

「貯蓄から投資へ」の動きとファイナンシャル・プランナー

坂下 晃

1 はじめに

一九九八年の日本版金融ビッグバン以降、規制緩和により銀行、証券等の金融機関相互間の垣根が低くなり同一金融商品が業態を超えて販売されるようになってきた。また、昨年施行された金融商品取引法では預金・保険以外の投資商品に業者横断的・包括的な規制を適用されることになった。

このような状況の中で、銀行・証券・保険等のリテールの現場においては各金融商品の特徴に精通し、ライフプランニング、税制にも詳しいファイナンシャル・プランナー（以下、「FP」という）の資格取得者が増加してきている。また、市場誘導ビジネスの一つの形態として、他業態、他社とのビジネスモデルが成り立つようになってきていること⁽¹⁾から、二〇〇四年四月に証券仲介業（現金金融商品仲介業）が導入されている。金融機関におけるFPの活用の実態とともに、仲介業におけるFPとのネットワーク化の進捗状況を把握することにより、我が国のFPの実態や課題を検討することは「貯蓄から投資へ」の動きを検証する一つの材料になるのではないかと考える。

このため、本稿ではFPとは何か、その実態と役割、課題等について本年一〇月に取りまとめた岡山商科大学の「FP個人」⁽²⁾と「金融機関に対するFP実態調査」⁽³⁾の二種類の調査結果と昨年及び一昨年に実施されたNPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会（以下、「FP協会」という）の「会員FPに対する実態調査」⁽⁴⁾及

(1)

び「金融機関に対するFP活用実態調査」⁽⁵⁾の調査結果を基に、FP個人の実態と金融機関のFP活用の実態を対比することを中心にして、検討を行うこととする。

ただ、岡山商科大学の実態調査では、直接お伺いして回答をお願いしたFP個人や銀行、証券、信金では回収率が高いことから実態把握の正確性に貢献しているが、残念ながら直接お伺いできなかった所では、回収率が低く、調査の正確度にも問題を投じている。また、個別の調査項目でもロジカルではない回答も散見されたことをあらかじめお断りしておきたい。このため、出来れば今後とも調査を継続するとともに、調査項目の精度を上げ、回収率を向上させる工夫を検討したいと考えている。

また、実態調査の結果に基づいて多数のデータをグラフ化しているが膨大な量になるため、本稿では紙面の関係で省略したことをお断りする。

2 ファイナンシャル・プランナーについて

(1) FPとは

FPは、顧客のライフデザイン（生き方）とライフプラン（生涯生活設計）に合わせて、様々な金融商品すなわち預貯金、株式、保険、不動産、税金、年金、ローンといった幅広い分野に関する金融行動にアドバイスを行う業務である。具体的には、①顧客情報の収集、②顧客の金銭面での目的把握、③顧客のライフ・金銭面での問題点の把握、④書面での提案書の作成、⑤提案の実行、⑥結果の検証と調整という業務に従事する者である。

近年、我が国社会の急速な高齢化の進展や個人金融資産の増大、さらには金融・経済のグローバル化を背景にしてFPビジネスが増大してきている。顧客の資産運用ニーズに基づいてコンサルティングを行う必要

性が高まったことがその背景にあると考えられる。最近では多くの銀行、証券、保険会社等の金融機関で、大卒新入社員に入社後数年以内にFP資格の取得を奨励するのが一般化してきている。

(2) FP資格

①技能検定試験制度

職業能力開発促進法に基づく技能検定は、「労働者の有する技能を一定の基準によって検定し、これを公証する技能の国家検定制度」であり、労働者の技能と地位の向上を図ることを目的」とし、二〇〇二年より「顧客の資産に応じた貯蓄・投資等のプランの立案・相談に必要な技能の程度を検定」するため、ファイナンシャル・プランニング技能士（以下、「FP技能士」という）検定制度を新たに加えるとともに、（社）金融財政事情研究会とFP協会が検定実施の指定機関として、厚生労働大臣から指定された。

国家試験としてのFP技能士のこれまでの累積合格者は、一級技能士約一〇千人、二級技能士約一七四千人、三級技能士約二一四千人の合計約三九八千人にのぼっているが、更新が不要であり法制度、税制、社会保障制度をはじめ、変化する経済情勢に対応するためには継続的な知識の構築が不可欠であり、今後の課題と思われる。

