



I-OWA マンスリー・セミナー講演より 「アドバイザー」というお仕事

講演： 岡本 和久
レポーター： 赤堀 薫里

現在のアドバイザー業務のほとんどが、お菓子のおまけのような存在になってしまっています。お菓子のおまけは本体であるお菓子の売上げをどうやって増やすか、そのための言ってみれば餌ですよね。金融商品でも同じ事が言えます。おまけは、その金融商品を買ってもらうためにあるアドバイス。

しかし、私は、本来、アドバイス業それ自体が一つの職業、プロフェッションとして成立するべきものであると思っています。私たちが NPO 法人、「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」(Fiduciary Independent Wealth Advisor)を創立したのはその目的のためです。

2000 万円問題が騒がれました。この問題は、ある意味、今の自分が将来の自分を支えなければならぬのだということ、みんなに気づかせてくれたということでは、非常に大きな意味があったと思います。若い人は早い時から準備をすれば大きな問題はありません。一番問題なのは、リタイアがかなり近いのに十分なお金がない、そういう人たちです。それではどうすればいいのか、ということになります。



一番やってはいけない事は、「一発勝負に賭ける」、「うまい話に乗る」、「理解できない投資商品を買う」、「値上がりしそうな銘柄で短期売買をする」など。それから、「なんとかなると思何もしない」、これは意外に多い。「自分で何とかする」といろいろ試してみる」、これも危険です。「金融機関のアドバイスを鵜呑みにする」、このようなことがやってはいけない事としてあります。

ファイナンシャルプランナー(FP)という人達がたくさんいます。現実には非常に多くの FP が金融機関に所属して金融機関のために働いています。本当に「独立した」アドバイザーであるためには、すべての投資対象をどのような利害関係もなくお客様に最適な形で提示しなければなりません。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

しかし、金融機関に働くFPは当然、自社商品を対象としてアドバイスをします。もちろん、金融機関に所属しないで本当に独立して業務をしている人もいますが、非常に多くのFPはそうではない。その意味ではFPだから無条件に安心というわけではありません。

また、インデペンデント(独立)ファイナンシャル・アドバイザー(IFA)と名乗っている人達があります。IFAは金融機関の従業員ではありません。だから「インデペンデントだ」というのでしょう。しかし、これも多くの場合、金融機関からコミッションやキックバックを受け取っています。IFAは相談者にアドバイスを与えます。相談者はその商品をアドバイザーが指定する金融機関に発注する。そうするとその金融機関が相談者から受け取った手数料の一部をアドバイザーに支払うという仕組みです。言い換えれば相談者が金融機関に払う手数料にはアドバイザーへのコミッションが含まれているのです。IFAは独立だと称しても、やはり自分の利益を優先しようとするれば、お客様に対して、コミッションなどを払ってくれる金融機関の商品を勧めることとなります。従って、この場合も完全に顧客の利益に忠実な独立したアドバイザーとは言えないのです。

あるべき姿は、相談者が金融機関には純粋に商品を買付けるための手数料のみを支払う。一方、アドバイザーには純粋なアドバイス料を支払う。このような形になることでアドバイザーは本当にお客様の利害を優先してアドバイスをすることになります。つまり、相談者に喜んでもらわなければアドバイザーの仕事が成り立たなくなる。こうして相談者とアドバイザーの利害が一致するので

私たちは本当のアドバイザーを、「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」の英語名の四文字、「F」「I」「W」「A」を満たすアドバイザーを日本に増やしていきたいと思っています。

講演では、リタイアが近いのに資産があまりない人への対処法の説明や、この分野で進んでいる米国と英国のアドバイザー事情と、遅れをとっている日本のアドバイザーの現状の違いと課題について解説くださいました。本当に良いお金のアドバイスについて、価値のあるアドバイスは有料であること、本当のアドバイザーが育つための条件やアドバイザーについての誤解、プロの行動規範について、不適切なアドバイスのコストは非常に大きいことについて解説くださいました。

FIWA認定 アドバイザー

Fiduciary：忠実(フィデューシャリー)なアドバイス

Independent：利益相反のまったくない独立したアドバイス

Wealth：ライフプランに基づく資産全体のアドバイス

Advisor：知識、経験、倫理観と行動規範に基づく専門アドバイザー



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

アドバイザー業務が独立するためには二つのことが必要です。一つはアドバイザー自身がアドバイスの質を向上させること。知識・経験・倫理観を兼ね備えたアドバイザーの養成が必要です。そしてもう一つが、生活者が正しい金銭感覚や投資知識を持つことにより、良いアドバイスの価値を見分ける力を持つことです。これらは車の両輪です。私たちはこの NPO 法人を通じて生活者とアドバイザーが本当に価値のある生産的な関係を結べるように努力をしていきたいと考えています。