

ファイナンシャル・アドバイザー協会は今年1月に設立され、発足は4月を予定しています。設立の背景には、少子高齢化等の進展による社会構造、経済環境の変化を受け、一般生活者が自助努力で資産形成、資産運用を行う必要性が高まる中、顧客のライフステージに応じた資産計画の策定、その目標に向けた実行支援を行うファイナンシャル・アドバイザー（FA）の重要性が高まっていることがあります。

事実、FAの存在感は確実に増していますが、認知度はまだまだ低いのが現状です。だからこそ、その普及・促進が協会設立の大きな目的の1つになっています。

また、残念ながらFAのサービス水準が、まちまちであるというご指摘があるのも事実です。現状では小規模な事業者が多いため、専門性を高めるための情報や研究の機会が不足しがちなことも、その一因として挙げられるでしょう。私は米国のアドバイザーの業界団体であるFPAのカンファレンスに2009年から毎年参加していましたが、そこではアドバイザー同士の情報交換の場や新しい知識を得る勉強会の機会などがあり、多くを学ぶことができました。まだ個人レベルの考えですが、協会がそうした機会を提供できれば、FAの底上げにつながるのではないのでしょうか。

協会の会員構成は、「正会員」「法人アソシエイト」に加え、「委託正会員」「個人アソシエイト」、さらに「法人賛助会員」に分かれています。「正会員」の対象はFA事業会社（金融商品仲介業者）であり、定性、定量の両面から加入基準を設定します。「法人アソシエイト」は正会員以外のFA事業会社が、「委託正会員」は委託証券会社（金融商品取引業者）が対象です。

「個人アソシエイト」として、これからFAを目指す方、正会員、法人アソシエイト以外のFAの方が個人で加入していただける形もあり、「法人賛助会員」は運用会社や生損保会社といった金融商品仲介業者以外の法人が対象となります。

すでにお気付きだとは思いますが、協会の名称はもちろん、会員の対象にも「IFA」という言葉はあえて使っていません。銀行や証券会社、保険会社の系列の金融商品仲介業者も増えている中、独立系（Independent）であることにこだわる必要はないと考えたからです。その分、正会員になるための基準を設けたわけで、定性、定量の基準に加え、協会の目的に賛同すること、さらには倫理綱領の順守を宣言してもらうことなどが条件となっています。

倫理綱領には「顧客本位の業務運営の徹底」「利益相反の適切な管理」などの項目の他、「合理的かつ明確な手数料体系」なども盛り込む予定です。具体的には、顧客の長期的利益に資する手数料体系のことであり、私自身がこだわってきたフィーベース・モデルもその一例と言えるでしょう。やはりお客さまから見て、正会員であれば安心してもらえるような協会であるべきだとの判断から、こうした基準を設けています。

今後の活動としては、会員専用サイトを通したベストプラクティスの共有といった情報発信、研修プログラムの提供、さらには「土業」の方の紹介や業務に必要なツールなどの紹介といった業務支援、定期的なカンファレンスの開催なども計画しています。すでに説明会を開くなど周知活動をスタートさせていますが、多くの皆さまに協会の理念をご理解いただき、ご参画いただければと考えております。



ファイナンシャル・アドバイザー協会
代表理事（2020年4月に就任予定）

中桐 啓貴氏

Ma·Do Viewpoint

FAの重要性が高まっている中
その普及・促進とレベルアップに貢献