

# ファイナンシャル・アドバイザー協会 第1回メディア向け説明会開催

## 中立的アドバイザーのあり方解説

一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会は2月3日、第1回メディア向け説明会「『貯蓄から投資』や資産所得倍増の実現に資する中立的アドバイザーのあり方とは」を急増する金融アドバイザーの動向やレギュレーション、海外との比較、今後の課題を考察し、オンラインで開催した。当日はメディア関係者約30人が参加した。

「信頼できるIFAの存在意義」とIFA協会の果たす役割」をテーマに、IFA協会の誕生背景や活動を説明した。また、25年にわたる中桐氏自身のファイナンシャルアドバイザーとしての経験から見えるIFAの存在意義や、現在金融庁が進めている顧客本位タスクフォースにおける議論についての協会の見解などを述べた。

政府は推進する資産所得倍増プランで2024年からのNISA恒久化を決定、また同年中に創設とされる金融経済教育推進機構(仮称)では、幅広い金融商品をわかりやすく説明する「中立的なアドバイザー」を認定・リスト化する予定だと発表した。また、昨年から続く物価高や金融緩和修正の住宅ローン金利への影響など家計の不安が

高まっている。今回の勉強会は、生活者のお金の不安を解消し、さまざまなアドバイスを行う「お金のアドバイザー」について、真に顧客の立場に立って提案を行うための「中立性」とは何なのか、利益相反を徹底的に排除することは可能な

か、そのために必要なレギュレーションや教育・環境などについて、国内外の最新事例をもとに解説するもの。

はじめに、ファイナンシャル・アドバイザー協会理事長でIFA法人G A I A (株)の中桐啓貴代表取締役社長兼CEOが

の尾口紘一代表取締役が「国内IFAの現状より、顧客動向と2023年の課題と見通し」をテーマに、顧客からの相談

## 顧客動向や国内外の最新事例紹介

事から見る直近の意識変化を解説した。運用相談する顧客の70%以上がNISAに興味があることや、商品の選び方から相談する人が一番多いことと、株式短期売買などの相談が減少していることなどを説明した。また、



オンラインで行われた第1回メディア向け説明会

IFA業界が乗り越えるべき課題として、現在はIFAのほとんどが小規模な事業者として個別に活動し、質の高いサービス提供に必要な情報や研修機会などが不足していること、専門性や提供役務水準等も事業者によってまちまちであることから、協会として研修の開催や情報提供などを通じ、より良い業界を目指していくことなどを解説した。

続いて、ファイナンシャル・アドバイザー協会理事でNRIAアメリカ金融・IT研究部門長の吉永高士氏が「顧客とその家族の人生に寄り添い、投資家としての成功を支援する中立的アドバイザーのあり方とは」世界最大のアドバイザー市場である米国の経験からの示唆」をテーマに講演した。利益相反を徹底して排除したり最小化することによる真の「中立性」を確保するためにはどうすればいいのかが、「助言」だけではなく投資もセットで提供する米国アドバイザーの実態、顧客とその家族の人生に寄り添い伴走する「ゴールベース資産管理モデル」について解説した。