



FIWA 通信「インベストライフ」

FIWA®代表理事リレー投稿 どうちがう？FP、IFA、FIWA®



寄稿：FIWA®協会
理事長 岡本 和久

お金、投資、資産運用の相談相手としてよく登場するのが FP(ファイナンシャル・プランナー)、IFA(インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザー)、目新しいところでは FIWA®(NPO 法人みんなのお金のアドバイザー®協会)などです。どれも似たようなことをしていると思う方も多かもしれませんが、実は大きな違いがあります。今回はその違いを明確にしたいと思います。

FIWA®とは

まずは私が理事長を務める FIWA®から解説します。FIWA®はその英文名(Fiduciary and Independent Wealth Advisors, NPO)の略で日本語名は「みんなのお金のアドバイザー®協会」です。約 1 年前に設立された若い団体です。特定非営利活動法人(NPO)ですので収益をあげることが目的としていません。FIWA®の認定を受けたアドバイザーは完全にお客様に忠実で(Fiduciary)、あらゆる金融機関から独立し(Independent)、相談者の人生を通じてのライフプランに基づく豊かさ(Wealth)をアドバイスする専門のアドバイザーです。専門ですから当然、アドバイスは有料です。しかし、相談者のニーズに適したアドバイスを制約のない選択肢から選びまったく利害関係のない立場で行います。みんなのお金のアドバイザー協会~FIWA®はそのようなアドバイザーを育成し、認定し、支援する団体です。当協会自体は相談者に直接アドバイスをすることはありません。つまり、生活者のみなさんが安心して、信頼して相談できるアドバイザーを「見える化」しようというものです。

FIWA®の正会員は以下のような主要な要件を満たす人たちです。

- 当協会の倫理規範、職業行為基準(本稿の最後をご参照)を順守することを誓約しています
- 金融庁に個人としてのフィデューシャリー・デューティ宣言を提出しています
- 自己のホームページ上に当協会が要求する事項を継続開示します
- 単にお金にまつわる問題だけではなく人生全体の豊かさを視野に入れたアドバイスをします

金融機関の営業マン

金融商品を買う場合、銀行、保険会社、証券会社などの営業マンに勧められて購入するケースが非常に多いだろうと思います。多くの場合、そのような金融商品はみんなが買っている値上がり中



Copyright ©NPO 法人「みんなのお金のアドバイザー協会~FIWA®」, 2020, All rights reserved

発行人: 岡本和久、発行: NPO 法人「みんなのお金のアドバイザー協会~FIWA®」

URL: <https://fiwa.or.jp/> Email: joho@fiwa.or.jp



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

のものです。それは逆に言えば、かなり天井圏にあるということでもあります。それを勧める。「投資で損した」という方が多いのはここに構造的な問題があるように思います。営業マンに悪意はないでしょう。しかし、組織から推奨すべき銘柄と目標額を与えられ、それを達成することが組織で評価される大きな要因になることは間違いありません。もちろんいつもお客を犠牲にしていたらその営業マンは信頼を失いお客から見放されるでしょう。しかし、そんな営業マンも数年経つと他の店舗や部門に転勤して、次の店で同じようなことを繰り返す。あるいは、逆にお客が非常に気に入っている営業マンであっても転勤してしまう。利害得失で言えば、自分の利益の前提は会社による評価であり、会社の方針にあった販売目標(ノルマ)を達成しなければならない。すべての営業マンがそのような人だとは思いません。しかし、どうしても会社ファーストになりがちになることは否めません。また、顧客の立場から言えば、担当セールスが転勤してしまうので長く付き合うことができない。そんな構造的な問題があります。

IFA

IFA の「I」はインデペンデント、つまり、企業に所属していないということです。その点ではノルマもなければ、転勤もない。上記の問題に関し一歩前進しているといえるでしょう。もちろん、企業という大きな傘の下に入っているわけではないので生活の安定はまさに自己責任です。当然、お客を大事にすることが重要になります。ただし、ここでとても重要な点があります。IFA は金融機関の社員ではありませんが特定の金融機関と契約を結んでおり、その金融機関の商品を販売することでコミッションやキックバックを受け取っているということです。これが彼らの主たる収入源です。ですから IFA は金融機関の社外契約販売員なのです。もちろん IFA にも立派な営業をしている人もいますが、それぞれ生活がかかっているので何とか自分の収入が増えるような商品を勧めるのは当然でしょう。その結果、契約先企業の提供する商品メニューから自分にとって報酬が大きい商品をお客に勧める傾向が生じやすいのです。会社ファーストではないが、自分ファーストになりがちなのです。

