

事務局説明資料

(家計の安定的な資産形成の推進)

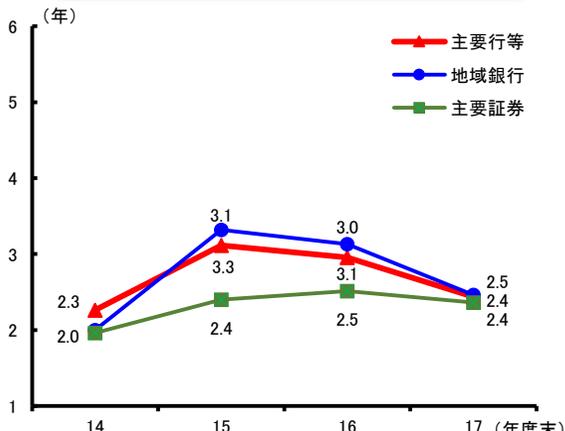
平成30年10月17日

家計の安定的な資産形成の推進(1)

(1) 顧客本位の業務運営の確立と定着

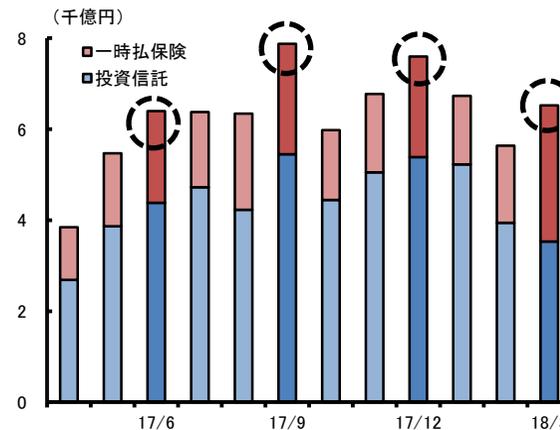
- 投資信託等の販売会社においては、**投資信託の平均保有期間が短期化**。営業現場では**期末の収益目標を意識したプッシュ型営業**の可能性
- 金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用を行う全ての金融機関における顧客本位の業務運営の浸透・定着に向け、**金融機関の取組みの「見える化」**の促進が課題

投資信託の平均保有期間の推移



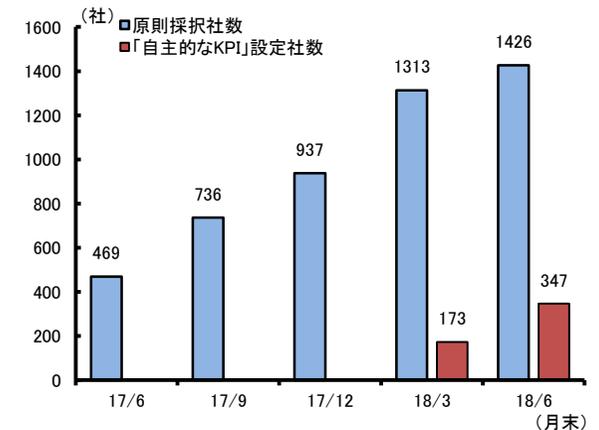
(注1) 主要行等9行、地域銀行20行、主要証券7社を集計
 (注2) 自行販売、仲介販売の合算ベース
 (注3) 平均保有期間は、(前年度末残高+年度末残高) ÷ 2 ÷ (年間の解約額+償還額)で算出
 (資料) 金融庁

リスク性商品の販売額の月次推移



(注1) 主要行等9行及び地域銀行20行を集計
 (注2) 17年4月から18年3月までの12か月間の、一時払保険及び投資信託の合計販売額の推移
 (資料) 金融庁

「顧客本位の業務運営に関する原則」の採択社数・「自主的なKPI」設定社数



(注) 「自主的なKPI」設定社数は、取組方針やその実施状況においてKPIを公表している金融事業者を集計
 (資料) 金融庁

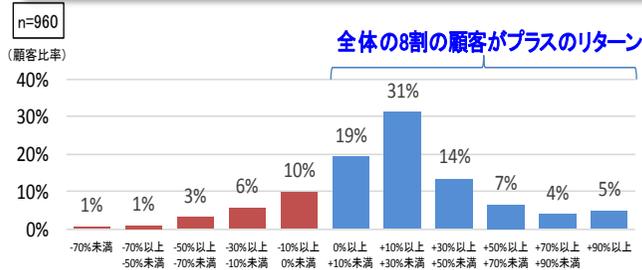
- 金融機関の**経営者**が、「顧客本位の業務運営に関する原則」を自らの理念としてどのように取り入れ、戦略を立て、その上で、**現場においてどのように実践しているか**、重点的に分析・検証
- **顧客アンケート調査**を通じ、金融機関の取組みが顧客に浸透し、金融機関の選択に活用されているかなどの実態を分析・確認
- 投資信託の販売会社において**比較可能な共通KPI**の普及・浸透を図るとともに、投資信託の類似商品である貯蓄性保険も含め、商品内容等のさらなる「見える化」を促進

家計の安定的な資産形成の推進(2)

(2) 長期・分散・積立投資の推進

- 2018年1月開始のつみたてNISAは、**20代～40代が口座開設者の約7割**であり、新たな投資家層の拡大に寄与。ただし、**認知度は40%程度**であり、利用は一部の層にとどまる現状。**制度面・普及面の双方**において、更なる取組みが課題

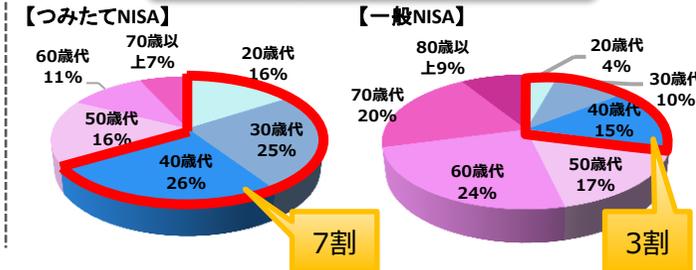
NISA口座(2014年買付分)における損益状況
(2018/3末)



一般NISA・つみたてNISAの新規口座開設数の推移(2018/3末)



NISA(一般・つみたて)口座開設状況(年代別)



- 国民の生涯を通じた安定的な資産形成を支援する制度のあり方について、英国ISAも参考としつつ、他省庁と連携し、具体的な検討を実施
- 金融リテラシーの向上のため、金融庁・財務局による**出張授業等を抜本的に拡充**し、教材・内容を充実

(3) 高齢社会における金融サービスのあり方の検討

- **長寿化の進展**、これに伴う**退職世代等の保有する金融資産割合の増加**、資産構成の**現預金への偏重等による金融資産の伸び悩み**、**ライフスタイルの多様化**、といった現状
- 長生きに備えながら、自身の状況に応じた資産の形成・取崩し・承継等を図っていく必要

- 金融審議会市場ワーキング・グループにおいて、以下の点を議論。顧客の状況やニーズを起点としたビジネスモデルへの転換や非金融分野との連携等、**金融業界が取り組むべき方向性と顧客が留意すべき事項についての原則のとりまとめを実施**

- ① 顧客のライフステージ・状況に応じたきめ細やかな商品・サービスの提供の推進とそれを支える環境の整備
- ② 多様な顧客が自身の状況に適した商品・サービスを選択できるよう、老後の収支や商品・サービスの「見える化」
- ③ 個人資産や事業の円滑な承継のための金融サービスのあり方
- ④ フィナンシャル・ジェロントロジー(金融老年学)を踏まえた投資家保護のあり方