

国内でも発足したアドバイザー協会の 支援にとどまらない多様な存在意義とは

明治大学 国際日本学部
特任教授
沼田 優子

米国には、独立系アドバイザーが加入できる協会がいくつもある。「独立性」を重んじる彼らではあるが、普段個別に活動しているからこそ、時には志を同じくする者が集う場が必要なのかもしれない。証券・投資顧問型が併存する多種多様な米国独立系アドバイザーの協会は、理念や運営方針もさまざまであり、比べるとそれぞれの「想い」が浮かび上がって興味深い。

証券外務員は皆、自主規制機関である Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) に登録する必要がある。しかし独立型と正社員型では営業理念や手法が大きく異なるため、一枚岩とはなりにくい。

一方、投資顧問業者の協会としては、任意加入制の Investment Adviser Association (IAA) がある。大手運用業者から独立系アドバイザーまでが対象となるが、最も支援を必要とする小規模アドバイザー（預り資産1億ドル未満）は加入できない。そこで米国では、ファイナンシャル・プランナー (FP) の多くが独立系アドバイザーであることから、Financial Planning Association (FPA) がひとつのよりどころとなった。

「ファイナンシャル・プランニングが明日を変える」と信じる者が業界横断的に集うこの協会では、ロビー活動や研修、当事者および一般への情報発信等を積極的に行っている。

門戸を広く開け 多様な支援を実施するFPA

FPAが何よりも特徴的なのは、FPのコミュニティを全国と地域、オンラインで育てていることである。また、レベルや局面の異なるFPに対し、ジャーナリストの紹介やメディア・トレーニング、求職・採用活動支援、個人とのマッチング・サイト等の営業支援を行っている。金融機関の本社のようなよりどころがない独立系アドバイザーにとって、実務を支援するこれらの機能の充実が、協会に属するインセンティブとなる。

会員種別が細かく分類されていることも注目に値する。①ファイナンシャル・プランニング資格の一つであるCFPを有し、5年以上の実務経験がある者②CFP資格はまだないが、実務経験4年以上の者③実務経験4年未満の新規参入者④FPを目指す者⑤引退した元FP⑥FP関連業務に従事する者等

—である。こうした業界団体における運営方針については、コミュニティ育成やロビイング・広報活動を優先して門戸を広げるか、会員の質の維持による差別化を優先して加入要件を厳しくするか、意見の分かれるところである。同協会の場合、その両立を目指しているのであろう。

フィー・オンリーを掲げ 厳しい入会条件を課すNAPFA

同じFP向けでも、より差別化の必要性を感じた者が集まり、設立された協会もある。National Association of Personal Financial Advisors (NAPFA) である。コミッションを一切受け取らず（回転売買等の利益相反が起きにくいと考えられている）、それ以外の「フィー・オンリー」を収益とするビジネスモデルが広まったのは、彼らの尽力によるところが大きい。

最高水準の「顧客の最善の利益」を誓う彼らの仲間となるには、「フィー・オンリー」のみならず、CFP資格を有し、投資や保険はもとより、相続・税対策や負債管理も含めた包括的ファイナンシャル・プランニングを提供しなければならない。とりわけ同協

会登録アドバイザーとなるためには、包括的なファイナンシャル・プラン提供の実務経験が3年以上必要な上、そのサンプルを提出して会員の審査を受けなければならない。

ただし、同協会はフィー・オンリーを「目指す」アドバイザーも受け入れている。実務経験が長くても、「フィー・オンリー」への転換はハードルが高い。これを乗り越えるには、メンターの叱咤激励の場も必要と考えられているからであろう。

このように、米国には多くの会員を抱えるアドバイザーの協会が複数存在しているが、わが国にはそうした規模の協会はまだない。しかし、4社の金融商品仲介業者が発起人となり2020年1月に発足したファイナンシャル・アドバイザー協会 (FA協会) は、設立からはや半年で正会員、賛助会員等を含め50先超を組織しているという。そこで、協会の理事長を務める中桐啓貴氏と事務局長を務める水野清司氏に、協会の位置付けや目的、発足の経緯について聞いた。



中桐 啓貴氏



水野 清司氏

ファイナンシャル・アドバイザー協会 中桐理事長・水野事務局長 インタビュー

沼田：貴協会の差別化要因、他の組織との違いはどこにあるのでしょうか。

中桐：金融商品仲介業者の法人だけが正会員になれる点と、資本関係を問わない点です。「金融商品仲介業者として、顧客本位の業務運営を実践している法人向けの業界団体」という位置付けの組織になると思います。

水野：こうした協会の運営方針には、全ての金融商品仲介業者が入れるようにして彼らを導いていく考え方や、選りすぐった人たちの集まりということでステータス・シンボルにするやり方の2つがあると思います。FA協会は、玉石混交の玉、あるいは磨けば玉になるような原石の方々の集まりの協会にするために、審査・懲戒・モニタリング制度を入れることにしました。逆に言えば、この協会の会員は顧客本位の

