



### 独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 第一回：高橋 忠寛氏

対談：高橋 忠寛氏、岩城 みずほ  
レポーター：佐藤 安彦

(これから独立したお金のアドバイザーとして活躍している方々を紹介し、その課題とチャレンジにつき対談をさせていただきたいと思っています。第一回はI-OWA マンスリー・セミナーの会員でもある高橋忠寛さんの登場です。聞き手は岩城みずほさんです)

岩城：まず、現在、高橋さんのビジネスのビジネスモデルについてお話いただけますか。

高橋：はい。資産運用の仕組み作りと資産管理のサポートをしています。

岩城：例えば、初めてご相談に来られた方には、どのようなお話をされるのでしょうか。

高橋：単発の相談に乗るケースもありますが、基本的には、資産運用プランニングという3ヵ月間のプログラムを提供しています。

初めて相談を受けられる方の場合には、最初に資産状況とライフプランをヒアリングさせていただき、それを整理します。運用目標やどれくらいの金額を運用に回すかを確認して、アセットアロケーションやアセットロケーションを考えながら、具体的に利用する商品を提案し実行のサポートをしていきます。3ヵ月間の最後に資産運用方針書というレポートを作成し、「資産運用を今後このように継続してください」という事をまとめてお渡しします。3ヵ月間で面談は4回くらい実施することが多いです。したがって、多くのお客様の相談を受けているわけではなく、毎月数名の方と契約して、資産運用の基盤作りをお手伝いし、自立をサポートしています。



岩城：なるほど。相談料はどうされていますか。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

高橋: 相談料は定額のプランニング報酬と運用資産額に連動する投資顧問報酬があります。

岩城: 3カ月のプランニング期間が終わったあとはどうなるのでしょうか。

高橋: 3カ月に卒業という形なので、この期間が終わったら費用は発生しません。これまでにサポートした方には、メルマガをお送りして資産運用の考え方は継続的に伝えていますが、個別のアフターフォローは行っていません。退職などでライフプランが大きく変わったときには、改めて契約していただき相談をお受けしています。

岩城: 相談料や当初の投資目標の金額に対するフィーも全部入れて、お支払するのはこの金額ですか？

高橋: はい。3カ月間でこれが全てです。FPとしての契約と投資顧問契約を分けなくてはならないので、FPとしてプランニングの報酬が18万円。それとは別に投資金額に連動する投資顧問報酬をいただいています。これは投資金額の0.125%です。私は大きく投資してほしい訳ではないので、どんなに資産がある人でも、これから資産形成をしていく人でも、報酬額がそれほど変わらないように設定しています。

岩城: みなさん3カ月で大体実行まで移るという感じですか？

高橋: はい。これまで途中で止めた方はいませんでした。3カ月で覚悟を持ってやってらっしゃるのだと思います。

岩城: 3カ月でちゃんと自立できる印象はありますか？

高橋: 半分くらいだと思います。

岩城: そうですね。私も10人以内の少人数制で6カ月間セミナー受講して頂き+個別コンサルティングですっとやっていますが、自立できるのは半分くらいという印象でした。ここ数年は増えて7割くらいになっています。

高橋: 3カ月終えた人で引き続きサポートを希望される場合には、継続的なフォローをさせていただく年間契約をご案内していますが、これに進む方が1/3くらいいらっしゃいます。サポートを継続するという事は、アドバイス料も払い続けるということなので、資産形成層にとっては相応の負担になってしまいます。FPの中には、顧問料を月に数千円くらいの安い金額で設定して、結局、次に商品売るためのネットワーク作りをしているようなケースもあります。私



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

の場合は、3ヵ月できちっと価値を提供して、基本的に自立をしていただく。その後、再度相談が必要な状況になれば、改めて契約をしてきちんとお話を聞いてアドバイスを提供するほうが明快だと思っています。また、フィデューシャリーデューティー的にも、顧客を自立させるのがベストだと考えているので、3ヵ月で区切りを付けていますし、年間サポートの場合は、それなりの金額設定にしています。ずっと甘えられたり、頼りにされたりするのは、ありがたい事なのですが、あまり良いことではないと思っています。1年となると年間4~50万の報酬になるので、それなりに資産があり、忙しいから自分で管理するよりも任せたいという方以外は、必要に応じて改めて相談に来ていただくのがよいと思っています。

