



I-OWA マンスリー・セミナー講演より 本当のアドバイザーの在り方を考える

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

退職後の生活に欠かせないのが、きちんとしたライフプランとそれを支えるお金の面での対策。しかし、それを一般生活者がすべて自分で行うのは非常に難しい。そこで必要なのがアドバイザーです。しかし、世の中にはアドバイザーを名乗っているが、実はアドバイスを営業のツールにしている人が多いのです。これは由々しき事態です。本当に頼れる、信頼できるアドバイザーを生活者が容易に見つけられるようにすることがとても必要なのです。

そのようなアドバイザーはFIWAと呼べると私は考えます。「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」(以下、FIWA協会)は英文名をFiduciary and Independent Wealth Advisorと言います。愛称はFIWA(フィーワ)。FIWAの一つずつの文字に意味が込められています。

- **Fiduciary** : 相談者の利益のために 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

FIWA協会はFIWAの条件を満たすアドバイザーをFIWAとして認定していくつもりです。

プロは単に法律違反をしないだけではプロとは言えません。プロとしてふさわしい知識と経験を持つことは当然ですが、プロとしての倫理観と行動規範に基づく業務を遂行する者が本当のプロなのです。プロは組織に従属するのではなく、その職業にコミットし、その職業を愛し、人々の信頼感を高め、社会的地位を高めるために尽力しなければいけないのです。

プロの行動規範



私はこのプロフェッショナリズムという点は、日本人が長い間大切にしてきたものでありながら、近年、失われかけている重要な要素だと思っています。お金のアドバイザーだけでなく、すべての仕事に従事する人がプロ意識を持つこと。職人気質というものが昔はありましたが



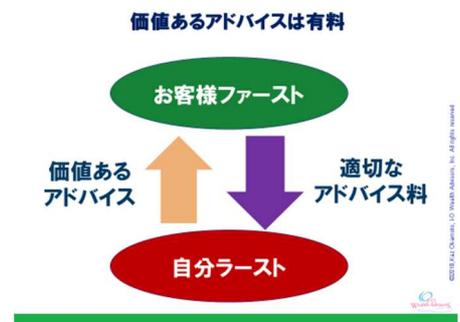
長期投資仲間通信「インベストラ이프」

今はそれが薄れてしまった。上司の命令だから、会社のためだから、とても反対できる空気ではなかった・・・など、自分は「おかしい」「何か変だ」さらには「これ、ちょっとやばいんじゃないか」と本当は思っているもやってしまう。それが結局、企業を窮地に陥れるのです。

プロとしての行動規範を明確に規定するのが倫理規範、職業行為基準です。FIWA 協会では長い時間をかけて明確な倫理規範、職業行為基準を作成しました。FIWA 協会が認定するアドバイザーはすべてこれらを順守することを誓約します。倫理規範、職業行為基準についてはFIWA 協会のホームページでご覧いただけます。

https://fiwa.or.jp/wp-content/uploads/pdf/rinri_kihan.pdf

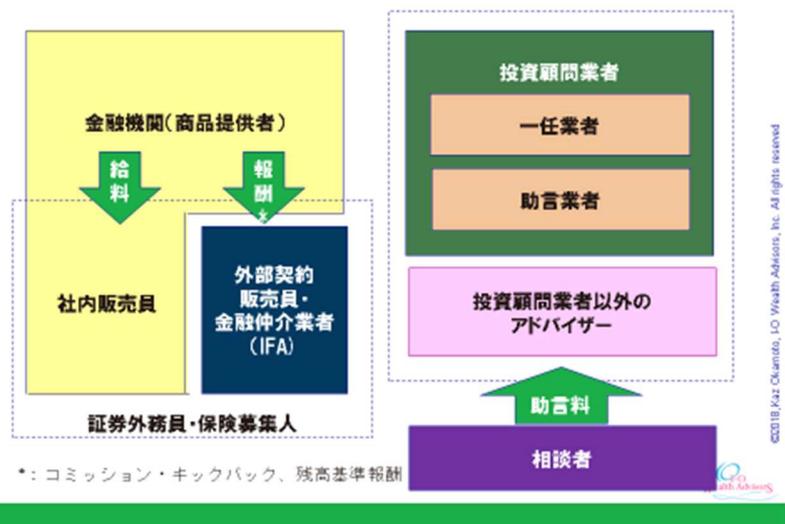
同時にフィデューシャリー・デューティー宣言 (FD 宣言) を個人として行いホームページなどで公表すべきです。FD 宣言は多くの企業が公表しています。しかし、重要なのはそれぞれの個人が自分の FD 宣言を公表し遵守することです。まさに仕事をするその人は個人だからです。一口に言えば「お客様ファースト・自分ラースト」です。FIWA のアドバイザーは FD 宣言をしてそれを金融庁に提出の上、公開します。



