



資産運用の第一歩は 良いアドバイザーを探すこと

対談: 岩城 みずほ氏、岡本 和久
レポーター: 中野 知子

岡本: これから iDeCo にしても NISA にしても個人が自分の退職後のために資産形成をしていかなくてはならないことが非常に明確になっています。

それと同時に個人が投資の専門的な分野まで入っていけないという現実を考えれば、アドバイザーという立場の人が必要になってきているわけです。しかし、実際には「自称」アドバイザーを名乗る人がアドバイス以外のビジネスチャンスに結びつけようとしているケースもたくさんあります。相談をしたい人としては、それらを見極める力が必要になってきます。同時に消費者がアドバイスと言うものに対してははっきりと価値を認め、その価値に対して独立した報酬(料金)をきちんと支払うことも非常に重要です。

運用の世界は運用と管理が分かれており、運用もアクティブ運用とパッシブ運用に分かれ、さらには国外運用が得意とか、国内運用が得意、又は債券が得意などと特化しています。その一環として販売面においても単に商品を勧めるのではなく、いろいろな側面からみて相談者にとって適切なアドバイスが必要になってきています。しかし、残念ながら消費者サイドはアドバイスに対してお金を払うということになじんでいません。アドバイザーと称している人たちもアドバイスという仕事を本業のビジネスのサポート程度にしか考えていないというところに非常に大きな問題があるように思います。岩城さんは実際にそのような人たちと会ったりしていてどんな問題点を今感じていますか？



岩城: おっしゃる通りで、消費者は、銀行員や保険会社

や証券会社の人たち、あるいは FP などをお金の専門家だと思っていますが、中にはそうでない人も大勢います。そういう人たちは、アドバイザーではなく販売員です。消費者は、そうした人たちから有用な運用のアドバイスをもらえると考えていますが、その人たちには売りたい商品があるので、アドバイスがセールストークになっていたりします。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

今までアドバイザーを選ぶことや、アドバイザーは金融商品を販売しないで顧客本位でなくてはいけない等の議論がされてこなかったことが問題だと思います。2年くらい前に金融庁がフューチャリーデューティー(以後FD)ということを使い始め、少し変わるだろうと思っていましたが、なかなか変わる様子がありません。

まずは、アドバイザーを称する人はFD宣言をするべきだと思っています。私は2年前にFD宣言をして金融庁に届けました。ホームページにもPDFにして公開しており、いつでもダウンロードできるようになっています。FP協会が出している会報にも「FD宣言をしよう」という記事を書き、FD宣言を呼びかけましたが、なかなか増えません。

岡本:結局2つ抵抗勢力があると思います。一つは今までアドバイスというものを本業の商売のサポートと考えて売りたいものを売るという人たち。その人たちはなかなかそれを手放そうとはしない。もう一つは消費者(投資家)サイドが、お金を払ってもらおうアドバイスと、無償でもらえるアドバイスの違いが分からないということです。両面から状況を変えていかなくてはならないというのは大変難しいことと思います。

アメリカを例に挙げると、2017年に私が訪問したIPT(Investor Protection Trust、投資家保護信託)が作成したビデオに面白い話が入っていました。その中で、ある男性が自分は投資のことなど考えたことはなかったけれど働いていた会社の確定給付型年金が突然閉鎖され、これからは自分で運用しなさいと言われた。とても困りアドバイザーの所に駆け込んだという話があったのです。

それを見るとアメリカであっても金融教育がそれほど進んでいるわけではなく、何も知らない人も多いことがわかります。ただ、大きく違うのはそのような消費者がまずアドバイザーに駆け込んだという点です。それが日本と大きく違う点だと思いました。日本だったらまずは金融機関のセミナーにでるとか、営業マンに相談するというケースがほとんどだと思います。そして、そのまま金融機関のペースに乗ってずるずる入ってしまうことがあるように思います。

岩城:岡本先生から見せていただいた、同じくIPTが作成した4つのポスターも象徴的でした。ポスターの順番ですが、まず、一番初めに良いアドバイザーを選ぶことが大切、次にコストに注意、そして金融詐欺に気をつけること、最後にポートフォリオの構築。まさにその通りだと思いました。これを広めていくことが大事だなと思いました。

