



### I-OWA マンスリー・セミナー講演より FIWA 代表理事が語る「私たちの想い」

講演：岩城 みずほ氏、原田 武嗣氏  
レポーター：赤堀 薫里

#### プロフェッショナリズムと FIWA の倫理規範および職業行為基準（原田 武嗣）

CFA 協会認定証券アナリスト

2019年10月、特定非営利活動法人「みんなのお金のアドバイザー協会」理事（副理事長）に就任。元日本CFA協会執行理事、アドボカシー委員会チェアとして倫理・職業基準の日本の投資専門家への普及・促進、コーポレートガバナンス及び資本市場健全性に関わる問題に取り組んだ。野村アセットマネジメント株式会社でコンプライアンスオフィサー、リスク管理委員会委員、アナリスト、ファンドマネジャーや商品開発及びロンドンオフィス等のヘッドを含む広範な職務に30年以上にわたり従事した。また2002-2006年には、野村ブラックロック・アセット・マネジメント株式会社で監査役を勤めた。倫理教育、コンプライアンス、リスクマネジメント等について大学、セミナー、学会等での講義、講演も多数行っている。ノースウエスタン大学経営大学院 経営学修士。

金融サービス、金融アドバイザーの仕事は、お客様からの信頼をなくしては全く成り立ちません。金融サービスは、根本的にモノや他のサービスとは違うところがあります。写真が撮れないスマホはあまりない。これを買えばこういう機能があると期待して買えばその機能を得られる。しかし、それが整ってない、あるいはそこに欠陥があると、日本ではPL法（製造物責任法）ということで無過失責任が問われます。

そういうところが金融商品には基本的でない。例えば、投資信託でも「こういう商品ですよ」と商品性格や商品特性は書いてあります。しかしその通りになるかは、金融サービス、金融投資商品を買った後から発生してきます。つまり、何も具体的には保障されていない。そこで信頼が非常に重要になります。投資家あるいは、日常生活者が、金融アドバイザーに対して信頼を持ち、そのサービスは非常に価値あるものだと考える要因は簡単に言えば2つあります。それは『信頼性』と『プロフェッショナリズム』です。





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

この2つを高める8つのステップがあります。信頼性の要素は、評判とブランド。専門家の比較。CFP や CFA、CMA 等の資格をもってそれなりに専門知識があることが、客観的に実証されることなどです。

まず、『信頼性』の要素の1つ目であるブランドや評判は、8つのステップの最初にあります。ブランドアイデンティティを維持してブランドプロミスを順守することです。ブランドアイデンティティは、ブランドのビジョンみたいなものです。お客さんがそのブランドにどのようなことを強く期待するのか、それに応えていこうということです。FIWAのビジョンがそれに相当すると言えます。



ブランドプロミスとは、顧客との約束のことです。例えば、吉野屋の牛丼は「うまい、やすい、はやい」という3要素が整っていないと吉野屋の牛丼ではない。そういうことです。こういった信頼性は、サービスを受ける生活者が評価していきます。

このようにブランドや評判は外部の評価で決まってきます。その他の『信頼性』の要素、能力を実証する長期的実績、行動規範へのコミットメント、専門家の基準も客観的なものです。一方、プロフェッショナリズムとは、やや主観的なもので、コンピテンシーと専門知識、『あの人は他の人に比べてこういうことをやらせたら実力がありますよ』というものです。専門知識があるといっても、自分のニーズに応じてくれるような専門知識があるのかどうかということもあります。

手数料、セキュリティ、利益相反に関して透明で明確であるか。顧客利益を第一にしているか。つまり「クライアントファースト、自分ラースト」という考え方を持って、それを実践しているか。また、お客様が持っている悩み、問題に対して共感して、一緒に解決していく気持ちを持っているのかどうか。フィデューシャリーの考え方を持って、それを実践しているのかどうか、全て評価されてきます。

以上、CFA協会の「信頼の方程式」の投資家の信頼と価値を産む2つの要素『信頼性』と『プロフェッショナリズム』、およびそれを高める8つのステップの考えを参考に金融アドバイザーという仕事の根幹をなす顧客の信頼とプロフェッショナリズムについてお話をしました。FIWAも倫理規範および職業行為基準は概ねこの考え方に沿ったものと言えます。

