



「顧客本位」に取り組むFAとして 一緒に業界を盛り上げていきませんか

ファイナンシャル・アドバイザー協会
理事長

中桐 啓貴氏

証券取引法の改正により、金融商品仲介業（当初は証券仲介業）が誕生したのは2003年のこと。米国の個人向け投資顧問業者（RIA）のように、日本でも金融商品仲介業者に代表されるファイナンシャル・アドバイザー（FA）が個人の資産形成の屋台骨になっていくと期待されたものの、日本国内での認知度はいまだに低く、その普及に必要な土壌が育っているとは言えません。

メディアでも日本のFAは玉石混交だとの見方をされるケースが多く、むやみに回転売買に走るようなFAが存在しているのも事実でしょう。こうした一部のFAに足を引っ張られ、愚直に顧客本位に取り組んでいるFAの存在感が薄れてしまっているように思えるのは残念でなりません。

FA協会のコンセプトと現状

FA業界の認知度や信頼性を高めるためには、顧客本位に取り組む「玉」となるFAを集めて業界をリードし、全体のステータスを向上させていくことが重要です。そこで有志が集まり、FAの普及促進と業務支援を目的として、昨年1月にファイナンシャル・アドバイザー協会（FA協会）を設立しました。

協会の運営方法としては、日本FP協会や日本証券アナリスト協会のように、資格取得者全員に加入を促し、会員の質を高めていくといったやり方も考えられます。しかし、FA業界には、専門の資格制度がないため、当協会では

「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」というコンセプトを打ち出し、賛同するFAのみを会員とする形式を取りました。

現状では20社の金融商品仲介業者（法人）が会員となっている他、個人会員が7名、委託証券会社が委託正会員として7社加入しています。さらには資産運用会社や情報ベンダーなど28社が法人賛助会員として加入し、さまざまなかたちで支援をいただいています。

日本における金融商品仲介業者（法人）は約600社ある中、今のところ、当協会の会員は20社にとどまっています。それでも、これだけ多くの委託正会員や法人賛助会員に加入いただいている事実は、金融業界からの大きな期待の表れだと認識しています。

「自主規制機関になるのか」といった質問もよくいただきますが、現在、会員数も限られておりますので、まずは会員向けにルールを整備していき、規模が拡大した段階で業界のガイドライン化を図り、自主規制機関の役割を果たせればと考えています。

これまでの活動と今後の在り方

これまでの協会の活動としては、まずはFAの認知度向上のために、昨年5月に協会のホームページを立ち上げ、さまざまな情報発信を開始しています。また、各メディアに広報活動を行い、協会の設立目的や各種活動に関する記事を数多く掲載していただきました。

次にFAの営業支援を目的として、昨年8月に営業支援ツール分科会を立ち上げました。各情報ベンダーがFAに提供している既存のツールの分析を通して改善ポイントを洗い出しており、今後、それを踏まえた要望書をベンダーに提出する予定です。

さらに、会員の専門性向上のため、昨年9月に研修分科会を設置しました。会員FAの経験や知見を活かすかたちで、実例を用いた営業テクニックや業務に関する専門知識の共有を目指しています。

加えて、信用保証協会の保証付き融資の対象業種化折衝を当局と行うなど、金融商品仲介業者の資金調達手法の多様化に向けた活動も行っています。

より多くのFAの皆さまに参画していただき、協会活動をさらに充実させていくためには、協会の会員になるメリットをしっかりとお伝えする必要があります。経営者の方々は、会員になれば、同じ経営目線を持った方々との横のつながりができ、業務運営や経営管理の悩みについて解決のヒントを得られるはずです。また、海外の事例を含め、マーケティング手法や人材の採用・育成の成功事例などを学ぶこともでき、長期的な会社の舵取りに大いに役立つものと確信しています。

真に顧客本位の業務運営に取り組んでいるFAの皆さまには、ぜひ協会への加入をご検討いただき、ともに業界を盛り上げていってほしいと考えています。

私たち、ファイナンシャル・アドバイザー協会は
金融商品仲介業者の皆様が抱える課題に向き合い
対策を講じてまいります



- 積極的に広報活動を行い、業界の認知度を向上
- 研修会等を通し、専門性や倫理観を向上
- 使い勝手の良い営業支援ツールを提案
- 行政へ金融商品仲介業者の要望を発信
- 当局規制について情報を収集し対応を検討



一般社団法人
ファイナンシャル・アドバイザー協会
E-mail : info@faa.or.jp Web : <https://www.faa.or.jp/>



【協会公式サイト】