

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

坂 下 晃

一、はじめに

ただいま御紹介いただきました岡山商科大学の坂下でございます。どうぞよろしく願いいたします。

二年前まで日本証券業協会に勤務しておりましたので、お世話になった方々がこの中にもたくさんいらっしゃると思います。改めて御礼を申し上げます。また、二年前まではそちらのほうで聞く立場だったのが、急遽こんな高いところからお話をさ

せていただくという、自分としては困ったなと思うような状況でございますが、今日、いろいろ御意見をいただいて帰りたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

今日は、ファイナンシャル・プランナーというものにつきましては、御存じの方も多いかと思いますが、ここで一度整理をさせていただきたいと考えております。それから、FP協会のFPと厚生労働省のFP技能士という二つの制度がある問題。そこから始めまして、このFPがどういうふうに役割を果たしているかにつきまして、岡山商

科大学の実態調査と、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）が毎年実施されております実態調査について、二つの実態調査の共通部分等につきまして対比いたしまして、御報告申し上げたいと思っております。

FPというのはアメリカで、一九三〇年代、大恐慌から徐々に立ち直りを始めていた時代に、保険セールの手法として生まれたといわれます。

これがどのように進展しているか。現在の状況につきまして御報告申し上げます、それから、二〇〇四年に制度として導入されました証券（現金融商品）仲介業との関係、こういったものをお話し申し上げます、問題点を整理させていただきたいと思っております。

資料のほうが、実態調査を行いました関係で量が多くなっておりますので、このあたりはポイントを中心にさせていただきたいと考えております。

す。パワーポイントのほうも使わせていただきました。と思っておりますが、お手元にお配りしております資料につきましては、大体こういった構成で作成しておりますので、お含みおきいただきたいと思っております。

二、ファイナンシャル・プランナー（FP）について

まず、FPの関係と実態調査をなぜ行ったかということから始めさせていただきますが、一九九八年の日本版ビッグバン以降、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つてまいりまして、投信に代表されますように、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ました。また、昨年施行の金融商品取引法におきまして、業者は預金、保険以外の投資商品

に、横断的、包括的な規制が適用されるようになっていくことは御承知のとおりでございます。

このような状況の中で、金融機関のリテールの現場におきましては、さまざまな市場型金融商品の特徴に精通し、ライフプランニングや税制にも詳しいファイナンシャル・プランナー、以下「FP」と呼ばせていただきたいと思っておりますが、このFPの資格の取得者が非常に増加してきております。また、市場誘導ビジネスの一つの形態といたしまして、他業態、他者とのビジネスモデルが成り立つようになってきており、二〇〇四年四月に証券（現金金融商品）仲介業が導入されるおところでございます。

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、政府の「貯蓄から投資へ」

の動きを検証する一つ材料にもなるのではないかと考えたわけでございます。

本日は、FPとは何か。その実態と役割、課題等について、実態調査を中心に報告させていただきます。この実態調査は、岡山商科大学ではFPの個人と岡山県に所在する金融機関を対象として調査を行いました。これと、昨年と一昨年にFP協会が実施されました会員FPに対する実態調査及び金融機関に対するFP活用実態調査の調査結果を、内容としては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ですが、これを中心にして検討を行おうとするものです。

ただ、私も岡山商科大学での実態調査におきましては、できる限り各金融機関にお伺いして回答をお願いしたわけでございますが、お伺いできなかった金融機関においては回収率が低いという問題あるいは調査の精度に問題がございます。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ておりますことを、あらかじめお断り申し上げたいと考えております。できれば今後とも調査は継続していき、また、調査項目の精度を上げまして、回収率を向上させる工夫を検討したいと考えておるところでございます。

それでは、FPとは何かという問題でございます。

FPにつきましては、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）にあわせまして、さまざまな金融商品、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ございます。

