

▼理事からのメッセージ▼

認定アドバイザーと IFA の未来

可児 康充

皆様のおかげで当協会も1月31日に発足から5年目をスタートすることができました。本年は新 NISA もスタートし、会員各社におかれましてはお客様からのお問い合わせなども多くなっているのではないのでしょうか。

そんな中、金融庁が推進し4月に発足する「金融経済教育推進機構」のメイン事業の一つとされる「認定アドバイザー事業」の輪郭が見えてきました。

2024年1月26日に開催された「金融審議会 第26回市場制度ワーキング・グループ・第6回顧客本位タスクフォース合同会合資料」によると、認定アドバイザーとは「特定の金融事業者・金融商品に偏らないアドバイスを行うもの」とされ、金融商品の組成・販売を行う金融機関等に所属していないことやそこから顧客に対するアドバイスの信頼性・公正性に影響を及ぼし得ると考えられる報酬を得ていたりする者の認定是非や資格及びその業務経験の要件などが議論されているところをご存じのことと思います。

では、当協会の目指すファイナンシャル・アドバイザー像と認定アドバイザーではゴールベースを基にしたお客様への資産形成・運用のアドバイスとその実行支援にどのような違いが出てくるのでしょうか。

私が資料を読んだ限りでは、今の段階で認定アドバイザーは「その時点の相談者」であり、私たちは「ライフプランニングの伴走者」ではないかと感じています。

弊社、エフピーサポートは2002年より保険乗合代理店として創業した経験からライフプランニングにおいてはその計画はもとより、それ以上に実行支援（アフターフォロー）が大切であると身をもって実感してきました。

独身のお客様から契約をお預かりし、やがて結婚・出産・住宅購入・そしてそのお子様が社会人となりご契約…というように、世帯まるごとのファイナンシャル・アドバイザーとして「まもる（保険）ふやす（証券）のこす（保険&証券）」をワンストップサービス提供することで、お客様の今と未来と一緒に語れる関係性を構築しています。

このようにお客様が Financial Well-Being を得ていただくためには「点」ではなく「線」でのアドバイスが重要だと考えております。

もちろん「玉石混合」と言われているように顧客本位とは言い難い事業者も未だ存在しているのも事実です。

どちらがいいというのではなく、私も所属する当協会の「ガイドライン策定・検討委員会」

や法人賛助会員の皆様、そして日本証券業協会様やその他各種関係機関と連携し質を伴ったフィナンシャル・アドバイザーのモデルを「見える化」することで、最終的には一つの方向にまとまってくるのではないかと期待しております。

IFA 法人の登録外務員数は約 6,500 名（2023 年 6 月現在）、うち当協会会員数 32 社、所属外務員総数約 1450 名（いずれも 2024 年 2 月現在）。

まだまだ日本社会に Financial Well-Being で貢献できるまでには数の面でも不足しておりますので同じ志を持つ事業者が協会に入会いただくために皆様一人ひとりがお声掛けが重要なカギとなります。

質を伴ったアドバイザーの増員には時間がかかるかもしれませんが、皆様との連携とテクノロジーで実現に取り組んでまいります。