岡本:コストや詐欺の問題はさておき、日本であればアドバイザーが最初にはこないでしょうね。投資をするのだったらまず「リスクやリターンを学びましょう」とか、あるいは「チャートの見方を覚えましょう」などという話になる。難しい専門用語やカタカナやアルファベット用語が出てきてほとんどの人がお手上げになってしまいがちです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

アメリカのアドバイザーの報酬体系を調べて見ますといろいろな形式があります。一つはAUM(Assets Under Management)ベースで、運用資産額に対して一定のパーセントのアドバイス料をもらうというもの。だいたい年1%くらいが多いようです。1億円だったら100万円、結構、高いですね。普通、金額が大きくなってくると全体としての料率が下がってきます。

また、時間あたりの報酬もあります。例えばライフプランの作成に〇〇時間かかったのでいくらという体系です。その変形として各サービスに対して固定の報酬が決まっているケースもあります。

コミッションベースという形式では、投資商品を販売したらその商品を提供している金融機関から手数料をもらえるという契約もあります。つまり、相談者への純粋なアドバイザー報酬とは別に収益を得ているのです。

最後に、アドバイス料オンリーというのがあります。この形式ではアドバイス料のみが収入源です。ですから、本当に相談者が喜んでもらえなければ解約されてしまう。当然、商品の選択にしても相談者の財産全体の状況やライフプランなども含めて適切なアドバイスを与える。

このアドバイス料オンリーのアドバイザーがアドバイスとしては最も質が高いとされています。アメリカにおいても売買のコミッションを自分の収益源にしているアドバイザーと称する人たちも結構多いわけですが、同時にアドバイス料オンリーのアドバイザーもたくさんいてそれぞれ良いサービスを競争し合っています。決してアドバイザーの利用が富裕層のみのものではなく、普通の生活者もアドバイザーを使っている感じがします。その点は日本の場合とだいぶ違いますよね。

岩城:ファイナンシャル・プランナー(FP)に限って言いますと①銀行、証券会社、保険会社など金融機関に属しているFP、②金融機関からは独立しているけれど、投資商品の仲介を行い、コミッションを得ているIFA(Independent Financial Advisor 金融商品仲介業)、保険の代理店を兼業しているFP、③金融機関から独立していて、顧客からフィーを得てアドバイスをする投資助言、そして私もその1人ですが④金融機関から独立していて、顧客のライフプランを作ったり、ポートフォリオの考え方を話したりして時間でアドバイスフィーを得ていて金融商品の販売や投資助言は行わない。この4つに大別できると思います。

岡本:IFAといった場合は商品提供者から販売手数料をIFAがもらっているのですか？

岩城:主に資産残高に応じたフィーを得て、商品仲介をしない投資助言業とは違い、IFAは商品を仲介してコミッションを得ています。IFAの中には、少数だと思いますが、アドバイスのみを行っているケースもあるようです。投資助言業と商品仲介の両方を行う会社もあります。また、コミッションをもらっていることを表立っては公表していない場合もあると聞いたことがあります。ポートフォリオを変更、構築するという名目でIFAが売りたい商品(もらえる報酬が大きい商品)を勧めることになり、中には保険が入っていることもあるそうです。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本: IFA の中でもアドバイス料だけでそのほかの収入は誰からももらわないという人もいますか？

岩城: ごく一部の顧客に対して月額いくらでアドバイスのみを提供するという契約も少なくはないようですが極めてまれだと思います。最近では、コミッションではなく、資産残高に応じたフィーだけを得るという IFA もいます。しかし、カストディアン(管理者)というプラットフォームが日本にはないのでビジネスモデルとして難しいということを知ったことがあります。例えば、楽天証券などの金融機関と契約して活動したりしているようです。

岡本: それは企業に雇用されているということではないのですか？

岩城: そうとも言い切れません。独立しながら金融機関と契約している IFA もいますし、独立した会社を作っている場合もあります。

岡本: ではアドバイス料だけもらう IFA と岩城さんが先ほどおっしゃっていた独立系の FP の違いというはどのような点ですか？

岩城: 商品仲介をしない IFA は非常に少ないとは思いますが、仲介をしなければ特に変わるところはありません。一方、投資助言業と FP は資格が違います。FP の中でその資格を持っている人はコストも掛かることから極めて少ないと思います。