具体的には、顧客情報の収集、顧客の金銭面の目的を把握すること、顧客のライフ・金銭面での問題点の把握、書面での提案書の作成、提案の

実行、結果の検証と調整という業務に従事する方々です。

近年、我が国社会の急速な高齢化の進展と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まして、FPビジネスが増大してきております。顧客の資産運用ニーズに基づいて、コンサルティングセールの重要性が高まってきていることが、その背景にあると考えられるわけです。最近では、多くの銀行、証券、保険会社において、大卒新入社員に、入社後数年以内にFPの資格を奨励するというのが一般化してきているようにございます。

お手元の資料では、資料編の二ページからでございますが、FPの資格について記載いたしております。

現在我が国におきましては、FPの資格制度は二本立てでございます。

一つは「FP技能士」といわれるものでございます。まして、技能検定試験制度でございます。これは職業能力開発促進法に基づきます技能検定で、労働者の技能と地位の向上を図ることを目的として、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に、「FP技能士」という検定制度を加えるとともに、金融財政事情研究会と、NPO法人の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ところであります。

国家試験としてのFP技能士のこれまでの累積合格者は、一級技能士が一人、二級技能士が七万四〇〇〇人、三級技能士が二万四〇〇〇人の合計三万八〇〇〇人と、四〇万人近いわけです。ただ、最後のほうで申し上げたいと思います。が、更新が不要でして、法制度、税制、社会保障

制度を初め、激変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、今後の課題になるかと思っております。

これに対して、皆様方も耳にされます「CFP」という資格がございます。これは世界的な民間資格の認定制度でございます。Certified Financial Plannerと申して、米国にございます非営利法人のCFPボードが実施いたします民間資格です。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程、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す。現在約二〇カ国の国と地域の組織が認証を受け、この制度を導入いたしております。

我が国におきましては、FP協会が、教育(Education)、試験(Examination)、経験(Experience)、倫理(Ethics)、英文ではインシャルはすべて「E」でございますので、これを

「4E」ととらえまして、この認定基準を根幹に、教育要件、これは認定教育と継続教育というのがございますが、倫理要件による資格認定・更新を義務づけることにより認定している民間のライセンスです。我が国では一九九二年に導入しており、資格認定者は、現在一万六〇〇〇人というところですよ。

また、我が国のFP協会におきましては、CFPを上級資格といたしまして、普通資格といたしまして、Affiliated Financial Planner (AFP) という認定制度を設けているところでございます。これは二級FP技能士の学科試験の合格者を教育要件の一つとしておりまして、現在一三五〇〇〇人が資格認定者でございます。

FP技能士とCFP、AFPの合格者は、トータルすると五〇万人超になるわけでございますが、大半の合格者は、CFP、AFP、技能士の

資格を重複取得しているところから、実数は割引いた人数になるかと思えます。さらに、FP技能士のはうは、四種類の試験課目について、それぞれの課目に合格すればFP技能士になれる。また、AFPも二種類の試験課目について、それぞれの課目に合格すればAFPになれるということから、おのずと重複者が多いと見られます。そのため、合格者、認定者の実数は、このうちの何割かということになるかと思えます。

次に、このFPの資格制度とは別に、独立系と企業系という分け方がございます。

企業系FPというのは、「インハウスFP」ともいわれるわけでして、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です。このため、当然ながら自社で取り扱っている金融商品を顧客に販売いたします。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づけという位置づけになります。また、自分で事務所を持ち、開業しているFPを「独立系FP」とみなしております。

しかし、CFP、国際ライセンスになるわけですが、この場合はCFP認定者諸規定から、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、当該金融機関からの商品を勧誘、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ります。一社契約の場合は、独立系には入れないという規定がCFPボードにはございます。

本来の意味では、「独立系FP」とは、複数の金融機関から委任を受けるFPということになるわけです。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を行い、運用商品も提供することが、独立の意味であるわけです。後で申し上げます仲介業のほうでは、二社以上の契約をやっているというのは非常に少なく、本年六月段階においての数字は、二八社にすぎないというところです。

