



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
レポーター：赤堀 薫里

お金のアドバイザーとして何をすべきか（岩城 みずほ）

ファイナンシャルプランナー CFP® 認定者

オフィスベネフィット代表

NPO 法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」 副理事長

松山市出身。慶應義塾大学卒。NHK 松山放送局を経て、フリーアナウンサーとして 14 年活動。報道番組、パブリシティ番組、選挙特番などの他、BS、ラジオ、各種司会、リポーターを務める。その後、会社員を経て、2009 年独立、現在に至る。コンサルティング、執筆、司会、企画、セミナー講師などを行っている。日本 FP 協会会員。

著書『増補改訂版人生にお金はいくら必要か』、(東洋経済新報社)『やってはいけない！老後の資産運用』(ビジネス社)、『腹黒くない FP が教えるお金の授業』(三笠書房)、『人生にお金はいくら必要か』(東洋経済新報社)、『「保険でお金を増やす」はリスクがいっぱい』(日本経済新聞出版社) 他多数

■相談業務の実情について

私は FP として相談業務を行っているのでその立場からお話をします。33 才の会社員の女性が、大手 FP 会社に相談に行きました。ライフプランについて相談した後、問題解決の方法として提示されたのは、5 つの保険でした。加入して 2 ヶ月くらい経って、「どうも騙されている気がする」と、私のところにいらっしゃいました。彼女は、シングルで実家暮らし。ご両親も彼女も会社員です。自分が亡くなって経済的に困る人はいません。また会社員ですから、万が一働けなくなっても傷病手当金があります。特に「就労不能保険」に加入する必要もありません。私には、お客様のことよりも、手数料やキックバックが目的なのではないかと思えてなりませんでした。このような相談事例は少なくありません。





長期投資仲間通信「インベストライフ」

背景には、生活者、アドバイザーの両方に事情と問題点があります。生活者の事情としては、「不安を感じたら、問題解決のためにすぐに商品を買ってしまう」という思考です。今でこそ、保険商品の利回り低下で、少し減ってはきましたが、以前は、子どもができると、学資保険を買う。また、老後が不安だと思えば、年金保険に入るというように、すぐ商品を買って問題を解決しようとしていました。また、心配事があると、相談へ行く先は、街の保険ショップなどです。情報はタダだと思っていますので、無料で相談にのってくれる場所へ行くわけです。販売員とアドバイザーの区別がついていないのでしょうか。タダということは、どこから収入を得ているのかということに考えが及ばない。

アドバイザー側の事情と問題点は、やはりコミッション収入が魅力的なのでしょう。コミッション体系自体に問題があります。コミッション収入は大きく、保険金額の高い外貨建て保険を1本売れば、何百万と入ってくることもあります。相談者で、亡きご主人の遺産9000万円を外貨建て保険を買わされている方がいました。顧客の利益よりも自分の利益が優先ということでしょう。

また、アドバイザーの中には、提供する知識が不足している、間違った知識を持っている、間違った教育を受け、それを正しいことだと信じている人もいます。アドバイザー自身の質を向上させることも必要です。

アドバイザーとして一番良いのは手数料(キックバック)をもらわないことではないかと思います。収入をコミッションに依存すると、顧客本位でなくなってしまう恐れがあるからです。「顧客がふさわしい商品を持つまでがアドバイザーの仕事だ」として、商品販売は必要だという人がいます。それも一理あるでしょう。ただ、コミッションを得ていることを相談者に伝えていない人も多いという実情もあります。情報開示はしていただきたいと思います。



■私達 FIWA のアドバイザーが目指していることとできること

私たちは、コミッションではなく、相談者からのフィーだけでアドバイス業務ができる文化を作っていきたいと思っています。

まず、私たちアドバイザーがするのは相談者の現状の整理です。相談者のお金の悩みや問題を整理して解決するための方法や道筋をアドバイスします。FPは、ライフプランを基本に、リスク、社会保障制度、資産運用、不動産、税制、相続について幅広い知識を持つことを要



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

求される資格ですので、問題解決の道筋を作ることが可能です。必要ならば、士業と連携してより合理的な解決方法を提示することを目指したい。ここで大事なことは、コンプライアンスです。法的に守らないといけないもの、行動倫理として守らないといけないものがあります。

また、人生100年時代、安心して心豊かに過ごせるために、1人1人が自分のお金の人生設計を作るためのアドバイスをすることです。資産形成をスタートしてもらうために伴走します。「お金の管理は自分でできること」がベストです。これが相談業務のゴールだと考えています。アドバイザーとして生活者が独立して、本当に豊かな生活、経済的束縛から解放されるように、自分の知識も高めながら質の高いアドバイスができるようにしたいです。

講演では、誰でも簡単に計算できるツール「老後設計の基本公式」と、資産形成世代には「人生設計の基本公式」のご紹介があり、自分自身で考えることの大切さも説かれました。また、資産形成の相談に対するポイント四点を解説。最後に、「アドバイザーは、相談者の幸福こそ自己の目的とすべきだと思っています。ぜひみんなと一緒にプロのアドバイザーとして、職業として、世の中のためになる活動をしていきましょう。一緒にやっていただけるアドバイザーの方を絶賛募集中です。」と結ばれました。