岡本: 多分、あまりこの分野になじみのない方には言葉がとても複雑になっていると思います。IFA、投資助言業、FP、その中でも AFP や CFP、アナリストの CMA などいろいろありますよね。結局、企業に所属しているのか、所属はしていないけれどもお客さんからもらうアドバイス料以外の報酬をもらっているのか、あるいは純粋にアドバイス料だけもらっているのかということですよね？

岩城: 顧客本位で提案しているのか、または売りたい金融商品があるのかということでしょうね。例えば、楽天証券の IFA の助言を受けて取引をするためには、IFA 口座を開かなくてはいけないそうです。オンラインで自分で購入すればノーロードのものが IFA 口座を開いてそこから買





長期投資仲間通信「インベストライフ」

うことによって販売手数料を取られます。

また、IFAの中には、証券会社にいたのではノルマがあり顧客本位で活動できないので独立したという人も多いのですが、結局は、顧客本位よりも売ることにより熱心になっている。証券会社に所属していない分、コミッションを多くもらえるので、証券会社時代のお客さんを連れて会社を辞めて独立するケースもあるそうです。FD 宣言はしたけれどもやっていることは会社所属時代と変わらない。

楽天証券に取材をしたら、顧客本位でアドバイスをするように指導したり、お客様に納得して選んでもらうことの重要性を教育していたと言っていました。報酬体系のシステムから、本当の意味での顧客本位というのは難しいと思います。

岡本：企業に所属していたり、独立していたり、報酬体系が違ったりとFPもIFAも乱立しているように思いますが。

岩城：そうですね。前職が証券会社の方は運用商品、保険会社だと保険商品を売るという住み分けはできているようです。

岡本：実際にひどいアドバイスを受けたという事例はありますか？

岩城：すごくたくさんあります(笑)。勤務している会社が福利厚生の一環として開催したマネーセミナーに参加したら講師としてきた独立系FPから、個別相談と称して保険を売られたというのも最近多い相談です。

また、38歳の女性からのご相談で、保険会社に転職した元同僚に、資産運用の相談に乗ってあげると持ちかけられ、結局は3本の外貨建て保険を買わされたというのがありました。「iDeCoなど自分で運用するのも良いけど資産が減ることもある。でも、保険会社に少しの手数料を払って運用を任せれば絶対に資産が減ることはない。また、iDeCoは60歳まで引き出せないけれども保険だったら途中でお金を引き出せる」と言われたそうです。

結局はセールストークしかしていないのです。お客様の利益を第一に考えてアドバイスをするとか正しい情報を伝えようという意識が最初からないというケースは多いですね。資産形成世代に、コストの高い外貨建ての保険を売る、退職金などで大きな金額を持っている世代にはファンドラップ、シニア層には毎月分配型投信を売るなど、お客様の利益よりも、売ることが目的なのです。先生が先ほどおっしゃっていたように不安な時に金融機関に相談に行くことがそもそもの間違いですし、アドバイザーとして消費者の身近にいるFPが保険屋さんと思われていることが多いのでFPに相談に行くということも思い浮かばない。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本: 現実問題として仮にFPに相談に行ったとしてもそのFPは保険会社の営業の人かもしれないということですね？

岩城: 保険会社の代理店をしているFPは多かったの(改正保険業法が施行され減少傾向)、そういったことが積もりに積もってFPは保険屋さんというイメージが定着してしまったのだと思います。現在もFPの7割か8割くらいの方は金融機関に属したり関係があったりするのではないかと思います。問題なのは、多くのFPの中から、顧客本位で中立な立場に立って相談に乗ってくれる人を消費者が見つかる方法がわからないということだと思います。

岡本: アメリカのサイトを調べておりましたら、良いアドバイザーを見つけるためのサイトでアドバイザーを決める際に聞くべき質問10項目というのがありました。それを私なりに日本に合うように修正してみたのが以下です。