三、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

それでは、実態調査のほうに移りますが、私どもの大学でFP研究室というのを設けておりますので、こちらのほうが調査主体となりまして、実態調査を行ったわけです。

資料編の四ページですが、岡山県という地域限定ですが、岡山県に所在しております独立系F

県内総生産が七・八兆円。おおむね全国の一・五％経済で、金融資産の預金残九・八兆円というところでございます。

岡山における金融面の特徴と申しますと、東京、大阪等大都市ですとメガバンクが強いわけですが、岡山の場合になりますと、岡山に本店を有する金融機関が非常に強い状況です。岡山に本店を有する地元金融機関といたしましては、地銀が一行、第二地銀が一行、証券会社は、地場証券二

県外からは、メガバンク等七行のほか、証券会社が一九社。したがって、証券会社は二一社あるわけです。中・四国地区等の地銀が八行、第二地銀が四行進出しておりまして、地方都市におきましては、金融機関数が多く激戦区になっているところですよ。

二〇〇八年三月末の預金残は九兆八〇〇億円で、業態別で見ますと、メガバンクのシェアは五・三％。岡山に本店があります地銀、第二地銀が六五％のシェアを持っており、信用金庫も一九％と、地元金融機関が圧倒的なシェアを有している県です。こういった地元金融機関が非常に強いところだが、実態調査でどういう結果にあらわれてくるかについて、我々も関心を持ったところでした。

まず、四ページのほうには調査の概要を記載いたしております。

F P 個人につきましては、F P 協会岡山支部を通じて接触してまいりました。F P 個人は二〇〇名。ここにお願ひして調査を依頼したんですが、残念ながら回収率は、最終的に五二名、二六%でございます。

お手元資料の五ページのaでございます。

F P 個人がどういった資格を取得しているかについての答えは、A F P が半数近くの四七%、二級技能士が三五%、国際ライセンスの上級資格でございますC F P は、七・六%と少ないです。

それから、定期的学習はどの程度やっているか。定期的ではないがやっているというのが六〇%ですが、年一回が一八%、毎月一回が一三%。この辺がちょっと問題かと思ひます。

それから、六ページのdのところですが、F P

の資格と同時に、「F P 以外にどういった資格を持っていますか？」というところになりますと、生保の募集人が三三%、証券外務員が二七・一%、損保募集人が二三・五%、社労士が七・一%というところです。こういったところからは、F P として持っている資格はA F P、それから、ほかの保有する資格では、証券外務員、保険募集人が多い。保険が多いというのは、F P が成り立ってきた歴史的な経緯があるようです。

次に、六ページのeのほうをご覧いただきたいと思いますが、顧客ニーズの関係を調査してみました。

F P 個人に対するアンケートで、どういう顧客ニーズが多いか聞きましたところ、老後資金についてのプランニングが約二〇%、金融資産の運用についてのプランニングが一八%。この辺が非常に多くありました。

それから、七ページのfの金融資産運用プランニングについての相談の内容では、これは岡山というところを反映しているかと思いますが、マーケットの基礎知識やマーケット環境の解説が一九%。それから、投資信託について一七%。ポートフォリオ運用が一五%です。

金融資産運用のプランニングで、お客さんが選択している商品としましては、投資信託が二五%、預貯金、信託関係が一七%、生保・損保が一六%、外貨建て金融商品が一三%ということで、高齢化社会を反映しまして、老後資金のプランニングが多いなということと、マーケットの知識、環境について関心が多い。それから、選択する商品では投資信託のニーズが多いということが判明しております。

次に、FPのどんな仕事をしていますかという関係です。お手元資料は八ページのh、iです。

売り上げは、講演料、講師料、執筆料、監修料が一八%、個別相談料、提案書が一四%というところで、六〇%はFP業務としての売り上げはない。これは金融機関に勤務している方が多いから、こういったことになるのではないかと思います。

