

参考資料

2022年12月6日



金融庁

Financial Services Agency, the Japanese Government

6. 第三の柱:消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設

〈消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設〉

- アンケート調査では、消費者のうち、証券投資の必要性を感じないと思う割合が7割を占めている。理由としては、「損をする可能性がある」が4割、「金融や投資に関する知識を持っていない」「ギャンブルのようなもの」という認識がそれぞれ3割あり、知識不足に伴う懸念が大きいことが示唆される。
- 金融機関も情報提供を担っているが、証券会社のイメージについてのアンケートでは、「敷居が高い」(42.1%)、「あまり信頼できない」(27.9%)、「勧誘がしつこい」(15.2%)といった声が多い。
- 他方で、「あなたの立場に立ってアドバイスしてくれたり、手続きをサポートしてくれる人がいたら、リスク性金融商品を購入したいと思うか」というアンケートに対し、20歳代で5割、30歳代で4割、全体平均では25%程度が「購入したいと思う」と回答している。
- このように、消費者の知識不足を補完し、他方で、消費者が信頼をすることができる中立的なアドバイザーが求められている。
- 英国では、金融・年金関連の情報やガイダンスの提供を担う公共機関「MaPS(The Money and Pensions Service)」が創設された。MaPSは、政府外の公的機関という位置づけで、オンラインや電話を通じて、債務アドバイスや金融取引・年金に関する情報提供、消費者保護のサービスを提供している。
- 我が国においても、英国のMaPSや諸外国における仕組みを参考として、資産形成についての相談が、中立的な者により、気軽に行うことができる仕組みが必要である。
- そのため、中立的なアドバイザーの見える化を進めるとともに、そうしたアドバイザーにより顧客本位で良質なアドバイスが広く提供されるよう取り組んでいくことが重要である。そこで、令和6年中に新たに金融経済教育推進機構(仮称)を設置し、アドバイスの円滑な提供に向けた環境整備やアドバイザー養成のための事業として、中立的なアドバイザーの認定や、これらのアドバイザーが継続的に質の高いサービスを提供できるようにするための支援を行う。

- 特に、こうした中立的なアドバイザーが行うアドバイスが投資初心者層へ広く提供されるよう、助言対象を絞った投資助言葉(例えば、つみたてNISAやiDeCoにおける投資可能商品に限定)の登録要件の緩和を、必要な監督体制の整備と併せて検討する。

8. 第五の柱: 安定的な資産形成の重要性を浸透させていくための金融経済教育の充実

< 安定的な資産形成の重要性の浸透 >

- 金融経済教育を受けたと認識している人は7%に留まる一方、金融経済教育を行うべきと回答した者は7割を上回っており、金融経済教育を求める国民の声は大きい。さらに、資産運用を行わない理由としては、4割の者が「資産運用に関する知識がない」ことを理由として挙げており、こうした層に安定的な資産形成の重要性を浸透させていくため、金融経済教育を届けていくことが重要である。
- また、政府、日銀、各業界団体などの様々な主体が学校や社会人向けに金融経済教育を実施しているが、学校や職場において資産形成に関連する金融経済教育を受ける機会は限定的であり、担い手についても金融事業者や業界団体が中心であり、受け手に抵抗感が存在している。
- そこで、中立的なアドバイザーの認定に関する事業と併せ、官民一体となった金融経済教育を戦略的に実施するための中立的な組織として、既述のとおり、新たに令和6年中に金融経済教育推進機構(仮称)を設立する。その際、日本銀行が事務局を担う金融広報中央委員会の機能を移管・承継するほか、運営体制の整備や設立・運営経費の確保に当たっては、政府・日本銀行に加え、全国銀行協会・日本証券業協会等の民間団体からの協力も得る。
- 金融経済教育推進機構(仮称)を中心として、企業による社員への継続教育の充実や地方自治体による金融経済教育の実施と併せて、広く国民に訴求する広報戦略を展開するとともに、学校・企業向けの出張授業やシンポジウムの開催など、官民一体となった効率的・効果的な金融経済教育を全国的に実施する。
- 「金融リテラシー・マップ」の活用や、行動経済学の知見も参考にする。

10. 第七の柱:顧客本位の業務運営の確保

＜安定的な資産形成の重要性の浸透＞

- 家計の安定的な資産形成を図るためには、成長の果実が家計に分配される「資金の好循環」を実現することが重要である。そのため、家計の資産形成を支えるように、顧客・受益者から投資先企業へ投資がなされ、その価値向上に伴う配当等が家計に還元される一連の流れ(インベストメント・チェーン)の各参加者が期待される機能を十二分に発揮することが必要である。このため、金融事業者や企業年金制度等の運営に携わる者について、横断的に、顧客等の利益を第一に考えた立場からの取組の定着や底上げが図られるよう、必要な取組を促すための環境整備を行う。
- 販売会社については、リスクが分かりにくく、期待リターンに比べて、コストが合理的でない可能性のある商品を販売しているのではないかな等の指摘がある。各々の投資家のニーズに合った金融商品が、投資初心者も含めて分かりやすく提供されることが重要である。このため、顧客等の利益を第一に考えた立場から行動することを求めるとともに、ルール化等により、保険を含めた金融商品について手数料などのコストや利益相反の可能性の見える化を進めることにより、「顧客本位の業務運営」の推進を一層強化する。
- 資産運用会社や金融商品の組成会社については、必ずしも顧客本位でなく販売促進を優先した金融商品の組成・管理が行われているのではないかな等の指摘がある。適切なガバナンスと経営体制の下で、①真に専門性のある人材の適正配置(親会社からの派遣人事の脱却)と専門人材への適切な職務・報酬等の設定、②顧客目線での商品開発・販売・結果分析といったガバナンスの徹底が進み、顧客本位の商品組成・販売や運用の高度化が進むよう、「顧客本位の業務運営に関する原則」の見直しや必要なルールの整備を図る。
- アセットオーナー(企業年金含む)については、受益者等の便益を最大化する観点から、アセット(資産)の性格や規模を踏まえた適切な運用リターンの実現を図る必要がある。このため、関係省庁が連携して幅広い関係者との継続的対話の体制を整備し、運用体制・手法に係る調査研究の実施やベストプラクティスの共有・普及を図るなど、運用の改善に向けた対応を進める。