

## FA 協会「ベスト・プラクティス」に込めた期待

NRI アメリカ 金融・IT 研究部門長 吉永高士

FA 協会では 2025 年 7 月、「顧客本位」を極めるためのアドバイザーのベスト・プラクティス」を理事会で承認し公表した（下記参照）。

[www.j-ifa.or.jp/cms/wp-content/uploads/2025/07/20250724\\_jifa\\_bestpractice.pdf](http://www.j-ifa.or.jp/cms/wp-content/uploads/2025/07/20250724_jifa_bestpractice.pdf)

ベスト・プラクティス案の検討の場となった協会のガイドライン策定・検討委員会では、委員長の福田理事を含む委員の方々とも問題意識や課題認識、文言のニュアンスを擦り合わせつつ、私自身も副委員長として取りまとめのプロセスに関わった立場から、ベスト・プラクティスの策定と公表に期する自分なりの想いをいくつか備忘録として残しておきたい。

協会としてベスト・プラクティスの検討・策定に取り組むことは、2022 年度初頭に開催された理事会で決定されたものだが、世界最大の対面ファイナンシャルアドバイザー市場である米国でもプロのアドバイザーとして励行されている実務実態に沿って、タタキ台としての原案を私の方で 2022 年 5 月にドラフトした。当初原案では 10 項目からなる行為規範や規律をアドバイザーや所属先 IFA 法人が自主的に遂行することが顧客とアドバイザー側の双方にとってよいものとして挙げたが、その後に第 8 項「報酬・評価や利益相反事項の開示」と第 9 項「運用資産残高連動のフィーベースの報酬体系や事業モデルの奨励」を補完するものとして、第 10 項「フィーベース事業モデルでも完全には排除しきれない利益相反懸念への留意と対策」を追加挿入し（当初の第 10 項「資産収益率等の数値基準による自主規律」は第 11 項に）全 11 項目となったが、内容的には当初原案で盛り込みたかったことはほぼすべて、趣旨を変えることなく盛り込むことができたと考えている。協会で策定したガイドラインでは「プロとしてやってはいけないこと」を挙げたが、ベスト・プラクティスは「やった方が、お客様のためにも、アドバイザーのためにも、所属先 IFA 法人のためにもよいこと」で構成されている。

第 1 項「資産収益率等の数値基準による自主規律」から始まるこれら 11 項目のベスト・プラクティスは、かならずしも法令上の義務や罰則を伴う規則に基づくものでもないが、かといって、建前上のきれいごとや、意味のない机上の理想論ともまったく違うものである。これら一つひ

とつは、アドバイザーが顧客とその家族の人生に複数世代に跨って伴走していくにふさわしいプロとして維持すべき矜持やリテラシー、さらには生き様に深く関わる必要条件であるという信念に基づきドラフトしたつもりである。中味についての解説は、協会主催のセミナーやカンファランスなどのイベントを通じあらためて解説する機会に譲りたいが、協会正会員のアドバイザーと所属先 I F A 法人の経営者の方々には、まずはじっくり読み込んでいただきたい。すぐに腹落ちして消化できないものが一部にあったとしても、わかること、すぐにできることから実践いただければよいと考えるし、わからない部分は質問していただけたら、機会ごとに行きだけ回答するつもりでいる。これらをすべて実践できるアドバイザーと所属先は、顧客とその家族の人生のゴール実現や課題克服を伴う満足感と納得感を裏付けに、フィーベース預り資産とそこから生み出される残高連動手数料が長期的に右肩上がりに成長する事業基盤が確立できる可能性が格段に高くなる。私自身がこれまで米国で会ったアドバイザーや所属先で、右肩上がりの預り資産と収益の成長を実現できているところでは、ほぼ例外なくこのベストプラクティスで挙げたことがすべて意識的、または無意識のうちのかたちでできている。米国と日本のカルチャーや制度の違いを乗り越えても適用可能なものに絞り込んでおり、「日本では環境が違う（そのため、むずかしい）」というようなエクスキューズの余地はない。

これらのベスト・プラクティスは IFA 法人と所属アドバイザーにのみ有効なものではない。証券会社、銀行、保険会社を含む金融機関系の販社と所属アドバイザーがきちんと実践することができるならば、上記の右肩上がりの事業基盤は確立することが可能になる。また、協会の賛助会員である運用会社やベンダーが、取引先の販社やアドバイザーや最終投資家顧客とともに右肩上がり成長の果実を享受するための有用な知見や必須の営業支援スキルの核を構成するようになるはずだ。もし、これらのベスト・プラクティスに取り組んではみたものの、一向に右肩上がりにならないとか、思うように進まないという状況に直面する場合は、本当にそれが全 11 項目が正しく実践できているかどうか振り返ってみてほしい。

協会正会員の IFA 法人と所属アドバイザー、委託正会員の証券会社、賛助会員の運用会社とベンダーそれぞれの立場から、自分事としてベスト・プラクティスと向き合って付き合っていたくことで、日本のアドバイザー業界全体や資産運用業界全体を巻き込んだ「貯蓄から投資」や、「資産運用立国」の実現を確実に手繰り寄せることに繋がると考えている。