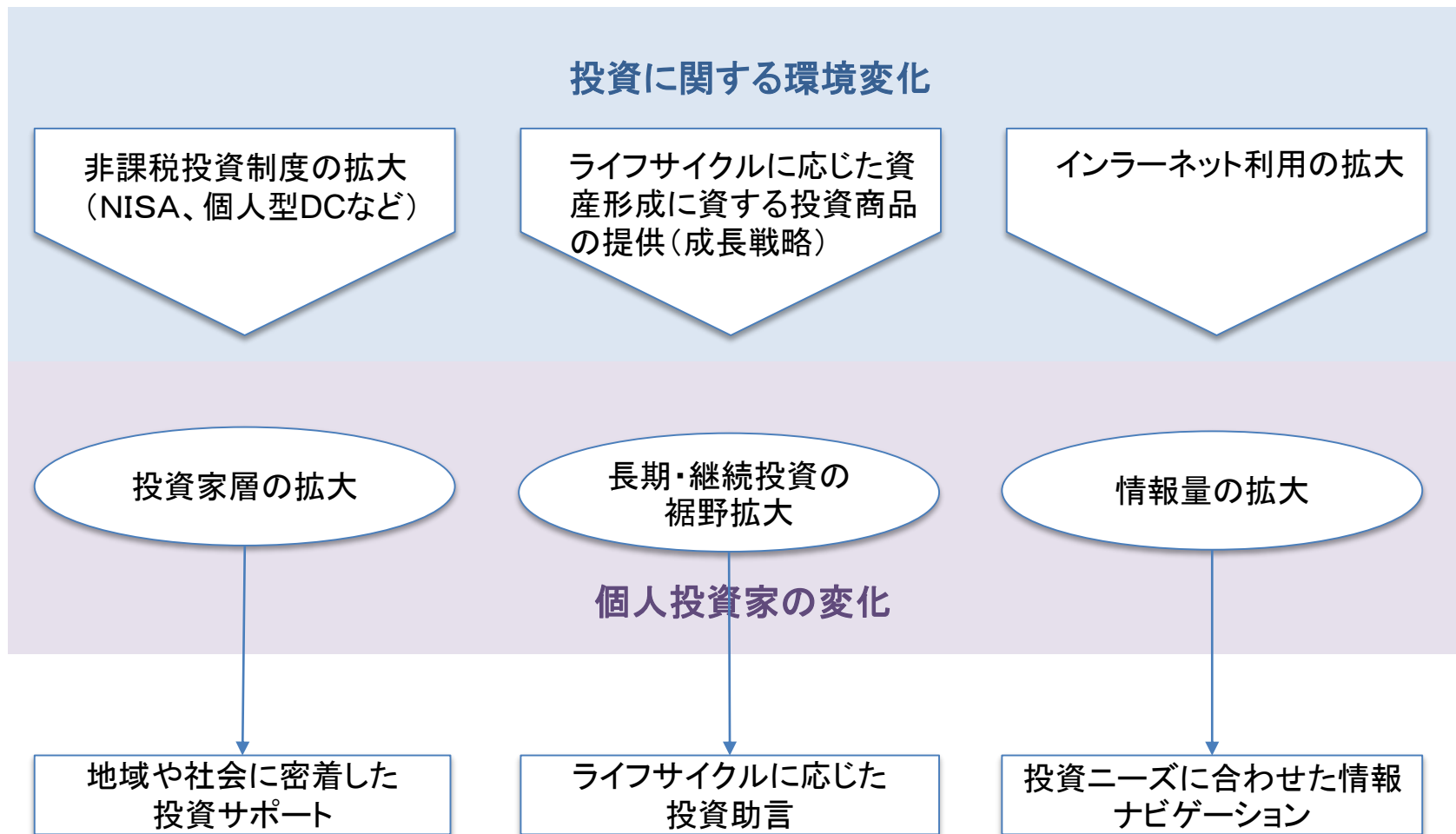


今後の独立系仲介業者の可能性



独立系仲介業者が増加していく可能性は、金融・保険・証券から独立して仲介業にトライする営業員が、魅力を感じるビジネスモデル(成功神話=収入・働き方・社会的役割)にかかっている。

個人投資家を取り巻く環境



個々の投資家に密着する仲介業者が優位となる局面もある

お問合せについて

本資料は、ビジネスモデルとしての金融商品仲介業の現状の説明を試みたものですが、この金融商品仲介業の可能性や現状の課題について、ご確認されたい事がありましたら、下記までお問い合わせ下さい。

弊社お問合せ先： 03－3249－5467
メール： info@fmr-d-kizuna.com