②民間資格のCFP認定制度

Certified Financial Planner・サートイファイド ファイナンシャル プランナー（以下「CFP」という）は、非営利法人CFP Boardが実施する民間資格で、教育基準の策定、資格審査試験の実施と資格認定、認定者登録と倫理規定・業務基準の策定等を目的として一九八五年に米国で設立された機関である。これまで世界一九の国と地域の組織が認証を受け導入している。我が国ではFP協会がEducation（教育）、Examination（試験）、

Experience (経験)、Ethics (倫理) の「四E」を認定基準の根幹に、教育要件 (認定教育と継続教育) と倫理要件による資格認定・更新を義務付けることにより認定している民間ライセンスである。一九九二年に導入し、資格認定者数は一六千人である。

また、FP協会ではCFPを上級資格とし、普通資格としてAffiliated Financial Planner (以下、「AFP」といふ) 認定制度を設けており、二級FP技能士・学科試験の合格を教育要件の一つとしている。約一三五千人が資格認定者である。

FP技能士とCFP、AFP資格の合格者は大半が両方の資格を取得し、重複していると考えられる。さらにFP技能士は四種類の試験科目についてそれぞれの科目に合格すればFP技能士になれる。また、AFPも二種類の試験科目についてそれぞれの科目に合格すればAFPになれることから重複者が多いと見られ、合格者、認定者の実数はこの何割かとなる。

③独立系FPと企業系FP

「企業系FP (インハウスFP)」とは、通常、証券会社、銀行等の金融機関に勤務する、あるいは一般企業に勤務するFP資格を持っている社員をいう。自社で取り扱っている金融商品を顧客に販売し、顧客のライフプランニングは自社の商品を販売するための理由付けという位置づけである。⁽⁶⁾ また、自分で事務所を持ち開業しているFPを独立系FPとみなす。しかし、CFPの場合、CFP認定者諸規程から厳密には自分で開業していても証券会社、銀行、保険会社等金融機関との契約が一社のみであれば、当該金融機関の商品だけを勧誘・販売することになるので企業系FPの範疇に属することになる。したがって、独立系FPとは、複数の金融機関から委任を受けるFPということになる。

これは、FPは顧客の希望に応じて商品を勧めるわけで、金融機関から独立した形で、いわば中立の立場でアドバイスを行い、運用商品も提供することから「独立」の意味があるわけである。これに対して、後述のように金融商品仲介業では、一社との専属契約しているところが殆どで、複数契約をしているところは二八社と少ない状況である。

3 岡山商科大学におけるFPの実態調査とFP協会の実態調査について

岡山県という地域限定ではあるが、県内に所在する金融機関、独立系FPに対して「FPの実態調査」を行い、本調査をベースに、資格取得の状況、中心業務、市場型金融商品の販売状況等を把握し、その現状を明らかにするとともに課題を探ることとした。また、FP協会では、毎年メンバーであるCFP、AFPに対して実態調査を行っていることから、二つの実態調査を比較、対比（重複調査項目中心）した。