本当に価値あるアドバイスをアドバイザーが提供し、それに対して正当な対価を支払うことが普通に行われるようになることでお金のアドバイザーという業務がプロフェッション(職業)として成立するようになります。そのためには(1)アドバイザーのアドバイスの質を上げる、(2)相談者の理解力を高めアドバイスの価値がわかるようにする、この二つが絶対に必要です。

自称アドバイザーで独立(インデペンデント)を公言している人たちもいます。インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザー (IFA) を名乗る人たちです。しかし、ほとんどの IFA は金融商品仲介業者で証券外務員や保険の募集人として投信や保険などの販売を通じて金融機関からキックバックやコミッションを得たりしているのです。

販売員とアドバイザー





長期投資仲間通信「インベストライフ」

本来、アドバイザーは相談者から報酬を受け入れなければならないものです。それでこそ本当に相談者のためになるアドバイスを与えるインセンティブが生まれるのです。しかし、商品提供者から報酬を受け取っているのでは、IFAは自分の収入を増やすためにはその商品が相談者に合っているように見えて、とにかく商品を売ることが第一義になってしまいやすいのです。

商品提供者が、自社の営業の目的のためにアドバイスらしきオマケを与えているのです。アドバイスがお菓子のオマケのようにになっている、販売促進のツールになっている。あるべき姿はアドバイザーが金融機関から独立してこそ、本当に相談者に対して価値あるサービスができるようになることです。

英語のLIFEには二つの意味があります。人生と生活です。つまり、人生を通じて生活全体を含めた長期にわたる視野に基づく人生と生活の計画、ライフプランを構築し、そこに向けてのアドバイスを行う者が本当に良いお金のアドバイザーです。まさにFIWAは、しあわせ持ちへの水先案内人です。

本当に信頼して相談できるアドバイザーはこのように資産・負債、保険、証券投資など生活（ライフ）全体をカバーするアドバイ

スを与えるべきものです。しかもそれは現時点の状況判断ではなく将来に向けて、人生を通じてのライフプランに根差したものでなければならない。10年、20年、30年という長い時間を経て本当に相談者が経済的に自立でき、金融的束縛から解放され、自由を確立することができるアドバイスを与えることが必要なのです。

金融に関して様々な資格があります。一番よく知られているのはファイナンシャル・プランナー（FP）です。それぞれの資格保有者は厳しい試験に合格した人たちでそれぞれ専門知識を共有する集団です。しかし、同時に彼らは異なった仕事に従事しています。

例えばFPは金融機関の窓口担当だったり、営業マンだったりします。また、保険の募集人になっている人も非常に多いものです。ですから、FPだからFIWAの条件を満たすかといえればそれはまったく違います。もちろん、FPでFIWAの条件を満たす人も少しはいますが、証券会社や銀行で投信営業をしている人や保険募集人になっている人はFIWAとは言えません。彼らは販売の誇りあるプロであるべきなのです。

本当によいお金のアドバイスとは





長期投資仲間通信「インベストライフ」

FPはお金の専門家だから良いアドバイスをくれると思っている人も多いでしょう。FP協会などもそのようなトーンでテレビや新聞で広告をしています。しかし、FPというのは例えて言えば英検1級のようなものです。英検1級所有者は、英語力は高いでしょう。そしてその技能を生かしていろいろな職業についています。外交官になったり、グローバル企業で働いたり、起業家になったり、英語教師になったり、いろいろな職業に就いています。しかし、英検1級を持っている人すべてが英語に関する言語学の専門家ではありません。