それから、年間売り上げ収入に占めるFP業務の割合としましては、一〇%未満が四六%ということです。

九ページのjに入りますけれども、これからどういったネットワークが必要ですかということになりますと、「士業」問題が関係してきます。「専門家、企業、それぞれとのネットワークが必要である」が三〇%で、その内訳は税理士一九%、弁護士一一%、こういった回答です。

それから、kではFP個人に対しまして、仲介業を登録しているかどうか聞きましたら、登録し

ているが一八％。登録していないけれども、関心があるが四一％。登録していない、関心もないが四一％。こういった結果です。

それから、「金融商品で販売に注力している商品は何か」という調査項目に対しては株式と外貨建て金融商品が多くありました。

今後伸びる商品におきましても、この二つの商品が多い状況が出てきております。

続きまして、岡山商科大学の調査では、貯蓄から投資への金融の変化に関しても調査項目に入れてみました。

一〇ページのnで「貯蓄から投資への変化は始まっていますか」ということについて、FP個人といたしましては、「始まっているが、浸透するのに時間がかかる」が六〇％です。「始まっている」が三一％。「始まっているが、変化はない」が七・三％です。

次に、「貯蓄から投資への動きを加速するために必要なことは」という調査項目に対しては、これは一一ページの〇のところでございますが、「一般生活者や消費者に対する金融・経済教育の普及」の必要性が三四％、「中学・高校における金融・経済教育の普及の必要性」が二五％、「一層の規制緩和」が一六％、「大学・短大における金融・経済教育の普及の必要性」が一四％というところでは、このあたりにつきましては、金融の変革については認識はしているものの、目に見える速さではないということ。あるいは、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ところですね。

私どものFP個人に対する調査結果を眺めてみますと、FPの資格の取得は、自己啓発がトップであるということがえます。それから、F

Pの業務による収入ウエートが少ない。これは我が国においてはFPの歴史が浅いということ。それから、金融機関サイドにおいてFP業務による収入を区分計上していないということもあり、いわばFPの業務に対する評価体制の確立が今後課題になろうかと思えます。

それから、FPというのは、金融商品の注文を出すという問題あるいは税理士との関係がいろいろ課題になりますので、ネットワークが必要になってくる。こういったところが把握できたわけでございます。

それでは、次にFP協会の実態調査、お手元資料では一二ページです。

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いたしまして、メンバーであるCFP、AFPを対象とした実態調査を行っています。これを先にみました岡山商科大学の実態調

査と対比してみます。

二〇〇七年度の調査結果報告書の内容を紹介しますと、FPの資格取得目的は、お手元の一二ページのQ一〇でございますが、このあたりが我が国のFPで課題になろうかと思えます。

自己啓発のために取得したが二九%、仕事で必要のために自主取得したのが二六%、会社の指示で必要になって取得したのが一五%ということでございます。

現在の主なFP業務としては保険業務になろうかと思いますが、保障・補償設計関係が三六%、金融資産運用設計が二六%でございます。

それから、収入で見ますと、岡山商大における調査と非常に共通しておりまして、低いという問題でございます。ただし、FP収入が一〇〇%という回答も一五%あります。これは岡山での調査は四%ということから見ますと、FPとして独立

開業しているのは大都市部中心になるかと思えます。

それから、FP業務におきます年間収入売上高は、二〇〇万円未満が半数を超え、平均四五二万円というところで、我が国におけるFPの収入はまだ少ないのではないかと考えております。

それでは、一五ページのQ二四—二(a)では、FPの顧客というのはどういったところですかという調査項目をみますと、会社員が三一・七%、経営者や役員が三一%、不動産所有者・地主が一五%。お客さんの推定平均年齢は五二・五歳です。

不動産を除く金融資産は、半数以上が五〇〇〇万円未満というところです。これに関して、アメリカでは一〇〇万ドル以上五〇〇万ドル未満が四七%と言われており、顧客の所得が違うというところがございます。