(1) F P個人に対する実態調査

①岡山商科大学におけるFPの実態調査結果

○八年八月、岡山県に所在するFP個人 二〇〇名を対象にした実態調査を実施した。回答は五二名、回収率は二六%であった。

「FP資格関係」

a、どの種類の資格を保有しているか

AFP 四六・八%、二級技能士 三五・四%、CFP 七・五%

b、自己啓発、制度改正対応のための定期的学習を行っているか

定期的ではないが行っている 六〇・〇%、年一回 一八・〇%、毎月一回 一二・七%

c、その学習方法は何か

勤務先、関係団体の研修会 三三・三%、FP協会、指定教育機関、FP協会支部の研修会 三三・三%、
通信教育、ネット 三一・八%

d、FP以外の他の取得済み資格は何か

生保募集人 三二・九%、証券外務員 二七・一%、損保募集人 一三・五%、社会保険労務士 七・一%

〔FP資格関係のポイント〕

①保有している資格ではAFPが約半数を占めている。

資格取得後も定期的な学習を行っていることが多い。FP技能士に再研修等の継続的な知識の構築が必要
と思われる

②他に保有する資格では、証券、保険が多い（我が国FPの歴史的発展経緯や商品面からかと思われる）。こ
れはFP協会の実態調査結果に同じである。

〔顧客ニーズ関係〕

e、店頭や相談会などで、顧客ニーズが多いテーマは何か

老後資金についてのプランニング 一九・六%、金融資産運用についてのプランニング 一七・九%

f、金融資産運用プランニングの相談で顧客の関心が高い内容は何か

マーケットの基礎知識やマーケット環境の解説 三九・三%、投資信託 一六・八%、ポートフォリオ運用

一五・三%

g、金融資産運用プランニングで顧客が選択している商品は何か

投資信託 二四・八%、預貯金・金銭信託・貸付信託 一六・八%、生命保険・損害保険 一六・一%、外貨建て金融商品 一三・一%

〔顧客ニーズ関係のポイント〕

①顧客ニーズが多いテーマとして、高齢化社会を反映して、老後資金のプランニングが多い。

②金融資産運用ではマーケットの知識・環境に関心が大きい。

③顧客の選択する商品では、投資信託のニーズが強い。

〔FP業務関係〕

h、FP業務としての売り上げは何か

なし 五九・〇%、講演料・講師料・執筆料・監修料 一八・一%、個別相談料・提案書作成料 一三・六%

i、年間売上収入に占めるFP業務の割合はどの程度か

一〇%未満 四五・八%、売上の全て 四・一%、分らない 四一・七%

j、FPビジネスを進める上で、今後、必要とするネットワーク先は何か

税理士 一八・九%、弁護士 一一・二%、生保・生保代理店 一〇・八%、証券会社 一〇・四%、会計士 八・六%

k、金融商品仲介業の登録を行っているか

登録している 一七・六%、登録していないが、関心がある 四一・二%、登録してはなく、関心もない 四一・二%

l、市場型金融商品で販売に注力している商品は何か

株式投資信託 二七・六%、外貨建て金融商品 二五・〇%

m、市場型金融商品で、今後販売が伸びると考える商品は何か

外貨建て金融商品 三一・〇%、株式投資信託 二六・二%

〔FP業務関係のポイント〕

①FPとしての売上収入は非常に少ない。金融機関に勤務する場合は、FP業務による収入がそれだけで独自に区分計上されていないことをうかがわせる。

②FPとしては弁護士、会計士、税理士等の士業と異なり収益に計上できる収入は限定されており、士業とのネットワークが必要になる。

③その意味で、これまでの保険販売のコミッションに加えて金融商品仲介業に関心がある。

④市場型金融商品では投信、外貨建て金融商品が主力になりうる。

〔貯蓄から投資へ〕の金融の変化に関して〕

n、「貯蓄から投資へ」の変化は、既に始まっていると思うか

始まっているが、浸透するに時間がかかる 六〇・〇%、始まっている 三〇・九%、始まっていると思
うが、変化はない 七・三%

o、「貯蓄から投資へ」を加速するために必要なことは何か

一般生活者、消費者に対する金融・経済教育の普及 三三・七%、中・高校の金融・経済教育の普及 二五・二%、一層の規制緩和 一五・九%、大学・短大の金融・経済教育の普及 一四・〇%

〔金融の変化に関するポイント〕

①金融の変化は、認識しているものの、目に見える速さではないのかもしれない。

②金融・経済教育の重要性では学校教育より一般国民を対象とする教育の必要性が上回っている。

〔岡山商大のFP個人に対する実態調査コメント〕

・FP資格の取得は、次の金融機関に対する調査でも自己啓発がトップであり、我が国でのFPの歴史が浅いことから考えるべきか。FPの活用について組織的な対応が少ないのではないか。

・FPによる収入ウエイトが少ない。我が国でのFPの歴史が浅いことや、金融機関サイドでの、FP業務による収入の区分計上などの明確化を初めとする今後のFPに対する評価体制が課題となろう。

・FPとして得られる収入が限定されることから、ネットワークとしては、金融機関に対する調査でも税理士がトップであり、タックスプランニングから来る申告手続きがFPの重要課題であることをうかがわせる。