1. あなたの持っているプロフェッショナルな資格を教えてください。
2. あなたはFD宣言をして届出を出していますか？
3. 過去に法令違反や犯罪で訴えられたことがありますか？
4. あなたの専門分野は何ですか？
5. どのような顧客を対象としていますか？
6. アドバイスを与える上で最低の資産額を決めていますか？
7. あなたの収入源の構成比を教えてください。
8. 私(消費者)が支払うアドバイス料以外に支払う経費はどのようなものがありますか？
9. あなたの投資哲学を教えてください。
10. あなたは顧客にどのくらいの頻度でコミュニケーションしていますか？

これくらい聞くと確かによくわかりますよね。さらに数社当たって比較しなさいとも言っています。消費者もこれくらいの手間暇をかけなければいけないということですね。イギリスでは年金や投資など退職後の所得に関するアドバイスをしている人はコミッションをもらってはいけないとされています。抵抗も強いとは思いますがこのようなルールができれば良いと思いますね。

岩城: 私は、保険を売っているFPからは「保険を売って何が悪いのか。お客様を守るために保険を売っているのだ」と批判されます。でも、私は、FPだったら保険を売る前に保険以外にも選択肢があることをどうして提示しないのかと思うのです。しかし、売りたいものがある人がわざわざ保険よりもつみたてNISAの方がいいですよとは言わない。ですから、消費者側にも比較をするという発想が大切だと思います。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本：私はチェックするのに2段階必要だと思っていて、まずアドバイザーを選ぶ時のチェック項目、あとはアドバイザーを選んだ後にアドバイザーが持ってきた提案の内容のチェックという両方です。

例えば、先ほどの10項目のようにアドバイザーを選ぶ時は犯罪歴、賞罰やそれまでの仕事の確認をするためにもアドバイザーの詳しい履歴書をもらう。また、プロフェッショナルな資格を持っているならそれを証明する書類を持ってきてもらう。運用に関連したことならば投資哲学と専門分野を教えてください。アドバイザー個人のFD宣言書を持ってきてもらう。さらに(これを見ればその人がどのようなアドバイザーかすぐわかってしまうと思うのですが)アドバイザーの総収入の構成比を教えてください。これくらいあれば見分けがつくのではないのでしょうか？金額でなくてもいいのです。構成比で十分です。

あとは運用を始める時にお客との合意に基づいた投資方針書に則った運用になっているかどうか、そこに採用する商品が目的にかなった質の高い商品であること、そして顧客にとっての適応性の問題。これらについてのレポートを書いてもらう。そしてできる限りこれらを書面でもらう。また、ぜひ、お勧めしたいのはセカンドオピニオンも取ることです。

岩城：ここまでのことを要求する消費者側にもマネーリテラシーが必要なもので、両方からきちんとしていく必要がありますね。私が相談に乗ってよく聞くのは、運用のことはわからないから多少の手数料を払ってもうまく運用してもらえらるのだったらそちらの方がいいかなということです。結果、保険などを買っているのですが…。自分のお金のことだから真剣に勉強してもらおうと思うのですが実際に見渡してみると勉強するのに適切な場所を見つけることすら少ないというのは感じます。

岡本：でも、興味がないと言っている場合でもないということは分かってもらいたいですね。これからどのようにしていったらよいのでしょうか？

岩城：先日、金融庁の職員向けにパパママランチオンというお昼時間を使ったセミナーをしたのですが、その時伺ったアンケート結果で、つみたてNISAをまだ始めていない理由のトップは「手続きが面倒」でした。これは一般の方も同じで、「口座の開設の仕方がわからない」という人は多いです。まずは、開設の流れを説明し、長期で分散させ、手数料が安いものを選び、毎月分配はだめということをお教えし、そこからスタートする必要性を感じています。

また、FDの話をお客様向けに話してほしいと言われた時は、FD宣言をした経緯や必要性、投資教育にはまず投資のポイント「長期・分散・低コスト」をわかりやすく伝えるべきとお話しています。

岡本：アドバイザーの問題を解決していくには消費者側の意識を高めていくことも大事ですね。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岩城: はい。教える側は FD 宣言をして、消費者に寄り添ったアドバイスをしていくことが大事です。