岩城: このビジネスモデルになるまでの変遷を教えてください。

高橋: 最初は時間単価でしていました。1時間あたりいくらでやっていたのですが、お客様が時間を気にされてしまうので、時間に関係なく1回いくらに変えました。でも、証券口座の開設をサポートしたり、iDeCoはどうするかなどということになると1回で終わることは難しいですし、ある程度継続的に期間限定のサポートが必要だなと感じたので、3ヵ月の単位にしました。

相談の中で個別の金融商品についてもアドバイスを求められるので、助言業登録もしました。その後、FPとしてのプランニングの契約だけでなく、投資顧問契約も併せて締結することで具体的なアドバイスをしています。

岩城: それが2017年7月からということですけど、今はほぼ上手いっている感じですか。

高橋: はい。今の形にして2年になりますが、おかげさまで順調です。お客さんによって求めているものが異なるので、年間契約も投資顧問契約とFPの顧問契約の二段階にしています。毎月会って相談したいという人もいれば、数ヶ月に一度でよいという人もいますし、経営の相談をしてくれる方もいれば、不動産投資について教えてほしいという人もいます。ですから、投資額に関しての一定のフィーはいただきながら、お客さんのニーズによってFPとしての顧問料を顧客ごとに設定しています。また、契約期間が長くなればなるほど顧客の資産運用に対する理解も深まるので、こちらの作業や負担も減ります。その場合には、顧問料を引き下げることもしています。

私は、自分がたくさん儲けたいと思ってやっているわけではなく、事業として継続ができる最低限の報酬をいただければそれでよいと思っているからです。業務に見合う合理的な報酬のみ頂戴するということです。

岩城: 高橋さんは元々銀行にお勤めでしたよね。何年くらい銀行にいらしたのですか。

高橋: 銀行はトータルで11年いました。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岩城:なぜ独立をしようと思ったのですか？

高橋:学生時代から、いずれ自分でビジネスをやろうと考えていました。ずっとサラリーマンを続けるという感覚はなかったですね。ただ、その頃はどのような分野でということは定まっていなかったです。独立するのであれば、柔軟にいろいろな分野にいけそうで社会全体のことが学べるだろうと考え、銀行員になることにしました。



しかし、2年目くらいにはFPで独立しようと決心しました。というのは、銀行員はお客様の無知につけ込んで金融商品を販売していたり、お客様よりは社内の方を向いて仕事をしている人が多かったんですよね。上司だったり、ノルマだったり。それを見ていて、金融サービスの提供者とお客様の情報格差を埋めるためのアドバイザーや金融教育が間違いなく必要だと思ったので、FPとして独立してそれをやろうと思いました。個人向けの仕事は三菱UFJではさせてもらえなかったもので、シティバンクに転職をし、そこで7年間勤めて2014年に独立をしました。

岩城:実際に独立されてみて、難しかったり、苦労されたりしたことはありましたか。

高橋:独立して相談だけでやっていきますという話をFP業界の先輩方にしたら、厳しいからやめておけとか、証券仲介業や保険を扱ったほうがよいとか言われましたけど、そんなに大変だったかと言われると・・・、もちろん大変でしたけど、今振り返ってみるとあまり大変だったとは思っていないですね。