FPも同じです。FPは日本に20万人います。共通の知識を持ってさまざまな金融分野で活躍しています。したがって、証券や銀行で営業マンとして活躍している人も極めて多い。つまり、FPだからと言って必ずしもアドバイザーではないし、またアドバイザーと称しても本当に独立しているわけではありません。

有料のアドバイザーにも種類があります。大きく分ければ投資顧問業の登録をしているものと登録をしていないものがあります。登録をしていないアドバイザーは投資対象の価値の分析など具体的な投資商品を勧めることはできません。登録業者には助言業者と一任業者があります。助言業者は銘柄の価値の判断はできますが顧客に代わって売買の執行はできません。一任業者はそれができます。

しかし、富裕層は別として、日本の現状を考えると多くの方がこれから少しずつ資産形成をして行こうという段階だと思います。その意味では最初の大きなハードルがiDECOやつみたてNISAなどの口座を開設したり、積立で投資の手続きをすることにあります。銘柄選択は私の考えではただグローバルな株式インデックス・ファンドを毎月できる限りの定額で買えばいいのです。相場を見ながら売ったり買ったりする必要もない。むしろしない方がいい。ですからプロジェクト・ベースの料金体系が一番合っているのではないかと思います。

そう考えると、ともかくちゃんと長期資産運用のルールに乗せてあげれば後は自分でできるのです。その後、2~3か月チェックをしてもらい安心して続けられるまでになる。この全体のプロセスで××円という決め方です。また、折に触れて市場の乱高下で不安になったりした場合は時間ベースでのアドバイスを受けられるように契約しておくこともよいかもかもしれません。

その意味ではこの一連の作業をプロジェクトとしていくらという金額さえ合意し、それをきちんと契約すればそれで済んでしまうのです。その意味では助言業者でなくても貴重なアドバイスはできます。むしろ、そこに最も重要な付加価値があると言えます。

プロのアドバイスに対する報酬はコストが掛かる。よく、「アドバイスにお金をかけるのは



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

もったいない。タダでもらえるならその方がよい」と考える人も多いものです。しかし、不適切なアドバイスに基づく投資はもっと大きな損失を生むことになってしまう。

最近、「アドバイザー・アルファ」という考え方が広まりつつあります。アメリカ大手ミューチュアル・ファンド会社、バンガード社の調査ではアドバイザーを採用することによりパフォーマンスが向上できることを「アドバイザー・アルファ」と呼び、それが年間約3%にもなるとしています。その内訳の中で最大のものが投資行動のチェックングでこれが3%の半分以上を占めるとしています。

さらにお金の面だけでなく、投資家にとっては心の平安が得られ、アドバイザーにとっては顧客が新規のお客を紹介してくれる、というような数値を超えたウィン・ウィンの関係が作れるとしています。もちろん、日本とアメリカでは環境が異なりますが、日本でも以下のようなことが考えられ、もしかしたら米国以上のアルファがあるのかもしれない。

不適切なアドバイスが長期的には非常に高くつく例をいくつか述べておきます。

- ライフプランと整合性のないアセット・アロケーション
- 無駄の多いアセット・ロケーション
- リスク許容度を越えた投資対象の選択
- 長期投資に不適當な銘柄選択
- リターンに報われないリスクをとる
- コストの高い投資対象の選択
- 不必要な回転売買と銘柄入れ替え
- 相場の乱高下に心が乱され投資家が投資方針と異なる行動をとってしまう

将来の自分を支えてくれるのは今の自分しかいません。本当に信頼できるアドバイザーを無駄のない効率的で安心できる伴走者として採用し、長期資産形成の長旅を始めていただきたいと思います。FIWA協会は一定の形式要件を満たすアドバイザーをホームページで紹介していきます。その面でみなさまのお役に立てればと願っています。