

## 中長期的な観点から見た 「国民のニーズに合った金融サービスの提供」の検討

### 1. 検討の視点

- ◆ 経済が低迷し、少子高齢化が進展する中、社会構造やライフスタイルの変化を背景に、金融サービスに対する国民のニーズは多様化。他方、規制緩和、金融技術の進展等を背景に、金融機関の提供できる金融サービスの範囲も拡大・多様化。  
こうしたことから、金融仲介業者は、これまで以上に、顧客目線に立って、以下の課題に取り組んでいく必要が出てきている。
- 家計部門の金融資産について、効率的かつ安定的な運用の受け皿を提供するとともに、国内外の成長資金へとつなげているか。
- 資産運用以外の様々な金融サービスについて、潜在的な需要をいかに充足し、また新たな需要をいかに掘り起こしていくか。

### 2. ヒアリングに基づく現状評価

#### ◆ リスク資産投資と家計

##### 【家計サイド】

- 平均的なライフサイクルにおいて、価格変動の大きい住宅購入が人生最大のリスク資産投資であり続けている中、金融商品購入による追加的なリスク・テイクは行いにくいという面がある。
- 景気低迷を受け雇用・所得環境の悪化が続く中、公的年金制度の先行き不透明感も加わり、リスク資産投資による追加的なリスク・テイクは期待しにくい状況。
- 一般的な家計における資金的な余裕のなさや伝統的な安全志向に加え、長期にわたる株価の低迷がリスク資産投資回避につながっている面がある。
- さらに、金融リテラシー不足もリスク資産投資回避の一因になっているとの指摘。  
(注) 金融リテラシー不足については、様々な捉え方があるが、ここでは主として、個々人のライフサイクルを踏まえて資金計画を策定して、中長期的な観点から、自己が負担していくべきリスクを認識した上で、どのような資産形成を行っていくのか(どのような金融サービスに対する真のニーズがあるのか)という基本姿勢の弱さを想定。
- 投資信託の販売状況をみると、分配金利回りの高さを強調する販社の販売スタイルを背景に(為替リスク等が高いにも関わらず、)毎月分配型投資信託の販売実績が伸びている(特に、ブラジル・リアル建て等)。
- 他方、世代間格差や同世代内格差の広がりに伴い、個々人の資産運用ニーズは多様化の傾向。

- また、利潤動機ではなく、公共心や郷土愛を動機として、個々人が「共感」できるプロジェクトへの投資意欲は根強い。
  - ◇ 萌芽期にあるマイクロ投資では、投資先プロジェクトに対する「共感」を基に、個人が投資者として資金を拠出するとともに、消費者としても当該プロジェクトを支援
  - ◇ 地域において人気を博しているミニ地方債(住民参加型ミニ市場公募債)

## 【供給サイド】

### ◆ 資金供給者としての国民が求めている金融サービス

- 顧客目線で、個人投資家の属性や世代の特性を踏まえた、きめの細かい商品開発や営業努力が不十分との指摘
  - ◇ 個人投資家の金融リテラシー不足を前提にした商品の開発・販売の必要性
  - ◇ 短期的な視点からの投資信託選びが主流となり、結果として、手数料等のコストが割高になる傾向
    - 相対的に割高な手数料等は、期待収益率を著しく悪化させるほか、そもそも販売時における情報サービスの質とも見合っていないとの指摘
  - ◇ ライフサイクルを踏まえた中長期的な観点からの資産運用ニーズに応える商品の開発・販売
- 投資信託について、販売会社(銀行等を含む。)の営業の重点が、中長期的な顧客利益よりも、短期的な手数料獲得に置かれていると受けとられかねないものになっているとの指摘。また、高い営業力を背景に大手販社の意向が投資信託会社 特に、系列関係にある投資信託会社 の商品開発に反映されやすくなっているとの指摘
- ファンドについては、個人からの資金受入れには限界あり
  - ◇ マイクロ投資ファンドについては、個人の「共感」を活かし拡大しつつあるものの、絶対な資金量は未だ限定的
  - ◇ PEファンドについては、(海外先進諸国において見られるような)個人富裕層からの資金流入はあまり見られない