岡本: FD 宣言は個人が宣言しないと意味がないと思うのです。大手の証券会社が FD を掲げても、そこに所属する人すべてが FD 宣言に合意しているかと言うと、会社が FD 宣言をしたことを知らない人もたくさんいると思うのです。やはり自分にそれを課しているという意識がないと意味がないじゃないですか。

岩城: そうなのです。ただ、なかなか広まらないのです。この 2 年間で、FD 宣言をしたいので(私の宣言を)参考にしたいと連絡をいただいたのは本当に少数です。まずは、FD 宣言を(アドバイザーの)皆さんにさせていただくのが一番良いと思うのですが。

岡本: 金融庁としてはつみたて NISA を切り口としてそれを進めていくことによって消費者の意識を高めていく。情報を与える側が FD 宣言の個人登録をしてきちんとした情報を消費者に渡せるようにする。でも一方で相変わらずコミッションベースでやっていく人もなくなりはいしないでしょうね。

岩城: 消費者も賢くならなければいけないと思います。もう一つは iDeCo という器もあるので両方の説明ができる FP が増える必要があると思います。

岡本: 独立した FP、あるいはアドバイザーというものがビジネスモデルとして成り立っていくようにならないといけないと思います。どんなに立派なことであっても、とてもそれでは生活していけないとなると他の商品を買わなくてはならないということになっていくと思います。その部分ってすごく大きいと思うのです。皆、家庭を持って生活していく上で生活費も必要となれば、それが良いことだとは思いますが、全く収入にならないことではやっていけないのは現実問題としてあることだと思います。

煎じ詰めると消費者が意識を持って、相談者に合わせた純粋なアドバイスに料金を払っても自分たちにとって意味のあることだという認識をきちんと持つこと。完全に独立したアドバイスというものが価値のあるものだというのを消費者に気づいてもらうことが大切だと思います。

岩城: 資産運用が必要だと思っけていても何もしていない人は多いので、アドバイザーの需要はあると思います。時間はかかると思うのですが地道にやっていくことが大切です。FD 宣言をして正しい情報を伝えたいという人が増えれば、人海戦術ではありませんが日本中に広めていくことができると思うのです。金融庁の遠藤俊英長官もアドバイスができる人をもっともっと育てていきたいとおっしゃっていました。そこをきちんとやっていけば変わると思うのです。

アメリカのように、ある時期、資産運用する人の数が増えたように、日本も今その時期にいるのだと思います。1年、2年では無理だと思いますが、これから 10 年もすれば違う景色が見えてき



長期投資仲間通信「インベストライフ」

て、振り返ってみると10年でこんなに増えたんだということに気づくと思うのです(詳しくは寄稿したレポートに書いています)。

今は種まきの段階です。FDと言われて2年が経ちました。この2年は大きくは変わりませんでした。が少しずつ変わっているので、今後は加速度的に変わっていくのではないかと期待しています。アドバイザーが大切ということはしっかり伝えていかなければならないと思いますし、消費者が投資商品のコストに鈍感すぎるのが気になります。

外貨建て保険はものすごく売れているのですが、あれほど高コストのものが売られていてそれを平気で買っていくというのがちょっとおかしいなと思います。消費者が間違いに気づいてほしいなと思います。

岡本: 保険という響きが安全な印象を与えますよね。オプションと言ってしまう方がいいのに(笑)。

岩城: 保険会社って力がすごいのです。あれだけ人もいますし。

岡本: あれだけ人がいるから、その人たちを支えていくためにも何とかしなければならないということでもあるのでしょう。

岩城: FDでは食べていけないと言われますけど、もっと腹を据えて消費者のために本気で仕事をす、消費者にも勉強してもらおう——消費者とアドバイザーがウインウインの関係で、ともに豊かな人生を歩んでいけるような世の中にしたいと思います。

岡本: 本当の忠実な独立した有料アドバイザーの必要性和選び方を生活者がきちんと理解するのが最大の投資教育の課題の一つかもしれませんね、今日はありがとうございました。



