

Special Interview

多様なプロフェッショナルによる
幅広いソリューション提供に強み

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。多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナルを多数抱える同社では、さらなるサービスの拡充を目指して人材を幅広く募集している。



Wells Partners
マーケティング/セールス担当 IFA ポートフォリオ・ストラテジスト
大崎 美紀氏 榎 秀樹氏 三浦 毅司氏

資産運用からM&Aまで
相談内容は多岐にわたる

—これまでのキャリアと現在の業務について教えてください。

榎 国内大手証券会社でリテール向けの営業を7年間務めた後、2021年1月にWells Partnersに入社しました。現在は、企業オーナーや事業法人を中心に約50名のお客さまを担当し、既存の金融商品・サービスに捉われないオーダーメイドのソリューションを提供しています。例えば、高度な分散投資を望まれる方には、株式や債券などにヘッジファンドやプライベートエクイティファンドなどを加えたポートフォリオを提案します。事業法人のお客さまからは、M&Aやファイナンスに関する相談を受けることも少なくありません。その場合も社内外の専門家と連携しながら、多様な最適解を提供します。

三浦 私は金融業界で38年のキャリアを持ちます。邦銀でキャリアをスタートさせた後、複数の外資系金融機関で株や債券のアナリストを務めてきました。現在は特許事務所に勤める傍ら、当社では投資情報やポートフォリオ、提案内容などの分析業務を行っています。具体的には、榎さんを始めとする社内のIFAから

相談を受け、お客さまのプロフィールや資産状況、ニーズなどを分析しながらIFAが実際に提案するポートフォリオのたたき台となるプランを作成しています。
大崎 私は大手クレジットカード会社で富裕層向けのサービスを担当していました。現在は、マーケティング/セールスという立場で当社の富裕層を対象としたオウンドメディアである『WMJ（Wealth Management Journal）』の運営を担当しています。

経験豊富な専門家の活用で
提案の質を高める取り組み

—Wells Partnersに転職した理由について教えてください。また実際に入社していかがですか。

榎 お客さまの豊かな人生を実現するためにより良い提案をしたいというのが転職の理由です。前職時代は、商品やサービスの選択肢が限られていることにもどかしさを感じるがありました。現在は、当社が強みとする金融・非金融を問わない幅広い提案が可能になり、自信を持ってお客さまのニーズや悩みをお伺いできるようになりました。時間や場所に縛られることなく、柔軟な働き方ができるようになったのもうれし

いですね。より良い提案を行うことだけに専念できる環境といえます。

大崎 富裕層ビジネスの分野でキャリアを積む中で、企業オーナーや富裕層の悩み・課題を聞く機会が多くなりました。しかるべき人を紹介するなど、自分が力になれる場合はそうしてきましたが、同時に複数の企業オーナーや富裕層から当社代表の福井の名前を聞くことがたびたびあり、それがとても印象的でした。富裕層に特化して幅広いソリューションを提供する当社ならこれまで自分自身が培った経験や人脈を生かせると思い、転職を決めました。実際に入社してみると、社内の風通しがよく、新しいことを積極的に取り入れる企業文化を持ち、とても働きやすいと感じています。

三浦 勤めていた金融機関を退職する際に誘われたのが入社きっかけです。自分の知識や経験をたくさんのIFAが頼りにしてくれる現状に、とてもやりがいを感じています。私の分析に基づく提案で契約が成立した時は特にうれしいです。

榎 実は私は前職時代から三浦さんのレポートを熟読してきました。知識として理解していてもそれを提案にどう

結び付けていいかわからない時に、三浦さんに相談できるのは本当に心強いです。

—最後に今後の目標などについて教えてください。

榎 私はIFA業界で「榎ブランド」を確立したいと思っています。「IFAの榎に相談すれば、きっと力になってくれる」。そんなふうによくの企業オーナーや富裕層から頼られる存在になりたいです。
三浦 各国で金融政策の転換期を迎え、足元で不安定な相場環境が続いています。資産運用におけるIFAの提案力は、こうした不安定な相場でこそ試されます。当社のIFAの提案がより良いものになるよう私の知恵や経験でサポートしていきたいと思っています。

大崎 まず『WMJ』をもっと魅力的なウェブサイトにするべく、コンテンツを充実させていきます。同時にターゲットをマス向けにシフトした新たなメディアを立ち上げる構想もあるので実現させたいですね。全社的な目標としては、今後ますます市場の拡大が予想されるIFA業界の中で、富裕層に特化したIFA事業者として確固たる地位を築いていきたいです。

Top Message

IFAへの転身を考えているなら
ぜひ当社で力を発揮してほしい

富裕層のお客さまのニーズは多岐にわたり、それらを丁寧にすくい上げ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・サービスでは限界があり、欧米同様、日本でも富裕層に特化したIFAが必要です。当社の強みは、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体制にあります。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専門家が数多く活躍しており、金融分野はもちろん、非金融分野も網羅した幅広いソリューション

の提供が可能です。

現在、大手の金融機関や他のIFA会社に所属しているものの、提案の幅にももの足りなさを感じている人にとっては最適な環境だと思います。今後はさらに多くの人材を採用し、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、ぜひ当社で力を発揮してほしいと思います。



Wells Partners
代表取締役
福井 元明氏