・FPが、取得後も自己啓発や制度改正対応の定期的学習を行っていることは、コンプライアンス、倫理規定重視の側面から重要である。

・顧客ニーズの中で老後資金についてのプランニングがトップであることは、我が国が、高齢化社会に到達したことを意味している。

②FP協会の「ファイナンシャル・プランナー実態調査結果報告書」

FP協会では、毎年、FP業務の実態を明らかにすることを目的として、メンバーであるCFP、AFPを対

象として実態調査を行っている。○七年度の調査結果報告書を一部引用してみると、次の通りである。

イ、F P資格取得目的

自己啓発二九・三％、仕事で必要（自主取得）二六・四％、仕事で必要（会社の指示）一四・七％

ロ、主とするF P業務

保障・補償設計三六％、金融資産運用設計二六％

ハ、年間売上収入に占めるF P業務の割合はどれぐらいか

・年間売上収入に占めるF P業務の割合は一〇％未満が三六・七％（岡山商大実態調査四五・八％）、推定平均で三九・四％、一〇〇％（全てF P業務による売上収入である）との回答は一五・八％（岡山商大実態調査四・一％）であり、大都市部にF P事務所が偏在することをうかがわせる。

・F P業務における年間売上収入は、二〇〇万円未満が半数を超え、平均四五二万円（経験年数九年以上では一、〇〇〇万円以上が三〇％を超える）、全収入に占めるF P収入の割合三九％。F P業務として売上収入では、多いのは相談料、募集・仲介・販売の手数料、講演料・講師料、提案書作成料、執筆料・監修料、法人・個人顧問料の順であった。一時間あたりの相談料は、「五千円～一万円未満」が約四割。平均金額六、八〇〇円、一ヶ月あたりの平均募集・仲介・販売手数料収入額は四五三、一〇〇円、一件あたり提案書作成料平均額は四九、一〇〇円、一ヶ月あたり平均執筆料・監修料は三九、三〇〇円、法人顧客一社あたり一ヶ月顧問料は平均六三、七〇〇円、個人顧客では平均一三、三〇〇円である。

ニ、個人顧客の顧客層、年齢、金融資産

会社員三一・七％、会社経営者・会社役員三〇・七％、不動産所有者・地主一四・九％

推定平均年齢五二・五歳

不動産を除く金融資産は半数以上が一、〇〇〇万円以上五、〇〇〇万円未満

ホ、FP以外の保有資格

生保保険募集員三六・四％、証券外務員三一・九％、損害保険代理店二四・八％、宅地建物取引主任者一九・五％、社会保険労務士四・〇％、税理士三・七％、証券アナリスト一・九％と保険、証券が目立つ。

へ、独立についての考え方

FP事務所経営者以外のFPの独立志向は二三・七％であり、独立に当たったの課題は、顧客開拓、収入面、経営スキル・開業ノウハウの順に多い。

(2) 金融機関に対する調査

① 岡山商科大学の実態調査結果

○ 八年八月、岡山県に所在する銀行、証券、生損保、信用金庫、信用組合、農業協同組合一〇八社の本支店を対象とした実態調査を実施した。回答は三八社、証券と信用金庫の回答が高かった。回収率三五・二％であった。

実態調査に対する回答について統計としてまとめるについて便宜上、地銀・第二地銀、信託銀行を「銀行グループ」、信用金庫、信用組合、農協のグループを「その他金融機関グループ」、証券会社は「証券会社」、生命保険・損害保険を「保険」と呼ぶこととする。