### ◆ 生活者としての国民が求めている金融サービス

- 多様化する個人のライフスタイルに応える金融サービスの提供
  - ◇ ローンの商品性の多様化(消費者ローン、住宅ローン等)
  - ◇ 決済面での工夫(安価な送金手段、現金や預金通貨以外の決済手段等)
  - ◇ 長生きリスクを踏まえた保険商品の提供
  - ◇ 信託のもつ柔軟性の活用(財産管理機能、転換機能、倒産隔離機能) 等
- 重要な顧客層となりつつある高齢者のニーズや、人口減少社会に対応した金融サービスの提供
  - ◇ 信託、相続・財産管理
  - ◇ 老後の生活や住み換えを支えるリバースモーゲージ 等

### 3. 論点(例)

#### (1) 問題の所在

- ◆ 個人資金の効率的かつ安定的な運用の受け皿をいかに提供していくか。
  - 顧客サイドに立った商品開発・販売体制の構築
    - ◇ 販売会社と投信会社の連携の在り方の見直し
    - ◇ 独立系金融仲介業者(独立系投信会社、中立的な立場での金融アドバイザー等)の育成
  
- ◆ 個人資金をいかにリスクマネーにつなげていくか。
  - 銀行、保険会社、年金資金(公的年金を含む。)等の機関投資家を通じた資金運用の在り方の見直し
  - 確定拠出型年金の利用向上の促進、あるいは同様の商品性を持つ投資信託の開発可能性
  - 新しい資金媒介経路の開拓
    - ◇ 富裕層資金の動員(PE投資を媒介するフィーダーファンドの提供等)
    - ◇ 個人の「共感」を活かした市民ファンドの活用
  
- ◆ 多様化する個人向け金融サービス需要にいかに対応していくか。
  - 金融機関によるミクロ的な取組みの重要性
    - ◇ 顧客目線でのきめ細かい商品開発や営業展開により、潜在的な金融サービス需要を充足させ新しい需要を掘り起こす必要性
    - ◇ 高齢者の特性に応じた金融サービスの提供
    - ◇ 中立的な立場の金融アドバイザーや保険仲立人等の育成

#### (2) 金融仲介業者の在り方

- ◆ 金融仲介業者の取組み
  - 顧客本位の金融商品や金融サービスの提供に向けた経営戦略の在り方
    - ✓ 顧客サイドに立った営業や深度あるマーケティングを通じて顧客の真のニーズを吸い上げ、それらを商品設計や営業手法に反映させる態勢の確立
    - ✓ 「選択と集中」の実行
      - 多様化する顧客ニーズに対応した得意分野の見極め
    - ✓ 管理面の取組み
      - 人材の育成
      - 外部専門家の活用

- 顧客ニーズを踏まえた態勢作り
  - ✓ 短期的な手数料収入の獲得ではなく、顧客の中長期的な資産形成への貢献や多様な金融サービス需要(保険や信託を含む。)の充足に主眼を置いた商品・サービスの開発ならびに営業展開
  - ✓ 個人の金融リテラシー不足を前提としたサービス提供態勢  
手数料等の開示の拡充、商品性の見直し等  
顧客の知識やニーズに応じた金融商品の販売(広義の適合性の原則)
  - ✓ 独立系の仲介業者、金融アドバイザー、保険仲立人等の育成
- 新しい資金媒介経路への関与
  - ✓ 富裕層資金をファンド投資につなげる媒介ツールの提供
  - ✓ 市民ファンド運営主体との連携
- 新しい経営戦略の実行を確保するための経営管理(ガバナンス)機能の強化
  - ✓ 自律的な経営改善インセンティブや経営者リーダーシップの確保
  - ✓ 経営戦略や態勢整備における主導性の発揮
  - ✓ 適切な内部態勢の構築や外部からの規律付け

#### ◆ 金融業界や当局の取組み

- 金融業界としての取組み
  - ✓ 金融商品や金融サービスについて、顧客サイドに立った販売・開発体制に関するベストプラクティスの作成
  - ✓ 独立系の仲介業者や助言者の育成
  - ✓ 顧客の金融リテラシー向上や高齢者対応の工夫に向けた取組み
  - ✓ 確定拠出型年金の利用向上に向けた企業に対する啓蒙活動
  - ✓ 機関投資家や富裕層個人に対するファンド投資の啓蒙活動
- 金融当局さらには政府としての取組み
  - ✓ 顧客本位の商品設計や営業展開を金融仲介業者に動機付ける金融当局の関与  
金融仲介業者の取組みのもとで、適合性原則が充足され、かつ顧客の金融リテラシーが底上げされていく環境の整備
  - ✓ 個人の資金が間接的にリスクマネーに転換される経路の拡充に資する政府の関与(市民ファンド支援、公的年金資金の運用の在り方等)

以上