

## 「資産運用立国とアドバイザーのパーパス」

中桐 啓貴

現在、政府は資産運用立国というプランのもとで、家計金融資産の半分を占める現金が投資に向かい、企業価値の向上が家計に還元されることで、更なる投資につながる、「成長と分配の好循環」を実現させようとしています。その中には「顧客の立場に立ったアドバイザーの普及・促進に向けた検討」という施策も入っています。

10 年前、米国視察でシアトルに行き、おみやげのポップコーン屋さんでアメリカに住んでいる 60 代の日本人女性に声をかけられました。「あなたたち日本人でしょ、何の仕事でシアトルに来ているの?」「私たちはファイナンシャルアドバイザーで米国の状況を勉強にしにきています」「あら、そうなの。私もアドバイザーにお世話になっていて、いくら使っても資産が減らずにとっても安心しているの。いい仕事だから頑張っただけ」という会話を交わし、まさにアメリカでは成長と分配の好循環が行われており、そこにある信頼されたアドバイザーの役割を体感した瞬間でした。米国は 401K などの非課税口座を中心に家計からの投資を促し、リタイアを迎えた後は信頼できるアドバイザーと共に、長期にわたって運用してきた資産を計画的に取り崩して使うことで GDP の 70% を占める個人消費を支えてきた結果、株価も右肩上がりになってきました。日本でも 2600 万人が NISA 口座を持ち、東証の改革などで日本の上場企業も企業価値向上に務めなければ市場から評価されないという気運になってきました。そうすると、あと日本に足りないピースは顧客の立場に立ったアドバイザーが少ないことではないでしょうか。

私たち IFA は金融商品仲介業であり、その名の通り仲介、ブローカー業務になります。よってお客様が投資信託を購入する前にはきちんとそのリスクを説明し、ご理解、ご納得の上でご購入いただき、最終的には自己責任ということになる一方、アメリカのアドバイザーはブローカー業務から RIA と呼ばれる投資顧問業者を兼務し、ファンドラップなどでお客様の資金を投資一任契約で運用をする体制に変化をしていきました。それによって、投資顧問業者には受託者責任（フィデューシャリー・デューティー）が発生し、自己の利益を顧客の利益に優先してはならない、顧客の最善の利

益となる助言、顧客との継続的な関係を通じた助言・監視の提供の義務などが発生することになりました。ブローカーに比べるとより厳しい顧客本位の義務が課されることで、マーケットタイミングを計った単品商品の提供から、顧客のリスクにあったポートフォリオを提供するようになり、RIAは顧客からの信頼を得ることに成功しました。

この度、FA協会ではベストプラクティスを作成し、協会員の考えるアドバイザーのありべき姿を言語化いたしました。そして、アドバイザーのパーパスとして「顧客本位を突き詰めたときに、アドバイザーの存在意義と役割は、顧客とその家族の人生のゴール（目標、悩み・課題等）を包括的かつ継続的に聞き続け、それらの解決に向けて先取的な提案を行い、ゴール実現まで寄り添い伴走し続けることにあると考えます。」を最初に入れました。このパーパスを絵に描いた餅にしないためには、私たちがこのベストプラクティスを追い求め続け、お客様に対する情報開示や利益相反の防止を徹底的にしていくことが必要不可欠です。その行動の積み重ねによってお客様からの信頼を得られ、IFA業界への見方が変わってくると確信しています。マクロ的には追い風が吹いています。ぜひ一緒に力を合わせ、この風を活かしながら顧客本位の業界に変えていきましょう！