〔FP資格保有者関係〕

a、FP資格者の全役職員に対する割合はどれぐらいか

証券が、三〇%～五〇%となっているのに比べ、他の業態では銀行、保険で一部高い数字が見られたほかは全般に低い。特に、その他金融機関は一〇～二〇%未満が多い。

b、社外や顧客に対するFP資格者の存在のアピール方法は何か

全業態を通じて名刺への記載であり、それ以外の活用方法は進んでいない。

c、社内FPを使った提供サービスは何か

全ての業態で、生活・資産設計等の相談業務とプランニングや提案業務を上げているが、証券は特にプランニングや提案業務の回答が多い。

d、FPと業績との相関関係はあると考えるか

比例しているとの答えは少ないが、殆どが何らかの相関関係があるように思われるであった。

e、FPの増員計画はあるか

全業態で計画している。

f、FP資格の取得を奨励しているか

全業態で行っている。

g、奨励の理由は何か

銀行、保険では顧客の信頼をあげるのが多く、その他金融機関と証券では総合的な資産運用知識をあげている。

h、FP資格取得の必要性や利点は何か

全業態が、顧客の信頼性をあげているほか、証券では営業のスキルアップがトップである。

i、FP業務に関する今後の強化項目は何か

資格取得者の増加、実践的な研修の強化、社内業務との関連強化、コンプライアンスの強化と満遍なく挙げられていた。

「FP資格保有者関係についてのポイント」

①FPの資格取得者は証券、保険が多い。

②FP資格取得の奨励や、増員は全業態で考えている。投資信託を初めとして、横断的な金融商品の販売されるようになったためかと考えられる。

③FP資格取得者により、顧客の信頼と資産運用知識が得られるとしている。

「顧客ニーズ関係」

j、顧客の相談ニーズ

総合的なライフプランニング、老後資金計画、金融資産運用プランニング及び相続対策が中心であった。

k、必要なネットワーク先

税理士がトップで以下弁護士、会計士と続く。

l、販売に注力している金融商品

銀行は、株式投信、株式、債券、公社債投信である。その他金融機関は株式投信、債券である。証券は、株式、株式投信、外貨建て金融商品である。

m、今後伸びる金融商品

証券では株式投信と外貨建金融商品。銀行では、株式投信、次が外貨建金融商品である。その他金融機関では株式投信と債券、保険では、外貨建金融商品と債券である。

n、金融商品仲介業

銀行は登録済五、関心あり一、その他金融機関では登録済二、関心あり二、関心なし一。保険は、登録済二、関心あり二、関心なし一であった。

「顧客ニーズのポイント」

全業態において投資信託と外貨建て金融商品に注力している。

「貯蓄から投資へ」の金融の変化に関して」

o、「貯蓄から投資へ」の金融の変化

始まっているというものは、証券がトップ、銀行・その他金融機関・保険では始まっているが、浸透まで時間がかかるほうが多い（特に、その他金融機関では顕著である）。

p、「貯蓄から投資へ」の金融の変化を加速させるため必要なこと

全業態で、一般生活者、消費者に対する金融・経済教育の普及が多い。一層の規制緩和が保険ではトップでその他金融機関、証券でも多い。金融商品取引法の説明義務の見直し、証券が多かった。

「金融の変化のポイント」

F P個人に対するアンケートと同様に、一般国民に対する金融・経済教育の必要性がトップである。

「岡山商大の金融機関に対する実態調査コメント」

① F P の資格取得や活用では、これまでは保険が進んでおり、最近では、証券が積極的である。それに続くのは銀行であり、保険とその他金融機関は出遅れている。証券では、プランニングや提案業務を重視しており、質的にも進んでいるといえよう。そのことは「貯蓄から投資へ」に対する認識にも如実に現れている。

② 金融商品仲介業では、銀行の登録は進んでいる。

③ 金融商品では、顧客側も金融機関全業態で株式投信をトップに上げている。外貨建て金融商品の注目度も高い。

② F P 協会「業績向上に F P 資格は不可欠」（国内金融機関対象の F P 活用実態調査）との比較

「F P 資格保有者関係」

a、F P 資格取得者の割合

「一割以下」三三・八%、「二〜三割」二九・二%が多い。業態別では地銀・信金が多い。

b、F P 資格取得者増加予定

積極的に増加、増員するのは地銀、都銀、信金、生保、信託、証券の順であり、岡山商大実態調査の証券がトップとは異なる結果であった。

c、F P の社外への活動程度

名刺・名札へ記入しているは、全業態で見られる。岡山商大実態調査も同じ。しかし、都銀、信託、生損保では、広告等で F P 資格者在籍をうたっており、一歩進んでいる。

d、F P 資格取得者増加にともなう業績相関

全業態において、何らかの相関関係があるが多い。

e、FPを使つての顧客サービス

相談業務中心は都銀、信託、信金であり、地銀、証券、生損保では商品販売も多い。損保では、生活・資産設計も多い。

③岡山商科大学の実態調査とFP協会の実態調査における共通点と相違点

岡山商科大学の実態調査と日本FP協会の実態調査を対比すると、当然のことではあるが、大筋で異なることはない。調査項目が共通する項目について、その共通点と相違点をみると次のとおりである。