難しいと思うのは、アドバイスをしても最終的にお客様に実行してもらわないといけないんですけど、アメリカとは違ってインフラが整っていないので、実行手続きのサポートも必要なところですね。お客様とどのように情報共有するかも課題ですね。インフラが整わないと、多くのお客様をサポートしきれないですから。良く言えば決め細やかにサポートしているということですけど、2000万円問題などが話題になってお客様から問合せがあっても、既存のお客様に対するサポートの質を落とすたくはないので、新しいお客様のサポートは1ヵ月後とか2ヵ月後でないといけませんということになってしまいます。インフラが整って顧客管理などが負担なくできるような環境が整ってくると、もっと低価格でサービスを提供できるし、サポートできるお客様の数も増やせるのにと考えています。

岩城:セカンドオピニオンというサービスもされているようですが、契約される方は多いですか。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

高橋: セカンドオピニオンを求めて相談にくる方は多くいますが、この契約をしている人はほとんどいません。アドバイスをして終わりならよいのですが、問題点を指摘した場合には代替案を聞かれてしまいます。こちらから提案するためには、お客さんの考え方や家族の状況やライフプランを聞いて全体像を理解しないと提案はできないんですよ。聞かれたことに対して答えることはできますし、商品の内容を説明することもしますが、どうした方が良いかは単発の相談ではできないという話をして3カ月のサポートを受けられたらどうですか。という話をすると、3カ月の方を選ばれる方が多いですね。

岩城: 私はFPとしてセカンドオピニオンの相談が多いのですが、高橋さんの所に来た話で、これはひどいなというものがありますか。

高橋: ひどいのはきりがありませんよ。岩城さんのところも同じだと思いますが、泣きついてくるお客様が多いです。一番多いのは、保険ですね。年間保険料を何百万も何年にもわたって払い続けている人とか、収入の半分を保険に払っている人がいます。毎月何十万ですよ。金融機関の担当者に相談しながら資産運用をやってきたけど、本当にこれで良いのか分からないと言って来る人も多いです。そういう人達の運用資産の中身は、新興国通貨建ての債券や仕組債だらけの状態が多いですね。そのような状態の人達が困って、セカンドオピニオンとして販売に携わっていない人を探して相談に来られるという感じです。私のところにたどりつく間に、無料相談した相手からまた不適切な金融商品を買わされてみたいケースで、私のところが3人目、4人目、5人目みたいな時もあります。

岩城: そうなんですよ。最近はIFA経由というのが多くなってきています。前は、保険が多かったのですが、最近は保険も投資信託も売っているIFAがいるのだと思います。

高橋: それは、「IFAからいろいろ買ってしまって・・・」、というお客さんですか。

岩城: はい。買う前の人もあります。先日も、資産が全額預貯金で3,000万円、そのうち1割を投資信託で運用している人が、IFAに相談したら、預貯金20%、保険40%、投資信託40%という提案されたと(商品も指定されて)、相談に来られました。

高橋: IFAに相談して、比較検討のために来る人は私のところにも多いです。IFAの中には、持っているお金をどうやって金融商品に当て嵌めるかという事を考えてアドバイスする人がいるんですよ。私は商品の話は最後の最後にするだけで、大事なのは前段階のプランニングです。それが全てだとさえ思っています。商品は何でもいいというか、結果的に決まってくるのだと思っています。全てのIFAがとは言いませんが、商品ありきになっている感じがします。私は無理に投資をする必要はないと思っています。投資についてきちんと理解で



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

きていない場合や、お金が十分にあって投資をする必要がない人もいます。取り組みながら学んでいくのは大事なので、全体の3割だけとか1割だけやりましょうという話をする人もあります。

岩城: 投資助言葉としてフィーオンリーを掲げている方もいます。問題点はありますか。

高橋: コミッションよりはフィーオンリーの方が利益相反の可能性は少ないので良いかもしれませんが、残高に連動して報酬の大半が決まると、結局いかにかたくさん運用させるかになってしまいうので、フィーのみだからと言ってベストとは言えないですね。やはり最初のプランニングのところがとても時間が掛かるし、アドバイザーの価値を提供できる場所なので、このプランニングに対する対価を設定したほうが、顧客本位なのだと考えました。そのため、私は投資金額を大きくするようなインセンティブを抑制するような料金体系にしていますし、基本的には少ないお金でリスクを取るのが今の市場環境では良いのだと思っています。