岩城 みずほ氏 寄稿レポート

生活者の豊かで幸せな人生のために

CFP® 認定者 岩城 みずほ

「資産形成について、保険などの金融商品を買っている人のアドバイスを鵜呑みにしてはいけない」

私は常々、お客様や、連載をしている媒体等でそう述べています。なぜなら、彼らは販売員であり、アドバイザーではないからです。彼ら(女性も含む)の話を聞いて金融商品を購入し、問題が生じてご相談にいらっしゃる方が多いので、最近では、資産形成をするときにまず避けなければならないのは「人のリスクだ」と考えるようになりました。

そんなの当たり前のことだと思われるかもしれませんが、お金についての問題や不安が生じた時に、金融機関や街の保険乗り合い代理店、大手のFP事務所(お金について総合的にアドバイスにのるという体ですが、実態は保険代理店です)に相談に行く人は多いのです。一方、ファイナンシャルプランナー(以下 FP)のことを思い浮かべる人は、残念ながらとても少ないのが現実です。しかし、また、FPに相談すれば安心かと言えばそうとは言い切れません。FPの中には、中立を装いながら、最終的には保険や投信を売ることが目的にしている人も大勢いるからです。世間では、FP=保険屋さんと思っている人も少なくはありません。保険を売れば、販売時の手数料の他、お客様が商品を保有している間、一定期間ないしは継続的に手数料が入る仕組みがあり、安定した収入となるので、中立なアドバイスよりも売りたいものを売るという発想になりやすいのだと思います。

■「マネーリテラシーの向上」と「アドバイザーの育成」が必要

人生100年時代、豊かで幸せな人生を送るためには、なるべく長く働き続けること、公的年金を柱としながら、自助努力で資産形成を続けることが両輪で重要です。消費者は、効率的にお金を増やしていくのに、正しいマネーリテラシーを持つことが不可欠です。それを適切にサポートするために、金融機関から独立した立場で、消費者の利益を第一に考えて、忠実な立場で助言を行うプロフェッショナルなアドバイザーの必要性は高まっています。「消費者のマネーリテラシーの向上」と「信頼できるアドバイザーの育成」の両方の必要性を、今、改めて強く感じています。アメリカでユニークな取り組みをご紹介します。

■アメリカの草の根的活動が参考に



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

「老後資金 1000ドルがゲットできるチャンスがあるよ！ルールは、4枚のポスターを読んでクイズに答えること！」

これは、アメリカの公共図書館などに貼られている Investor Protection Trust (IPT) のフライヤーです。IPT は、投資家教育を専門とする非営利団体で、個人投資家が必要とする投資家教育を中立公正な立場で提供しています。この資料は2017年に岡本さんが同社を訪問したときに持ち帰らせてもらったものです。特筆すべきは、金融機関等の利益相反などの不正行為や投資詐欺などの罰金(和解金)の一部を使って設立、運営されているということでしょう。アメリカの個人投資家を保護し、教育することを目的に活動しているのです。

その4枚のポスターのタイトルは、①『FINANCIAL ADVISORS(みんなのお金のアドバイザー)』、②『Investment Fees(投資の手数料について知ろう)』③『INVESTOR FRAUD(投資詐欺から身を守れ!)』④『BUILDING NEST EGG(正しい投資をするためのゴールデnrール)』となっています。(筆者の内容からの意識です。以下同様)

個人投資家は、これらを読んで、QRコードを読み込みクイズに答えます。すると、毎年、正解者1人の開設したIRA(Individual Retirement Account 個人退職口座)に1000ドルが振り込まれるという仕組みです。

私がまず驚いたのは、4つの順番です。アドバイスに対しお金を払うという意識がない日本と違い、ファイナンシャルアドバイザーの重要性を一番に説いているのです。

『あなたの大切なお金でどんな商品を買うのかを決める前に、誰をアドバイザーとして選ぶかを決めることだよ。あなたの利益を一番に考えて、そして実行してくれるアドバイザーをね』と注意を促しています。

ファイナンシャルアドバイザーとは、十分な訓練を受けていて経験豊富で、プロフェッショナルとして信用できて、手頃な相談料で、あなたが求める金融商品について十分な知識を持っている人です。

