

### ● 実現に向けて課題の多い顧客本位の金融アドバイザー

日経新聞 7月19日の朝刊は、国民のライフプランニーズに対応できる顧客本位の独立系金融アドバイザーの育成が重要だと指摘しつつも、必ずしも彼らが顧客の味方とはいえない現状に注意喚起を促した。具体的には、金融機関から独立した独立系金融アドバイザーとしては、お金やライフプラン全般の相談に乗るファイナンシャルプランナー（FP）、株式や投資信託などを仲介する金融商品仲介業者（IFA）、商品を売らず投資アドバイスに徹する投資助言業者などがあり、またそれらを兼ねる人もいるが、①日本ファイナンシャル・プランナーズ協会によれば、独立系のFPを都内で調べると、純粋な相談料では通常1回数万円しかとれず、商品を売らないと収益的にきついため、4割がIFAや保険代理店を兼ねており、手数料が高い商品を売る「利益相反」が起きやすいこと、②IFAは、投信などを金融機関に仲介し、販売手数料や信託報酬の一部をもらう外務員（販売業者）であり、代理店を兼ねて高い販売手数料を得られる保険を積極的に売るIFAが多いこと、③商品を売らず投資の助言に徹する投資助言業者は、法令順守に関する金融庁の監督規制が厳しく、個人での登録者が極めて少ないことなど、現時点で、真に顧客本位のアドバイザーを得るのはまだまだ難しいのが実情だという。