

会員倫理規程

会員倫理規程は全 13 条からなる規程であり、業務を行うに際し、専門家たるファイナンシャル・プランナーが顧客や協会に対して守らなければならない事項を、一般的な形で表現している。

(第 1 条) 会員は、順法精神に基づき、顧客の利益を最大限に実施しなければならない。

「順法精神」とは、法を順守すべきであることをいう。ファイナンシャル・プランナーが業務遂行する際には、法律上の注意義務（ほとんどの場合、善管注意義務または忠実義務が要求されている）はもちろん、条例その他の法令、あるいは慣習（法）を無視した業務遂行を行うてはいけないということを明らかにしている。

「顧客の利益を最大限に実施する」とは、ファイナンシャル・プランナーは、顧客が最大限の利益を得るように業務活動をしなければならないということである。

「(最大限の)利益」とは、経済的な意味と法的な意味とがある。経済的には、業務の労力に比して過大な手数料や報酬を請求せず、顧客に負担をかけないことをいい、法的には、利益相反行為や秘密漏洩行為（いずれも後述）などをしてはならないことをいう。

第 1 条は、倫理規程の総論的な条項であり、ファイナンシャル・プランナーの業務遂行の際の基本姿勢を端的に示している。

(第 2 条) 会員は、顧客に対して、その業務の適正、公平さを保つために必要なすべての情報を開示したうえで、専門家としての業務を公平かつ道理に適った方法で提供しなければならない。

「業務の適正、公平さを保つために必要なすべての情報を開示」とするとは、具体的には、当該ファイナンシャル・プランナーの有する権限、プランニングの理念、方針、職務履歴、提携している専門家、報酬の定め方などが挙げられる。これらの事項を明らかにすることは、同時に顧客との信頼関係を維持・発展させるために必要不可欠である。

もしもこれらが明らかにされないまま、顧客のプランニングを開始した場合、当該ファイナンシャル・プランナーと顧客との間にトラブルが生じかねないこと、ひいては FP という仕事そのものへの不信が募るであろうことが、容易に想定できる。したがって、情報開示は非常に大切なことである。

「専門家としての業務を公平かつ道理に適った方法で提供」とするとは、例えば、税理士や弁護士などの既存の専門家の資格がないままにこれら専門領域に踏み込み、判断を誤ったり、結果的に適切であっても既存の業法に違反し、最終的に顧客に迷惑をかけるようなことがないように業務を提供すべきことをいっている。いずれも、ファイナンシャル・プランナーが陥りやすい点であるから、この条文を常に念頭において業務遂行する必要がある。

(第 3 条) 会員は、利益相反事項がある場合は、これを顧客に開示しなければならない。

「利益相反事項」とは、複数の当事者間で互いに利益が相反することをいう。例えば、遺産分割に際して、同時に複数の相続人の代理人として協議を行っていた場合に、各相続人の利益が相反するに至ったような場合が考えられる（民法 108 条参照）。利益相反が存在する場合に、その事実を各顧客に黙ったままプランニングを進めていったとしても、必ず、その事実が明らかになるであろう。とすれば、顧客から不信の目で見られることは必至であり、ファイナンシ

ャル・プランナーに対する信頼が失墜する可能性がある。

利益相反事実が判明する以前の段階では、いずれかの当事者一方のみを顧客とすべきであるし、事実が判明した後で時間が経過した段階では、不本意ながら、すべての顧客との契約関係を解除すべきである。

(第4条) 会員は、ファイナンシャル・プランニングについて常に専門知識、技能、能力の向上に努めなければならない。

「常に」専門知識、技能、能力の向上に努める必要があるのはなぜか。

FP 業務は、顧客資産の運用設計を業とするのであるから、当然、資産運用に関する仕組みや規制などを「常に」勉強しておく必要があるのである。とりわけ、今日のように経済のグローバル化に伴う社会的・経済的（あるいはその上部構造としての諸法令の）変動が激しい時代には、わずか1年前の規定が陳腐化することも決してまれではない。とすれば、顧客に対するよりよいアドバイスを行うためには、ファイナンシャル・プランナーは専門知識、技能、能力の研さんを怠るわけにはいかないのである。