(1) 共通点

イ、FP個人のFP以外の保有資格

生保募集員、証券外務員、損保代理店の順に多い。

ロ、FP資格者を増やす計画

全業態が有している。都・地銀、信金、生・損保、証券の順で増やす計画である。

ハ、FP個人の資格取得動機

自己啓発や仕事で必要が多い。独立志向は比較的に少ない。

ニ、企業系FPの所属金融機関でのFP業務での売上計上

少ない。そもそもFPとしての収益が区分計上されていないことによる。

ホ、FP資格者増加に伴う業績相関

全業態を通じて「比例している」、「何らかの相関関係がある」が多い。特に、FP協会では、都銀の評価

が高い。

へ、F P 資格取得の奨励

全業態が行っている。

ト、F P 業務に関する今後の強化項目

岡山商科大学、F P 協会の実態調査ともF P 資格者の増加、実践的な研修の強化、社内業務との関連強化が多いが、F P 協会では都銀・地銀・生保のコンプライアンスの強化やソフト・ツールの導入も目立つ。

チ、F P を使ったサービスの提供

岡山商科大学、F P 協会の実態調査とも全業態で相談業務が中心であるが、生・損保では商品販売のための総合的なプランニングや提案業務も目立つ。

リ、注力している金融商品

全業態を通じて、株式投信である。

(2) 相違点

イ、F P 資格取得者の割合

岡山商科大学の実態調査では、証券が多かったが、F P 協会では地銀・信金が多い。

ロ、F P の存在を顧客や社外にアピールしているか

岡山商科大学では、全業態を通じて殆どが「名刺・名札へF P 資格者として表記している」のみであったが、F P 協会では都銀・信託・生保を中心に「広告等でF P 資格者在籍をうたっている」や「F P 資格者専用の役職や肩書きを設けている」も多く一歩進んでいる。全国、特に都市部でF P の活用が進んでいるので

はないか。

このように、両社の実態調査に相違点は少ないが、岡山商科大学の実態調査では都銀の回答がなく、信金・信組などの地域金融機関の回答が多かったこと。また、全国展開の証券の回答が多かったことから、証券が一步りドしている観を受けたが、FP協会の実態調査で見ると全国的には都銀。信託・生保に活用例が多いことが判明した。

4 FPと金融商品仲介業

金融商品仲介業とは、第一種金融商品取引業者、投資運用業者又は登録金融機関の委託を受けて、委託者のために、①有価証券の売買の媒介、②金融商品市場における有価証券の売買・市場デリバティブ取引の委託の媒介・取次ぎ・代理、③有価証券の募集・売出しの取扱い、または④投資顧問契約・投資一任契約の締結の媒介を行うことをいう（金融商品取引法二条一一項）。

九〇年代末の日本版金融ビッグバンにもかかわらず、家計貯蓄の預貯金偏重は一向に改まらず、市場型金融商品つまりは証券の保有割合は停滞したままである。こうした現状を打開し、長期性の貯蓄資金を証券市場に導入させるための方策の一つとして証券販売チャネルを多様化・拡大することが考えられ、こうして出てきたのが銀行・証券共同店舗の解禁（ファイヤーウォール規制の緩和）および証券仲介制度であった。⁽⁷⁾証券仲介業は、〇四年四月に導入され、同年一二月には銀行等にも認められた。仲介業者は、証券外務員資格を取得した担当者を通じて、契約をしている証券会社に株式売買の注文を取り次いだり、投資信託を販売することが出来る。参入業者は個人でも法人でもよく、登録制である。証券事故等における監督責任、賠償責任等のコンプライアンスの責任

は金融商品取引業者が負うことになる（これまでの仲介業者に対する処分例は、九州財務局で一件ある⁽⁸⁾）。金融庁のホームページでは、〇八年六月現在の金融商品仲介業者は五六九業者で、個人が二九・七%（一六九業者）、法人が七〇・二%（四〇〇業者）である。金融商品仲介業者の登録外務員数は〇七年二月末で二三五四人である。〇八年六月現在主な契約会社は、日興コーディアル証券二八二業者、LPL日本証券八七業者、エコ・プランニング証券五七業者、日本インベスター証券三七業者、 트레이ダーズ証券三一業者というところが主な金融商品取引業者である。