FP

ファイナンシャル・プランナーには二種類あります。国家資格である「FP 技能士」と民間資格である「AFP」その上級資格である「CFP」です。これらの資格を持つ人は幅広い金融に関する知識を学び、難しい試験に合格した人たちです。ちょうど英検のようなものです。英検一級の人はいずれに英語が堪能です。そしていろいろな分野で活躍しています。FP も同じです。彼らの活躍の場は大部分が銀行、証券、保険会社などです。その点では金融機関の販売員と同じです。また、IFA として働いている FP もいます。これらの人たちは FP とは言っても会社ファーストや自分ファーストになってしまいがちです。そんな中で、ほんの少しですが金融機関に属さず個人として FP オフィスを開いている人もいます。IFA でもなく一切、金融機関から報酬を受けずにお客様からのアドバイスに対する報酬のみで頑張っている FP たちがいるのです。そのような人こそ FIWA®の対象なのです。そのような意味では FP で FIWA®が認定する会員こそ最強のお客様ファーストのアドバイザーだと言えるのです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

米国や英国ではすでに法律や規則ができていて販売員とアドバイザーを完全に分離するようになっています。それぞれが独立した職業であり、アドバイスを自分の売りたい商品の販促の手段とすることが許されなくなっているのです。誤解のないように言っておきます。私はアドバイザーの方が販売員よりも上位にあるなどと言っているわけでもないし、思っているわけでもありません。要するに販売員はプロの販売員に、アドバイザーはプロのアドバイザーになってほしいということなのです。プロの販売員に求められるのは顧客ニーズを客観的に理解し、自分にとっての利害を離れて自社が取り扱う投資商品から選ぶということに尽きます。適切な商品が自社になればそれをきちんとお客に伝え、他社を探すことを勧める。それがプロの販売員です。

いま、生活者がリタイア後のためにきちんとした資産運用を行うことが非常に重要になってきています。当協会はその一助になりたいと思っています。そしてアドバイザーという業務を世間から尊敬される誇りある職業として確立していきたいと思っています。当協会が NPO として利益を追求しないで非営利団体として活動するのはこれが日本にとって重要な社会貢献であると考えているからです。

「特定非営利活動法人 みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」は、あせらずに本当に信頼に足るアドバイザーを FIWA®として認定していきます。そのようなアドバイザーを育成し、認定し、支援する活動をしていきます。それが「当協会は、生活者が経済的束縛から解放され豊かで幸せな人生を実現できるための支援活動を行います」というミッションを実現することになります。「よし！一丁やってやろう！」と思う方、ぜひ、当協会にご相談ください。

E-mail : joho@fiwa.or.jp

FIWA ホームページ : <https://fiwa.or.jp/>

現時点の FIWA 認定正・准会員 : <https://fiwa.or.jp/adviser/update>

FIWA®の倫理規範	FIWA®の職業行為基準
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>＜正会員用＞</p> <p>FIWA®認定正会員は以下の FIWA®基準を遵守することに同意します。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 私は私の行う金融アドバイスに関連する全ての関連法規、規則、規制(FIWA®規範および基準を含む)を理解し、遵守します。それらの間に相反する内容がある場合は、最も厳格な法規、規則もしくは規制に従います。また、金融市場、資本市場の健



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

<p>つ独立性のある専門的判断を行います。</p> <ul style="list-style-type: none">● 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。	<p>全性を維持、推進し、かつその公正なルールを支持します。</p> <ol style="list-style-type: none">2. 私は相談者との間でアドバイス契約を締結するとともに、FIWA®規範を遵守する旨の誓約書を署名の上、相談者に提出します。また、投資に関する助言がある場合は、相談者が投資方針書を作成することを援助します。3. 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します。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。6. 私は事前に相談者と合意したアドバイス料以外に相談者の金融取引に関連する報酬を直接、間接にあらゆる組織、企業から受け取りません。7. 私は相談者に対し事前にアドバイス料の金額または算定方式につき合意を得、それ以外の費用を負担していただくことはありません。
---	--