それから、FP協会におけるFP以外の保有資格で見ますと、生保の募集員が三六%、証券外務員が三二%、損保の募集員が二五%ということになってきています。アメリカにおきましては、生保募集員資格保有者が四七%、証券外務員資格保有者が三〇%で、最近では証券外務員の資格を取得する方が増えているようにございます。

独立についての考え方に関しまして、FP個人のアンケートでは、「将来的には独立したいと思う」人は二三・七%と、まだまだ独立志向が低いと見るか高いと見るかは判断が別れるところということになろうかと思えます。

次に、お手元資料一七ページのほうでございしますが、金融機関に対しての調査を、私ども岡山商大の実態調査とFP協会の二〇〇六年に実施された「国内の金融機関対象FP活用実態調査の概要」とを対比させて見てまいりたいと思えます。

岡山の調査における金融機関の区分につきましては、お手元資料の見方になりますが、調査結果の概要、例えば一八ページのbの全役職員に対してFPの取得者の割合はどうかというところに、第一群の一番左の区分につきましては、「銀行」で、地銀が主です。それから、第二群が、「その他の金融機関」といたしまして、信金や信組、農協です。三番目の区分が「証券会社」です。四番目が「保険」です。こういうふうに分けているわけですが、FP資格者の全役職員に対する割合は、岡山では証券が三〇ないし五〇%と高くなっております。

それから、FP資格者の存在をどうアピールしているか。これは全業態を通じて、名刺への記載が中心です。それ以外の活用方法は進んでおりません。ところが、FP協会の全国版実態調査では、このあたりが変わってきております。

社内FPを使った提供サービスは、すべての業態におきまして、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挙げております。証券では、特にプランニングや提案業務の回答が多いわけです。

一九ページのeのところですけれども、FPと業績の相関関係についてみると、比例しているという回答は少ないんですが、ほとんどが何らかの相関関係はあると思われると答えております。

FPの増員計画につきましては、全業態で計画しております。

資格取得の奨励も全業態で行っております。その理由といたしましては、銀行、保険では顧客の信頼、信金や信組あるいは証券では、総合的な資産運用知識を挙げております。FP資格取得の利点といたしまして、全業態で顧客の信頼性を挙げているほか、証券では、営業のスキルアップとい

うのがトップになっております。

こういった状況で、岡山におきましては、FPの資格取得者は証券、保険が多い。FP資格者取得の奨励は全業態で進んでいることが分ります。

次に二二ページの1のところでございますが、顧客ニーズの関係におきましては、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、こういったところが金融機関の回答です。

また、少し飛びまして二三ページのoのところでございますが、販売に注力している金融商品としましては、投資信託がどの業態でも来ております。

金融商品仲介業につきまして、銀行は登録済みが五金融機関。関心有一。信金・信組は、登録済みが二、関心有一、その他の関心なしが七。保険は、登録済み二、関心有一、関心な

しが一。こういった状況でございます。

それから、二四ページのqでございますけれども、岡山の金融機関に對しまして、貯蓄から投資への動きに関してアンケートしましたところ、「始まっている」というのは、証券がトップで、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」というのが多くみられます。

また、その金融の変化を加速させるために必要と思われることは、FP個人と同じように、「国民に對する金融・経済教育の普及の必要性」というところが多くありますし、規制緩和につきましても、保険がトップで、その他金融機関、証券でも多いということです。

最後に、FP協会の金融機関に對する調査を簡単に御報告申し上げたいと思います。

FP協会の金融機関に對する調査では、資格取

得者の割合が一割以下が三二・八%、二ないし三割が二九%です。

F P資格者をふやす計画は、全体で多くみられます。

二七ページのcのF Pの存在を顧客や社内にごうアピールしているかにつきましては、名刺・名札への記入以外に、都銀、信託、生・損保では、広告等でF P資格者の在籍をうたっております。

