

Special Interview

必要性高まる富裕層向けIFA 世代を超えて寄り添い最適解を提供

中立的な立場で資産運用のアドバイスを行うIFA（独立系金融アドバイザー）の中でも、富裕層に特化したサービスを提供するWells Partners。高まる社会的ニーズを背景に同社はいま、「富裕層ビジネスで自分の力を試したい」と考える人材を広く募集している。

非金融分野を含めた提案で 世代を超えて顧客に寄り添う

—日本におけるIFA市場の今後の成長性についてどのようにお考えでしょうか。

福井 個人が金融機関に求める商品やサービスは多様化の一途をたどっています。特に当社がメインターゲットとする富裕層はその傾向が顕著といえるでしょう。既存の金融商品・サービスでは、富裕層のお客さまニーズを満たすことはできず、オーダーメイドのソリューションが求められます。そうした時代背景の中で、常に中立的な立場で顧客の要望に沿うアドバイスや商品・サービスを提供するIFAの必要性が高まっています。同時に大手の銀行・証券・保険会社からIFAに転身する人材も増加傾向にあります。働き方にも多様性が求められる中、既存の金融機関よりも個人の裁量が大きいIFAに魅力を感じる人が増えているのでしょう。顧客ニーズと働き手の両面でIFAの存在感は高まっており、市場規模は今後ますます拡大していくと考えます。

—Wells Partnersの強みや独自性はどこにありますか。

福井 まず、さまざまなバックグラウン

ドを持つ多様な人材が集まっている点です。税理士や公認会計士資格保有者、宅地建物取引士有資格者、元ファンドマネージャー、アナリスト、M&Aアドバイザー、IPOコンサルタントなど各分野のプロフェッショナルが在籍しています。さらにお客さまの資産規模に合わせて最大3名までのチーム担当制となっているので、一人では到底不可能な幅広い提案が可能です。家庭の事情で労働時間に制約がある場合でもチーム内で働き方を柔軟に調整し合うことで、お客さまサービスが止まることはありません。富裕層に向けたオウンドメディア『WMJ(Wealth Management Journal)』を運営している点も当社ならではの強みだと自負します。情報発信と同時に、『WMJ』を通じて新規のお客さまが流入してくる仕組みを確立しています。IFAとして自分の能力や専門性を生かしたいと思っても、新規開拓の営業力がないことで一歩踏み出せない人も多いはず。当社はそういう方でも活躍できる体制です。

多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルによって個人がなかなかアクセスできない金融商品を提供する一方、非金融分野でもお客さまの家族に密着したサービスを提供します。

例えば、お子さまの留学や塾の紹介、絵画やワイン、不動産などの売買、最近では介護施設をご紹介したこともありました。このように世代を超えてお客さまのご家族に寄り添い、最適なソリューションを提供する点も当社ならではの強みです。

—貴社で働く意義・やりがいはどこにありますか。

福井 富裕層のお客さまのニーズは本当に多岐にわたります。それらを丁寧にするにすぎず、最適解を提供することが求められます。しかし、既存の金融機関の商品・サービスラインアップには限界があります。欧米と同様に、日本でも富裕層に特化したIFAが必要で、当社はお客さまに提案できるソリューションの選択肢が多い分、向上心さえあれば非常にやりがいを実感できるでしょう。大手の金融機関や他のIFA会社に所属しているけど、提案の幅が限られていることにもその足りなさを感じている方はもちろん、「富裕層ビジネスで自分の能力を試したい」「時間に縛られず柔軟に働きたい」と考えている方には最適な環境だと思います。

成長余力を残すIFA市場 預かり資産日本一を目指す

—最後に貴社の今後の展望について教えてください。

福井 日本におけるIFAビジネスはまだ成熟とは程遠いのが現状です。多くのビジネスチャンスと共に、成長の余力は多分に残されています。今後10年以内にIFA事業者が大手金融機関と並ぶ日が来るでしょう。その中で当社は富裕層向けのIFA事業者として確固たる地位を築いていきたいと考えています。現在、東京以外に大阪と広島に



Wells Partners
代表取締役
福井 元明氏

(ふくいもとあき)慶應義塾大学経済学部卒業後、みずほ銀行に入社。リテール、超富裕層(企業オーナー及び地権者等)、国内外のファミリー・オフィス、事業法人向け資産運用助言及び融資・ローン業務等に従事。税理士法人やスイス現地プライベート・バンキング拠点への出向経験から、国内外の金融商品や幅広い金融知識に精通。欧米同様に日本でも、中長期的に真にお客さまの立場に立ち、ワンストップで自由度の高い金融サービスを提供したいとの想いから、Wells Partnersを設立。

拠点を構えていますが、国内外を含め拠点数を増やしていく予定です。

今後さらに多くの人材を集めて体制を強化していきます。IFAへの転身を考えているのであれば当社と一緒に力を発揮してほしいと思います。

富裕層を対象としたオウンドメディア WMJ (Wealth Management Journal)



富裕層が抱える固有の課題に対して、不動産管理、投資管理、節税対策などさまざまな分野から包括的にサポートするコンテンツを提供。新規のお客さまが流入してくる仕組みとしても機能する。



<https://wells-partners.co.jp/wmj/>

Wells Partnersのサービス提供イメージ



※金融商品仲介業(IFA事業)とは、金融商品取引業者(証券会社等)から業務委託を受けた有価証券の売買の媒介(仲介)等を行う行為をいいます。