

## 鈴木竜一郎のオーストラリアFP事情

# パースの仕事場から



●すぎ・りゅういちろう●1996年、西オーストラリア州の州都パースに移住し、現在FP・会計士。投資・移住のコンサルタント会社「Japan Australia Settlements」代表。  
<http://www.japan-australia-settlements.com/>

☆第25回

**私**

が所属しているProfessional Investment Services (PIS)では、コミッション支払いのプロセスが見直されました。

今までは、毎週金曜日にその週に販売した金融商品と金額をクライアント別に報告するだけでした。

2006年3月からは、それに加えてアドバイスが記載されているStatement of Adviceのうち、

## コミッション支払い見直しの裏側

表紙・リスク許容度を含めた重要事項、アドバイスの概要と資産配分表を、コミッション支払い部門に送らなくてはいけなくなったのです。

必要書類が揃うまで、コミッションはアドバイザーには支払われません。これは、最近発生した、Westpointという会社が破綻した出来事に起因して改正されたのです。

Westpointは不動産開発事業を広く手がけている会社で、Westpoint Income Fundを発行していました。このファンドは不動産開発資金を集め、デベロッパー(自社)に投資をするもので、安全高利回りを謳い文句にしています。オーストラリアの不動産開発においては、銀行からの借入れとデベロッパーの自己資金で不足する開発費用を、高めの金利で調達することは一般的に行われています。

このケースでは、自社の資金調



達のためにファンドを組んだものの抵当物件の評価が甘かったことで問題を大きくしています。約4000人の投資家から30億ドルを集めました。会社を清算して返済できるのは数億ドル程度ではないかと言われています。

コミッションの高さも問題にされています。通常、この種のファンドのコミッションは2~4%ですが、このファンドの販売

売に関するコミッションは10%でした。

アドバイザーはファンドの安全性やクライアントのニーズを考えず、手数料を得るために売ったのではないかという批判を受けています。中には、クライアントの資金の80%以上をこのファンドに振り分けたケースもあったようです。

最悪のケースでは、クライアントにコミッションを開示していなかったケースもあるようで、今後、資格停止などの処分が課せられることになりそうです。

我々アドバイザーは、所属する会社の販売認可リストに掲載されているもの以外は販売できません。

このファンドを認可した側のリサーチ能力も問われています。PISのリストにもこのファンドが載っており、金融商品のリサーチプロセスを全面的に見直すと同時に、今回のコミッション支払いスキームが導入されるに至ったのです。

■