社内F Pを使ってどのようなサービスをしているかについては、二九ページですが、こちらのほうにおいては、相談業務は都銀、信託、信金であり、証券、地銀、生・損保では、商品販売が多いということなのです。

これまで二つの調査を見てきたわけでございますが、岡山商大における調査とF P協会の調査、当然ながら共通部分が多いわけですが、時間の関係で、ここでは相違点を明確にしたいと思いま

す。

相違点は二点あり、第一点は、「F P資格取得者の割合」です。岡山商大調査ではF P資格取得者の割合は、証券が多かったのですが、F P協会調査では地銀・信金が多いということです。第二点は、「F Pの存在を顧客や社外にアピールしているか」について、岡山商大調査では、全業態を通じて「名刺・名札へF P資格者在籍をうたっている」のみであったが、F P協会調査では都銀・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」も多い。大都市においてはF Pの活用が進んでいるのではないかと思われます。

四、米国のF P

それでは、次の重要なポイントのほうに入って

まいりたいと思っております。

アメリカにおいて、FPはどういう状況にあるかというところをお話し申し上げたいと思っております。

アメリカのFPの関係につきましては、レジューメ六ページの参考文献に掲げておりますように非常に詳しく研究されて優れた論文を出されておりますのが、野村総研の淵田康之氏、沼田優子氏、長島亮氏で、野村総研の「資本市場クォーターリー」で多くの論文を発表されております。また、滋賀大学の二上教授がインデペンデント・コントラクターを中心に発表されておりますので、このあたりから特にご了解はとっていないのですが多くを引用させていただくことといたしましたので、あらかじめお断り申しあげます。

まず、米国のFPにつきましては、二五万人のFPがいるといわれています。ただ、連邦レベル

での業法やFPとしての登録義務はありません。

こういったところから全容は定かではありませんが、CFPは約五万人。それから、対抗するチャータード・ファイナンシャル・コンサルタント（ChFC）というのが四万一〇〇〇人です。

アメリカのFPの多くは保険や証券の販売員としての資格を有しております、FPを標榜してプランを作成するも、実際にはその実行段階において、商品販売に伴って得るコミッションとアドバイスの対価としてのフィーが主要な収入源になっております。最近ではより投資顧問に近いサービスに対する認知度が高まっております、フィーのウエートが高まっているようです。

基本的にFPの多くが、他の金融商品に比べ、証券投資の一般的な長所・短所に関するアドバイスを行う者に該当するため、投資顧問業者登録を要求されるわけですが、投資顧問法では、投資顧

問業者を、「報酬を受けて、証券の価値や証券投資もしくは売買の適格性について、他者へのアドバイスを業務として行う者」としております。

また、米国においては、証券会社に所属せず、独立した専門業者として資産管理に関する包括的な提言を行う独立系アドバイザーをインディペンデント・ファイナンシャル・アドバイザー、「IFA」と呼んでおりますが、増加しているようです。

この独立系アドバイザーは、顧客と密接なつながりを持ちまして、個別銘柄選択よりもアセットアロケーションに重点を置くF.P的なアプローチをとる者が多くございます。顧客の財産状況や運用方針に合った金融商品を案内できることが強みでして、典型的な例は後で御紹介申し上げますチャールスシュワブであろうかと思えます。

このIFA、独立系のアドバイザーにつきまし

ては二種類ございます。(レジュメ四ページ)

IBD (Independent Broker Dealer) と称されるものとRIA (Registered Investment Advisor) と称されるものとございます。それから、もちろんアメリカにおいては、各証券会社、各金融機関が自社独自の表現を用いておりますので、違う表現も多々出てきます。しかし、大きく分けますと、IBDとRIAということになるわけです。

IBDと申しますのは、一般的に登録先の証券会社の経営方針や社内規則に従いまして、提供できる商品とサービスは限定されますが、営業マンに対するコンプライアンス管理や会社独自のシステムとノウハウを利用できることが特徴です。アドバイザーを取り巻くサポート体制が比較的充実しているといえようかと思えます。