岩城: 私も高橋さんと同じで、やはり、「初め何度か相談に来てもらうのは結構です。だけど自立してくださいね」という気持ちです。そのためのお手伝いができる立場でありたい、と思っています。いつまでも人に頼らないと資産運用ができないのはやはり困りますし。逆に、アドバイザー側から言えば、自立してもらわない方がよいかもしれませんが、それって、言葉が悪いですが、人の財布に手を突っ込んでいるような感じがします。それに、そんなに難しいことを教えているわけではない、基本的なことを話しているだけなんですよ。

高橋: はい。そう思います。例えば、ヘッジファンドみたいにリスクを取って、増やしたものに対しての成功報酬というのも投資顧問業としてはあるかもしれないですが、一般の方の資産運用や資産形成は、それとは違うと思うんですよ。アドバイスの内容もシンプルですし、資産のうちどこまでを運用に回すのか、何をインデックスにするのか、配分はどうするかとかなんですよ。お金を取り続けるよりは自立してほしいですね。それに、私自身、今の仕事は続けるつもりですけど、将来に何が起きるか分からないですよ。お客さんも自分の運用について家族に説明できなければいけないし、そのためには、やはり自分で管理できるようになっていないと、何かあったときに困ると思うんですよ。分かるまでのサポートは徹底的にやりまますし、その人に合った方法を伝えますが、最終的には本人が理解していて、家族にも説明ができるようにならないと、一生面倒見ますなんて言えません。

岩城: 私達のようなことを言うと、きれいごとだと言われることはあります。食べなければ仕方ないみたいなことです。確かにめっちゃめっちゃ儲かるビジネスモデルではないんですけど、こういう考え方がたくさん増えて、お客さんが情報に対してちゃんとフィーを払うという文化ができていけば、大儲けはできないかもしれないけど、自立した職業としていけると私は思っているのですが、高橋さんはいかががお考えですか。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

高橋: その通りだと思いますし、それなりに稼げる職業だとも思っています。外資系保険会社のライフプランナーで年間1億とか5千万円とか稼いでいる人はいますが、金融商品を販売しないプランナーやアドバイザーでは、そこまでは難しいと思います。しかし、銀行員が普通にもらっている給料くらいは届くと思っています。それに、こういった職業がそれくらい稼げる職業でなければやり手も増えないし、そうならないといけないと思います。提供しているアドバイスに価値があって、それに見合う報酬で儲かるようにしているということが大前提ですが、それは十分に実現可能です。金融機関で葛藤している人達は、同じくらいの報酬を得て、継続的に60代、70代になってもやろうと思えば続けられるビジネスモデルなので、さっさと辞めてこういう仕事を始めたらよいと思っています。

岩城: 本当にそうですよね。FP協会に所属するFPの8割くらいは金融機関に所属していて、独立系といわれる人は少ないですね。なので、どうしてもFPというと販売ありきのイメージがありますけど、そこも変えていくべきだろうなと思っているのですが、それには業界としてどうしていくことが大事だと思いますか。

高橋: 独立してからずっと思っているのは、やはりこの業界にもロールモデルがないといけないなということですね。きれいごとを言うだけでなく、そのきれいごとがちゃんと成り立つというのを実践して示さないと、みんなが付いて来ないと思うので、それを示さなきゃなと思います。やはり示した人が出てくると、どこかで加速していくんじゃないかと感じています。真に独立した立場のアドバイザーが増えたとしても、もう1つ課題があると思っています。それは、有料でアドバイスを求める人は、ある程度資産がある人や、リテラシーがある人なんだと思います。そうでない人達に対してのサポートは、国や、公的機関がやるべきだと思っています。日本だとFP協会なのかなと思っていますが、そういうところはやってくれないので、今回の岩城さんや岡本さんが計画しているNPOには協力をしたいと思っています。

