

「日本人はチップを払う習慣がないからアドバイス料を払わない」のか

NRI アメリカ 金融・IT 研究部門長 吉永高士

筆者は米国に 30 年余り在住しているが、コロナ禍以前まではほぼ毎月、コロナが 5 類に分類された以降も隔月以上の頻度で日本に来ている。この 1 年ほどの間に日本でしばしば耳にしたり、目にする機会が増えて少々気になっているのが、「日本人はチップを払う習慣がないから、金融や投資のアドバイスに対価を払うようになるには時間がかかる」という言説である。前半部が「日本人はサービスは無料と考えているから」というバージョンもあるが、いずれにせよ「米国人らは（レストラン等でチップを払う習慣もあるから）アドバイスに対価を払うことにも抵抗や違和感がないが、日本人がアドバイス料を払うまでには相応の時間がかかる」と言いたいのであろう。

これらは大勢で雑談している際の突発的な発言として聞き流してしまったものだったり、別の場所での発言メモを事後的に目にしたりしたものだが、いずれも強い違和感を覚える。違和感の理由はいくつかあるのだが、最大のものは「あなたのいうアドバイスはレストランで食事の注文取りや配膳をやってもらう程度の価値しかないものなのですか」という疑問である。

暗黙の比較対象とされることの多い米国の場合、「投資アドバイス」とはすべて投資顧問契約（Investment advisory contract）であり、一任か非一任（≡助言）のいずれかに分けられ、ファイナンシャルプランニングも非一任の投資アドバイスであり、無資格者や非登録業者は提供ができない。また、フィーとは投資顧問料（Investment advisory fees）のみを指し、支払い方は残高連動、定額、時間制などのバリエーションがあるが、大方の対面アドバイザーの顧客はマネジドアカウント（ラップ）の形態で投資実行手段とセットで提供されている。ファイナンシャルプランニングで非一任の投資顧問料をアウトライイトに支払う顧客が、同じアドバイザーにラップの報酬を支払って一任運用のアドバイスをもらうこともまったく珍しいことではない。

アドバイスが投資顧問契約である以上、アドバイザーは投資顧問業法に基づく FD を負い、顧客の個別性を初回のアドバイス提供時のみならず継続的に顧客ファミリーの話を聞き続けプロファイリングのアップデートしながら、個別性のある「アドバイス」を提供し続ける必要がある。ファイナンシャルプランの継続的アップデートのみならず、顧客ファミリー（非同居者含む）で抱える課題や、突発的に発生する金融・非金融分野を問わない様々な問題にも、内外の

専門家とも連動した対策やソリューションを先取的に提案できる存在である必要がある。そういう存在であればこそ、顧客は継続的にアドバイザーに話を聞いてもらうことに感謝をし、納得感をもって数十年以上に渡り継続的にアドバイスを料を払い続ける。

筆者は学生時代にウェイターのアルバイトを長らくやっていた個人的経験もあり、給仕をされる方々や飲食業界関係者全般へのリスペクトや感謝の気持ちは人一倍強いと自認しているが、それと投資アドバイスを同列に考えるのはそもそも無理がある。チップを払う習慣がない国民だからという理由で、アドバイスを料がもらいにくいと考える必要はない。真に向き合うべきは、納得感と満足感をもって報酬がもらえる「アドバイス」を究めることではないか。