『そんなファイナンシャルアドバイザーを探し出すのは難しいかもしれないね。でも、ファイナンシャルアドバイザーを誰にするかはとても重要だよ』

良いファイナンシャルアドバイザーは、顧客の希望や考え方に沿って相談に乗り、適切なアドバイスをしてくれる。シンプルで正しい方法を教えてくれる。間違っても、自分が売りたい商品を買ったりしない。そう示唆しています。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

『あなたとアドバイザーは未来に向かって足並みを揃え歩いて行くんだ。それがとっても大切なんだよ。そのことを忘れないでほしい！』

というメッセージが印象的です。

アメリカでは、ファイナンシャルアドバイザーに、フィデューシャリーデューティ(以下 FD)を遵守する義務を厳しく課していますので、生活者も安心して、自分の目的や意向に合ったアドバイザーを選ぶことができます。

■FDの重要性

日本でも、2017年3月に金融庁は、金融業界全体へのFDの浸透を目指して、「顧客本位の業務運営に関する原則」を策定、公表しました。これを受け、個人への相談業務に携わる私たちFPも、金融サービスを業として提供する者として、FD宣言を行い、自らの業務を遂行することを公約する必要があると感じ、私は、同年6月17日にFD宣言をし、金融庁に届けました。FPジャーナル(FP協会の会員向け情報誌)に寄稿したり、講演等をしたりしましたが、2年経つ今もその浸透はイマイチなのかなと感じています。

そこで改めて、「今こそFD宣言をしませんか」と、同業者の皆様にお伝えしたいのです。大きな理由は二つです。一つは、生活者が「商品販売をしていない中立的な立場で、顧客の利益優先で相談に乗り、最善の方法を提示してくれるアドバイザーを見つけるのが難しい」という状況を改善したいからです。ぜひ、金融庁の求める「顧客本位の業務運営」の本質を理解し、それを実践しているならば、FD宣言をして、自身のHPに全文を掲載し、金融庁に届出してください。僭越ながら、私のHPに掲載しているFD宣言をご参考にいただいても結構です。二つ目に、iDeCo やつみたてNISAなど税制優遇のある効率的な「お金の置き場所」が揃った今こそ、生活者が安定的な資産形成をしていく時期の到来だと考えるからです。

金融庁の作成した資料に、「家計所得の日米比較」というデータがあります。2018年現在で、米国の株式、投資信託の保有割合は約43%、預貯金は13%です。対する日本は、株式投信約17%、預貯金54%です。しかし、最初から米国のリスク商品の保有率が高かったわけではありません。92年頃までは日本とさほど差はないのです。しかし、退職口座(IRA、401(k)等)で投資信託を中心として、現役時代から資産形成を継続した結果、金融資産は20年間で8倍強に増加しました。日本では、貯蓄率が低下傾向にあり、かつ、預貯金の割合が高いため、20年間で金融資産は2倍程度にしか増加していません。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

制度面以外にも、低コストのインデックスファンドが運用に積極的に用いられるようになったこと、FDの強化、浸透、そして、独立系ファイナンシャルアドバイザーの増加などが背景にあります。その流れを俯瞰して見ると、日本も、議論の余地はまだあるものの、一応の制度が整い、低コストの投信ラインアップも揃った今、次なるはプロフェッショナルとしての知識、経験、倫理観に基づき、顧客に信任されるアドバイザーの育成とその存在が認知されることが必要だと思えます。

先日、金融庁の遠藤俊英長官のお話を伺う機会があったのですが、長官も、良質なアドバイザーの養成が必要であるとおっしゃっていました。アドバイスを、商品販売をするための道具くらいにしか考えていない人も多い中、変革には大変な道のりが必要だとは思いますが、FD宣言をしたアドバイザーが増えれば、正しい投資教育が日本中で展開できると信じています。それは、人生100年時代、生活者に安心して豊かな人生をもたらすための大きなサポートとなるはずです。

そのためには、生活者にも、「良質なアドバイスを受けることは、料金を払っても価値があることだ」と気づいてもらわなければなりません。同時に、中立的なファイナンシャルアドバイザーが、FPの新しいビジネスモデルとしても成り立っていく必要があります。今はまさに種まきの時期です。10年後に見える景色を想像しながら、希望を持ってしっかり取り組んでいきたいと思っています。