SECとFINRA (金融業界監督機構) の監

督下に置かれまして、ブローカーの販売資格として、シリーズ7が必要でございます。顧客に投資アドバイスを提供することが認められております。

もう一つのRIAにつきましては、自営の投資顧問業者としまして、独自の裁量に基づいて幅広い投資商品を提供することが可能であり、注文の執行、決済機能は証券会社に委託するという形態をとっています。

通常フリー型のビジネスモデルに基づきましてアドバイスを徴収し、取引ごとのコミッションは徴収しておりません。登録に際しましてはSECに届け出をする必要がありますが、これは外務員としてではなくて、投資顧問業者としての試験を受験し、登録する必要があります。

二〇〇一年、少し前の段階ですが、アメリカの富裕層における大手証券の利用者率は三五%。R

IA利用率は三〇%でしたが、二〇〇四年の段階になりましたは、大手証券の利用率が三〇%、RIAの利用率が四五%と逆転しております。富裕層が、資産管理業者としましてRIAを利用することが通常になってきております。二〇〇六年末段階におきますアドバイザーの数を見ますと、RIAが四万三〇〇〇人。IBDが一万人。大手証券所属アドバイザー七万三〇〇〇人。この多くがFPの資格を取得している方かと思えます。

アメリカにおきましては、この独立系アドバイザーを活用するビジネスモデルとして、取引システムを中核とする情報技術支援対面営業を行う販売支援部隊が生じてきております。その中でも、特に投資顧問業者でありますRIAを支援する代表例がチャールズ・シュワブといわれております。

御存じのように、かつてデイスカウントブローカーとして名をはせましたチャールズ・シュワブは、アメリカの投資家層がアドバイスを求める状況に変わってきておりますことから、傘下のシュワブ・インステイテューショナルを通じて販売支援会社に変わってきております。

シュワブ・インステイテューショナルの基本サービスといたしましては、注文執行とカスタディ（口座管理及び取引明細書の発行）。その他有力商品や異業種の商品を仕入れ、零細な投資顧問業者でも、大手金融機関と遜色ない品ぞろえを提供できるようにすることやポートフォリオセンタ―、リユーシオンシップマネジャー、アドバイザー、ウェブサービス、こういったものを行っております。

チャールズ・シュワブ傘下のシュワブ・インステイテューショナルは、今非常に伸びておりまし

て、昨年の段階でございしますが、RIAを五五〇〇人、顧客資産が五五六〇億ドル、顧客口座数一五〇万口座の規模になっている状況でございします。これは独立系アドバイザーは顧客と密接なつながりを持ち、財産状況や運用方針に合わせて中立的な立場で投資アドバイスができることが強みでございます。市場の不確実性や長生きリスクの高まりから、継続的な資産管理提案ができるアドバイザーの需要が伸びている証拠かと思えます。それから、チャールズ・シュワブにつきましては、この基本サービス以外に経営支援サービスというのを行っております。これはRIA等の個人向投資顧問業者の設立の支援、事業の拡大の支援、事業承継という経営の支援も行っております。

次に、今度はIBDの支援をしていると考えられます代表的な会社、LPファイナンシャル

サービスにつきまして、ホームページから取得したものを御紹介申し上げます。

LP Lファイナンシャルは、設立後三五年経過、一九七三年創業でございまして、ボストン、サンディエゴ、シャーロットに拠点があります。全米六〇〇〇カ所にオフィスを持ち、一万人を超えるIBDを有している独立系FPの支援会社でございまして。後で御紹介申し上げますが、我が国のエル・ピー・エル日本証券とは資本関係はございません。投資信託、変額年金、ラップ、株式、債券、生保など、あらゆる投資証券に関するアドバイスと推奨商品の提供を行っております。

