



資産運用こぼれ話 本当に良いアドバイザーの選び方

寄稿：岡本 和久



将来が不安、預金をしてもちっともお金が増えない、しかし、株式投資をするのも怖い。多くの方が不安を抱えています。しかも、ほとんどの方はお金や投資のことなど学んだこともなくどうしていいのかわからない。フリーズ状態です。

2017年に米国のインベター・プロテクション・トラストという投資教育の組織を訪問しました。そこで強い印象を受けたのがアドバイザーを選ぶことの重要性です。投資の難しい理論や実践を学ぶ前にまず良いアドバイザーを選ぶことが必要であるということが強調されていました。

日本の場合、投資経験のまったくない人が投資に関するアドバイスを欲しいとしたらどうするでしょうか。普通、銀行や証券会社、保険会社などの営業マンに相談するということでしょうか。しかし、これは二つの点で大きな問題を抱えています。第一に彼らは相談者の資産の全体像もライフプランを知らない。そして第二に彼らの仕事は自社の投資商品を売ることにあります。その結果、営業マンは自社が重点営業をしている「もうかる」商品を勧めることとなります。その結果、相談をした人には「何か違うんだよね」という印象が残ってしまうことが多いのです。

中には金融機関に所属しないで「独立して」やっているアドバイザーと称する人もいます。インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザーを略してIFAなどと称しています。しかし、非常に多くのIFAが投資商品を販売することで金融機関からコミッションをもらっているのです。いわば金融機関の外部に存在する「歩合」営業マンです。結果として自分がコミッションをもらえる商品を売ろうとすることになります。

それでは本当に商品販売から独立した信頼できるアドバイザーを見つけるにはどうしたらよいのでしょうか。以下が最低限のチェックポイントです。①その個人が十分に信頼できる知識と経験、実績を持っていること、②そのアドバイザーが純粋なアドバイス業務のみで収入を得ていること。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

そして③「顧客ファースト・自分ラスト」を表明するフィデューシャリー・デューティー宣言を個人として公表していること。相談者のライフプランに基づき資産全体を考慮して長期的な視点にたってアドバイスをくれる人がよいアドバイザーなのです。

そして、もう一つ、大切なことは本当に質の高いアドバイスは有料であることを生活者も理解することです。アドバイスはお菓子のおまけではありません。アドバイスに正当な対価を支払う習慣が生活者に少ないからアドバイスだけでは生活が成り立たず、投資商品販売に依存するアドバイザーも多いのです。そのためにも本当に質の高いアドバイスができる人材の育成が必要であり、またそのような人が、しかるべき相談料を得てそれで生活ができるようにすることが必要なのです。