### ■FIWAの倫理規範



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

FIWA の倫理規範は

- 常に誠意、能力、勤勉、敬意、かつ倫理的態度を持って、一般生活者、投資家、相談者、同業者およびその他の金融・資本市場の参加者に対し行動します。
  - 金融・投資資産運用の専門家としての誠実性を持ち、顧客利益を常に自己の個人的利益より優先します。
  - 金融アドバイス、およびそれらに関連した活動に従事する際は、適切な配慮をし、かつ独立性のある専門的判断を行います。
  - 金融アドバイスを行うに際しては、いかなる場合も自らの良心と倫理観、信念に基づいた行動をとります。
  - 相談者に常に最高レベルのアドバイスを与えられるよう、知識、経験を積み、自己研鑽に努めます。
- という内容です。

### ■FIWA 認定正会員の職業行為基準（抜粋）

職業行為基準は認定正会員用と認定准会員用に分けてあり、正会員用が、より厳しい基準となっています。特に基準の 4、5、11 で利益相反行為を厳しく禁止するための基準を設けています。

(略)

4. 私は自己および自己の所属する、または関係する組織・企業の利益よりも相談者の利益を優先したアドバイスを行います。
5. 私はいかなる金融機関および投資・金融情報や金融サービスを配信している企業とも直接、間接を問わず資本、人的な関係を有さず、経営面、業務面、資金面で依存することはありません。

(略)

11. 私は以下の書面を当協会に提出し、相談者が閲覧できる形でホームページに掲載します。これらのデータを毎年、更新することに同意します
  - 生年月日、連絡先、所属する主たる組織、本人の最近の写真などを含むプロフィールおよび金融アドバイザーとしての専門分野と経験年数を記載した書面
  - 金融庁に提出済みのフィデューシャリー・デューティー宣言
  - 当協会が認める金融に関する資格を有することを証明する書類
  - 当協会の定める倫理規範および職業行為基準を遵守する旨の表明
  - 金融商品の企画、組成、運用、販売などに係る企業からの直接、間接を問わず受領している資金がないことの表明

このような内容で、金融機関に勤めている方が認定正会員になることは事実上難しくなっ



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

います。一方、認定准会員用の職業行為基準は、これよりも少し緩やかな基準になっています。

金融は、経済において重要な機能があります。その機能、役割を全て否定することはできません。金融は、経済の血液みたいなものです。金融関連企業に勤めていれば、金融サービス、金融アドバイスを顧客に提供する過程で利益相反の可能性が出てきます。

その場合、利益相反の可能性があるということを事前に開示することが必要です。認定准会員にはそれを要求します。それを担保するための基準が必要です。認定准会員には、現在は金融機関に勤めているので認定正会員になることは難しいので准会員を希望される方、そして当面は准会員となり将来正会員になることを目指す方になっていただければ、と考えています。利益相反の可能性の開示との関連では、特に基準の4、5、10が重要です。

### ■FIWA 認定准会員の職業行為基準（抜粋）

#### 3. (略)

4. 私は相談者のライフプランおよびその投資目的を十分に理解し、そのニーズに適合するアドバイスを行います。
5. 私は自己および自己の所属する、または関係する組織・企業の利益よりも相談者の利益を優先したアドバイスを行います。
6. 金融取引に係る報酬が相談者以外からある場合、私はその支払元企業名と報酬の内容につき相談者に開示し、利益相反がある場合はそれを相談者に報告します。

(略)

10. 私は以下の書面を当協会に提出し、相談者が閲覧できる形でホームページに掲載します。これらのデータを毎年、更新することに同意します
  - 生年月日、連絡先、所属する主たる組織、本人の最近の写真などを含むプロフィールおよび金融アドバイザーとしての専門分野と経験年数を記載した書面
  - 金融庁に提出済みのフィデューシャリー・デューティー宣言
  - 当協会が認める金融に関する資格を有することを証明する書類
  - 当協会の定める倫理規範および職業行為基準を遵守する旨の表明

(略)

認定正会員、准会員ともに、その上で常に自分を研鑽していかないといけない。継続教育が重要です。そうでないと、プロフェッショナルとはいえません。

そして顧客が大切にしている価値への献身を示すこと、本当に親身になってお客様のニーズに対するソリューションを提供しようとしていくことが必要です。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

講演では、冒頭にご自身が執行理事を務められた日本 CFA 協会での活動、CFA 協会の「信頼の方程式」の解説や、8つのステップができた経緯の説明。また、最後に CFA 協会のケースブックの中で、金融アドバイザーにあてはまるケーススタディーを2つご紹介いただきました。