複数の金融商品取引業者と契約している仲介業者は二八社と僅かであるが、最大五社と契約しているところもある。

5 今後の課題

我が国の銀行・証券・保険等の金融機関のリテールの場においてFPが一層活躍する時代が、いずれ到来するものと考えるが、それには幾つかの乗り越えなければならない課題が存在する。主要な点をあげてみたい。

(1) 独立系FP増加の可能性

銀行、証券、保険等の金融機関は、顧客ニーズに対し、プランニングの要素を加えた相談業務が増加してきていること、また、その取扱商品が市場横断的になってきたことなどから、従業員にFP資格の取得を奨励している。FP技能士、AFP・CFPの受験者も増加しており、今後、FPに対する期待と役割は一層大きくなると思われる。しかしながら、我が国のFPの多くが企業や金融機関に勤務していることからやむをえないことと

いわざるを得ないが、FP技能士検定がそもそも金融機関従業員向けの資格が基盤になっていたことも起因して、現段階においてもFP資格取得の奨励は営業推進のため、金融商品の知識取得、顧客の信頼の向上のためであり、金融機関内部において近い将来、FPを税理士資格取得者と同じような評価を与えたり、FP業務に対する業績評価を行うとは考えられない。FP協会のアンケート調査におけるFPの資格取得の動機を見ても自己啓発と仕事で必要なための自主取得が五六%を占めていることや、同アンケートの独立についての考えで、独立志向は二三・七%であることからうかがえる。つまり、ビジネスの付加価値を高めることや、顧客の信頼を得るためにFP資格を取得するというわけで、将来の独立を考えての資格取得は少数である。

また、収入面から見ても、FP業務による売上収入が一〇〇万円未満四〇・六%、六〇〇万円未満でも七八・九%と厳しく、売上収入があるFP業務の中では相談料とコミッション料が大きいが一時間あたりの相談料の中心は五千〜一万円未満と生計を維持できるレベルにいたっていない。

このようなことから、現段階では、我が国におけるFPは、企業系FPが証券市場にリンクする金融商品仲介業として登録しても、所属金融商品取引業者から独立した専門業者になることができるか疑問な点が多い（保険業関係では、独立系FPが多いといわれる）。

(2) CFP・AFPとFP技能士の資質の向上

①資格の一元化

CFP・AFPとFP技能士は、NPO法人である日本FP協会が認定する資格である。名称独占資格ではないがFP協会により商標登録されており、認定者以外が称すると商標法違反に問われることにより信頼性が担保

されている⁽¹⁰⁾。このうちCFPについては、一九九二年に米国のCFP資格認定機関であるCFP Boardと業務提携を結んでおり、我が国でのCFP資格は相互承認という形で、国際的にも通用する資格になっている。

制度的にみると、FP技能士は国家検定制度であることから合格者でないと技能士を名乗ることは出来ない。これは、資格を持っていない者が資格所持を称することは法により禁じられており、名称独占資格である（業務独占資格ではない）。

二つの資格制度はそれぞれの歴史的経緯があり、また、活用する金融機関サイドの理由があるにしろ、顧客サイドからすれば「FP」と称される両者を区別することができるであろうか。CFPは世界約二〇ヶ国に共通する基準であるが、AFPは、日本FP協会がCFPの前段階に設けた独自の認定制度であり、FP技能士については我が国独自の制度である。今後、FPに対する国民一般のニーズが大きくなると見るならば、一元化を図ることは出来ないであろうか。既に制度が定着していることや、米国においてもCFP以外にChFC（Chartered Financial Consultant）という資格もあるわけで、単純に部外者が言及する性格のものではない。また、FPや関連する団体等の当事者にとっては非常に大きな問題であり簡単に解決できるものではないが、二〇〇二年にFP技能士検定制度が導入されたとき（社）金融財政事情研究会と日本FP協会が検定実施の指定機関として厚生労働大臣から指定されていることや、両資格の重複取得者が多いと考えるとFPのさらなる発展のためにも検討を期待するものである。ここでは単に問題の指摘にとどめておくこととしたい。

② 資質の向上

CFP・AFPについては、FP協会が、認定にあたりEducation、Examination、Experience、Ethicsの四Eを認定基準の根幹にして、教育要件（認定教育と継続教育）と倫理要件を義務付けている。資格更新とそれに必