業務運営に取り組んでいる金融商品仲介業者です、と協会自身のお墨付きを与えていく方向に持っていきたいと考えています。

沼田：発起人4社にとっての「顧客本位の業務運営」は明確だと思うのですが、協会としての「業務

運営」の在り方を今後、会員の皆さんにどう伝えていけるのでしょうか。

中桐：倫理綱領に書かれていることは概念的なものですので、具体的なところは会員と議論していきたいですね。ただ、道しるべというか、ある程度の方向性は協会として作っていったほうがいいと思いますので、具体的な事例の共有や勉強会はどんどんやっていきたい。そうしたことを重ねていけば、会員とも方向性が合ってくると考えています。

水野：倫理綱領の中で一番議論となったのが「フィーベース」の扱いです。顧客本位に最も近いかたちではあります。それが、それ以外のビジネスモデルを全否定するつもりもありません。コミッションを望む顧客も当然いるわけなので、フィーベースを必須とするのではなく、「目指す」という言葉を使いました。信頼関係の構築、顧客に安心感を持っていただける対応など、顧客本位につながる根本的な営みさえできていけば、今はビジネスモデルにこだわる必要はないと考えています。

沼田：中桐理事長はGAIAの社長でもいらっしゃると思いますが、協会を組織したからこそのこと、取り組んでいきたいことはありますか。

中桐：例えば、業界全体が関係するシステム周りの改善でしょうか。米国で

は、金融商品や保険、不動産等も含めて、顧客の全資産を一覧できるアグリゲーションサービスが普及していますが、日本にはまだありません。効率的で詳細なアドバイスのために必要なサービスなので、いちFAとしてでなく、会員の声を集め、広く業界で活用できるようなものをつくってあげたいと思います。

水野：金融商品仲介業者の会員数は現在18社ですが、顧客の口座数で見ると10万口座、所属する従業員数は約650名にも上ります。こうした規模感を見て、さっそくいくつかのシステムベンダーから声掛けもいただいています。

沼田：事業計画、まずは「協会の体制固め」に注力されていましたが、次は何に取り組まれるのでしょうか。

水野：会員の「専門性の向上」や「営業実態の把握・見える化」、「業務支援」を考えていますが、そうはいってもまずは「認知度向上」です。「そもそも、金融商品仲介業者とは何？」という現状を変えることが重要です。

中桐：先日、会員の証券会社主催の投資セミナーで講演の場もいただきましたが、投資家に向けて積極的にFAの存在を伝えていきます。コロナ禍によって専門家への相談ニーズも増えていると思いますので、そうした顧客層にまで認知が届けばと考えています。

沼田：コロナ禍と言えば、FA協会のホームページに各省庁による各種支援制度の紹介資料を掲載されてましたね。こうした、営業の前線に立つ方々への支援は珍しいなと思って拝見していました。

水野：信用保証協会の無担保融資も、保険代理店は利用できますが、FAはできません。こういったことも変えていきたいと考えています。

沼田：貴協会は、業界団体といっても自主規制団体ではありません。単純にFAを束ねるというより、先進的な業者のノウハウ等を共有し、在り方を提示していくような存在に思えるのですが。

水野：協会のコンセプトは「真に顧客本位の業務運営に取り組むアドバイザーの集合体」です。協会としては、取り巻く環境が変化する中、内外の先進的な取り組み等を参照しつつ、「顧客本位」の在り方を常に追求していきたいと思います。

中桐：FAの、FAによるFAのための協会として、顧客本位の業務運営を実践するFAの認知度を向上させ、投資家の皆さんにとっての使い勝手を良くする活動を進めていきます。

沼田：このコロナ禍で、顧客フォローをしようにもなかなか会いに行けない金融機関の皆さんとは対照的に、FAの方々がWeb会議システムを積極的に使って面談をしている姿は象徴的だと感じました。どうもありがとうございました。

業界団体というと、各社の要望の取りまとめ役として捉えられがちであるが、米国の独立系アドバイザーにとってはそれ以上の存在であった。業態や所属を超えて志を同じくする仲間が

自発的に集い、知識や経験を共有してきたことが、独立系市場の発展をけん引してきたからである。こうした米国の事例にならえば、わが国のファイナンシャル・アドバイザー協会（FA協会）に寄せる期待も、高くならざるを得ない。

実際、FA協会のコンセプトは「顧客本位の業務運営」に取り組むことであるという。そしてこれに賛同するアドバイザーが集まるための組織となるよう、審査・懲戒・モニタリング制度等が組み込まれている。一方で、ビジネスモデルや手数料体系には当面こだわらないという。

原則は掲げつつも、実際の営業行動の在り方は各人の創意工夫に任せるという、プリンシパル・ベースでの運営となるのであろう。さまざまな営業スタイルが併存する独立アドバイザー市場に相応しい先導役となることが見込まれる。

一方で、孤軍奮闘となりがちなアドバイザーの認知度を高めたり、営業の生産性を高める取り組みが優先されていることも注目される。大手金融機関の本社機能のようなよりどころがないアドバイザーにいま必要なのは、まさにFA協会のような応援団ではないだろうか。

沼田 優子 (ぬまた ゆうこ)
 東京大学経済学部卒業後、野村総合研究所入社。NRI アメリカ、野村資本市場研究所、野村証券を経て、2012年より明治大学国際日本学部。2018年より現職。日米の金融機関経営を研究。