岩城: 今、私達のNPO以外にもいろいろな人達が団体を作ろうとしていますよね。ちゃんとネットワークみたいなのを作って整理しないと、一般の人達から見てもごちゃごちゃしていて、結局どこに相談したらいいのか分からなくなると心配していますが、高橋さんはどう感じていますか。

高橋: いろいろな団体があっても、きれいごとを言っていて、それを追求しようと思っているのなら、一緒になれると思います。でも、きれいごとを言っているようで実は自分達が儲けたい、みたいな人達だったとしたら、そういう人達とは一緒になれると思いますね。例えば、「フィーでやりましょう」と言っているながら、「紹介料はフィーじゃありません」などと言うのだったら、私はそれは違うと思うんです。自分達のビジネスよりも先に、あるべき姿として支援の仕方みたい



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

なものがあれば、くっついていけるかと思いますが、そういう考えの人は、現状では少ないと感じています。自分達のビジネスを盛り上げるために、協会やNPOを作ってみて、売りつけることはしないような雰囲気を出して、結局は売りつける。そんな活動をやっているだけの所が多いからまとまらないし、一般の人からは分かりにくいですね。難しいですね。

岩城:フィデューシャリーデューティーという言葉も、ビジネスとして使いやすい形で使っている感じになってしまいますね。

高橋:FPもそうですね。ファイナンシャル・プランナーと名乗っていてもプランニングで食べているわけではなくて、FPを使ってセールスをしている形なので、本当にプランナーとしてプランニングで報酬を得ている人が、果たしてどれくらいいるのかと考えると、数パーセントなのかなと。

岩城:FP自身も知識やプロ意識を底上げしていかないとダメですね。

高橋:はい。そう思います。FPのレベルを上げる必要はありますね。だからこそ、私は金融機関から独立する人を増やしたいと思っています。現場で何が起きているのか、運用会社や投信会社が、どうやって商品を作っているのか、どういう営業スタイルで商品売っているのか理解しているほうが、アドバイザーとしての経験値は高いと思っています。もちろん運用だけでなく、ライフプランを整理したり、家計を確認して保険とのつきあい方を提案するアドバイスも重要ですが、資産運用のサポートをきちんとするととなると、銀行や証券でやっていた人が独立してするのが良いのかなと思っています。

岩城:これからは人生100年時代と言われていて、やはり相続や介護など、いろいろな問題が出てきますよね。それをノンストップで受けられる集団や団体みたいなものになりたいなと思っています。

高橋:そうですね。やはり横の連携は必要ですね。私も不動産や年金の分野は専門家の力を借りています。年金のシミュレーションは自分でもしますが、私自身は年金分野の専門家ではないので、社労士の先生に作成してもらった資料をお客さんに提示して説明しています。お客さんとの相談窓口になりながら、詳細は各分野の専門家と連携するような形がよいと思います。資産運用についてもそういう形があってもよいと思います。実際に私も他のFPから運用アドバイスのサポートをしてほしいと依頼されることがあります。FPとしてライフプランをやっているけど、運用のところは助言業のライセンスがないのもあって、運用の部分だけ見てくれないかという話です。そういう形でそれぞれの専門分野の人たちが上手く繋がるといいなと思っています。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岩城: 私たちが目指している NPO は、顧客本位の、信頼されるプロ集団です。ずっと以前から構想はあったのですが、いろいろな壁がありなかなか進みませんでした。「フィデューシャリー デューティー」が言われ始めて風穴が開いた気がしています。同じ思いを持つ人たちが増えていってくれたらいいと思います。

高橋: そうですね。確かに変わってきているし、もっと変わっていくんじゃないかと期待しています。

岩城: 最後に何か高橋さんからありますか。

高橋: 金融商品を販売しない独立・中立のアドバイザーが増えてほしいと考えているので、これからも機会があれば相談ビジネスについて発信していきたいと思います。  
そして、岩城さんと岡本さんたちが新しく立ち上げる NPO には非常に期待していますし、活動報告を楽しみにしています。

岩城: ありがとうございます。