要な継続研修CFPは三〇単位、AFPは一五単位をそれぞれ受ける必要がある。また、顧客に適した商品でなく手数料が高い商品を進める等利益相反を含むコンプライアンスの遵守については倫理規定で手当てが行われており、特にCFPについてはCFP認定者諸規定で厳しく遵守を求められている。

F P 技能士については金融財政事情研究会がファイナンシャル・プランニング技能士センターを設置しF P 技能士に対して継続研修の機会を与えている。認定会員については二年間に一級は二〇ポイント、二級は一五ポイント、三級は一〇ポイントの継続教育を義務付けている。しかしながら、F P 技能センターへの入会は任意であるとともに、F P 技能士試験合格者が継続教育を受けなかった場合でも資格が剥奪されるわけでも、F P 技能士を称することを禁じられるわけでもない⁽¹⁾。また、F P 技能士については資格更新制度がない。これらのことが近年における法制度・税制の相次ぐ改正、様々な金融商品の登場を考えると、F P が世間の注目を浴びる時代になつてきつつある現在、F P 全体の問題として検討する時期なのではないかと考える。

6 おわりに

我が国の銀行・証券・保険などの金融機関が、投資信託が代表例であるが金融商品を横断的に販売するようになり、各金融商品に詳しいだけでなく、ライフプランニングにあわせた資産運用を行うF P に対するニーズは大きくなり、この傾向は今後も継続すると考えられる。

「貯蓄から投資へ」の動きも、掛け声の大きさに比べて投資信託が伸びているものの預金からの大量シフトが生じているわけではない。岡山商科大学における実態調査では個人F P と金融機関とも「始まっているが、浸透に時間がかかる」が多かったことも、その裏づけといえよう。

F Pの今後の証券市場との関わりを展望するとき、米国でI F A、R I AがF Pを中心に構成されており、販売支援型の証券会社の伸張により、顧客サイドに立ったコンサルティングが展開されていることは示唆に富むといえよう。国民に対する金融経済教育の進展とあいまって、金融リテラシーが向上すれば、F Pが顧客サイドに立ったライフプランニングに合わせた資産運用を提案できるようになるだろう。しかしながら、実態調査ではF P協会の全国を対象とした実態調査と岡山商科大学の岡山県を対象とした実態調査では温度差が見られたことから、今後の金融・経済教育についても、中央からの目線だけでなく、地方からの視点が求められるところである。

注

- (1) 二上季代司「証券業界のビッグバン後一〇年を振り返る」証券レビュー第四六巻第一〇号 二〇〇六年一〇月
- (2) 岡山商科大学F P研究室では、二〇〇八年八月に岡山県に所在するC F P、A F P二〇〇名に対し①F P資格の保有状況、②F P業務の内容、③顧客ニーズ等について実態調査を実施し、同年一〇月に結果をとりまとめた。回収率は二六・〇%であった。
- (3) 岡山商科大学F P研究室では、二〇〇八年八月に岡山県に所在する金融機関一〇八社に対し、所属するF Pに関して①資格保有者の状況、②顧客ニーズ、③金融の変革への対応状況等について実態調査を実施し、同年一〇月に結果をとりまとめた。回収率は銀行二六・一%、信金・信組等六五%、証券会社六三・二%、生・損保一五・二%であった。
- (4) 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会 平成一九年度「ファイナンシャル・プランナー実態調査」 平成一九年

一〇月三〇日

- (5) 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会『Journal of Financial Planning December 2006』Vol. 8 No. 82「業績向上にはFP資格は不可欠」国内金融機関対象のFP活用実態調査の概要
- (6) フリー百科事典「Wikipedia」
- (7) 二上季代司「施行を前にした証券仲介制度」証研レポート一六二二号 二〇〇四年二月
- (8) 「証券仲介業登録の取り消し」(株)サンエージェンシー 九州財務局ホームページ
- (9) 沼田優子、淵田康之「日米ファイナンシャル・プランナーの実態と制度比較」資本市場クオータリー 二〇〇五年 Autumn
- (10)、(11) フリー百科事典「Wikipedia」

参考文献

- 「FP教科書・二級対応 上巻」坂下 晃、高林宏一共同監修
- 「まるわかり ファイナンシャル・プランナー」深沢 泉 監修 成美堂出版
- 「FP総論」第五版 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会
- 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会ホームページ
- (社)金融財政事情研究会ホームページ

(さ)かした あきら・客員研究員)