(第5条) 会員は、ファイナンシャル・プランニングの業務上知り得た顧客の秘密を守り、節度のある行動をとらなければならない。

「業務上知り得た顧客の秘密を守る」ことは、顧客の信頼、ひいては FP 業務の信頼を維持する上できわめて大切なことである。ファイナンシャル・プランナーは、顧客資産の運用設計および実行にかかわる専門家であるから、顧客の秘密（プライバシー）に否が応でも関与せざるを得ない。

顧客からの信頼を得るに従い、顧客のプライバシーの質・量はますます増大し、かつ重要なものとなる。しかしながら、万が一第三者にその秘密を安易に漏らすならば、顧客は当該ファイナンシャル・プランナーに対してそれ以上重要な情報を与えないばかりか、決定的な不信任を抱くであろう。こうした事態は FP 全体に対する信頼失墜につながる。ファイナンシャル・プランナーとしては、付与された秘密を前提としながら、慎重かつ社会的に妥当な対応（要するに「節度ある行動」）をすべきである。

(第6条) 会員は、ファイナンシャル・プランニングの業務に誇りと責任をもち、専門家としての業務を誠実に提供しなければならない。

「誇りと責任」とは、ファイナンシャル・プランナーが自己の行う業務についてプロ意識を持つということである。ファイナンシャル・プランナーにおけるプロ意識とは、プランニングの対象となる分野やその周辺分野について、たゆまず最新の専門知識、技能、能力を追求し、さらに業務にあたっては前述の注意義務を怠らずに自らの責任で顧客のためにプランニング業務を行うという意識をいう。

個々のファイナンシャル・プランナーがプロ意識を持って業務を遂行すれば、当該ファイナンシャル・プランナーが顧客の信頼を得ることはもちろん、FP 業界全体が社会の認知を受けるはずである。

(第7条) 会員は、誤った、あるいは誤解を招く方法で顧客を勧誘してはならない。

「誤った、あるいは誤解を招く方法」とは、例えば顧客などに対して誇大な、もしくは虚偽的な広告・宣伝を行ったり、不当に廉価な報酬約束をしたり、あるいは同業者を誹謗中傷したりすることをいう。

確かにファイナンシャル・プランナーの場合は、ファイナンシャル・プランナーそのものを直接規制する法令がなく、自由競争が建前になってはいるが、それにはおのずと限度がある。「誤った、あるいは誤解を招く方法」により顧客を獲得したとしても、結局、自らの首を絞める結果に終わりかねず、ここでもやはりFP業界全体の信用失墜につながるであろう。

次の第8条から第10条までの条文も、いずれも同様の趣旨に基づいている。

(第8条) 会員は、自己が協会の見解を代弁しているとの印象を顧客に与えてはならない。

(第9条) 会員は、自己の業務について協会が責任をもつような印象を顧客に与えてはならず、自己の業務は自己の責任において実行していることを自覚し、かつ顧客に対してもその旨を伝えなければならない。

(第10条) 会員は、協会若しくは他の会員の信用を傷つけ、又は協会若しくは他の会員の不名誉となるような行為をしてはならない。

(第11条) 会員は、協会が定めた費用等の負担金を協会に支払わなければならない。

(第12条) 会員は、資格・認可が必要とされる業務については、法の定める資格・認可を得ることなく、かかる業務を行ってはならない。

ファイナンシャル・プランナーが対象とする分野は広範であり、例えば、税理士や弁護士、さらに証券外務員や投資助言・代理業者といった既存の専門家が存在する分野が多い。ファイナンシャル・プランナーが顧客のニーズにこたえようとするあまり、好意で、資格がないままにこれら専門家の専門領域に足を踏み入れることは十分に想定されることである。しかしながら、たとえ好意であっても、それは当該専門領域の法令に違反する。第12条は、そういった行為を厳に慎むよう明示した規程である。専門家の行為を必要とする場合には、必ず、当該専門家と協働して実行することが必要である。

(第13条) 会員は、本規程その他の協会の規程・細則等を誠実に順守し、協会の発展及び他の会員との協調に努めなければならない。

第13条は、第1条の「順法精神」を再度明記したものである。個々のファイナンシャル・プランナーがその業務を遂行するためには、ひいてはファイナンシャル・プランナーという職業が認知され発展していくためには、絶対に本規程その他の法令に対する順法精神が保持されなければならないのである。