LP Lファイナンシャルサービスのペイアウト、IBDの取り分については、投資信託が実に九〇%、クローズドエンド債券ファンドが八五%、株式は七六・五%、債券、オプションも七六・五%というところでございます、売り

上げ成績がいいIBDに対しましては、ボーナスも支給されております。(資料三二ページ)

ただし、他方、この販売支援会社は、IBDから毎月費用を徴収しております。それはシステム情報等の利用料ということになろうかと思えます。IBDが一人、二人のオフィスにつきましては、一人当たり毎月一二五ドル。五人、一人のところにつきましては、一人当たりではなくて事務所当たりですが、毎月六〇〇ドル。二人以上になりますと、逆にまたIBDから、一人当たりで毎月五〇ドルの基本料金を徴収しているというところですよ。

五、FPと金融商品仲介業

それでは次に、我が国の仲介業との関係を御報告申し上げます。

御承知のとおり、金融商品仲介業は証券仲介業として二〇〇四年に導入されたわけでございます。一九九八年の日本版金融ビッグバン以降の規制緩和にもかかわらず残念ながら家計貯蓄の預貯金偏重は一向に改まっております。証券の保有割合は余り伸びていない状況ですので、こういう現状を打開し、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まして、証券販売チャネルを多様化、拡大することが考えられました。こうして出てきましたのが共同店舗であり、仲介業でございます。

仲介業者は、証券外務員資格を取得した担当者を通じて、契約している証券会社に株式売買を取り次いだり、投資信託を販売することができま

す。参入業者は個人でも法人でもよく、登録制です。証券事故における監督責任、賠償責任やコンプライアンスの責任は証券会社が負うことになっ

ております。コンプライアンスで、今まで処分されたケースは一件あります。九州財務局で、サンエージェンシーというのが仲介業の取り消し処分を受けております。

ことしの六月現在で、金融商品仲介業者は五六九社です（レジュメ四ページ）。資料は最終ページの三ページに、その表を載せております。

これを見ますと、五六九社のうち、個人は三〇%、一六九業者。法人が七〇%、四〇〇業者です。金融仲介業の登録外務員数は、昨年段階ですけれども、二、三五四名。主な契約証券会社は、日興コーディアル証券が二八二業者、エル・ピー・エル日本証券が八七業者、エコ・プランニング証券が五七業者、日本インベスター証券が三七業者、トレダーズ証券が三一業者といったところ

です。先ほども述べましたが、複数の証券会社と契約している仲介業者は二八社ですが、最大五

社と契約している仲介業者も二社あります。

日本の証券会社はどういうビジネスモデルをとっているのかにつきましては、時間の関係で、三社に絞らせていただきますと、まず、日興コーディアル証券につきましては、「IFA」と呼んでおられます。IFAは社員でなく委任契約であり、いわば新しいタイプの歩合外務員さんと言ってもよいかと思います。契約の更新条件はなく、給料の最低保証額ありません。そして、IFAは仲介業者にステップアップする例が多いというわけでございます。

二〇〇一年に、日興コーディアル証券はアドバイザーテック証券の営業譲渡を受けまして、IFAビジネスに参入し、仲介業には二〇〇四年から参入です。IFAの主なターゲットはFPでして、その他会計士、税理士、保険代理店、こういったものを通じて、地域に根差してビジネスを

している個人、法人で、九〇%がこういった職業の方です。

独立系FPが個人資産運用で継続的なビジネスを展開する場合は、一〇〇口座、二〇億円から五〇億円の個人顧客資産が必要になると言われております。契約されるときには、まず入り口段階で集合研修を実施します。そして、立ち上げ時には商品情報等の勉強を行い、月次コンプライアンスとして、法律等の制度変更を説明されています。日常的には、電話でコンプライアンスを中心に支援を行っているわけです。販売手数料もしくは運用資産の残高に応じた手数料が収入になります。

これに対しまして、エル・ピー・エル日本証券につきましては、こちらも社内データをお願いしましたところ、快くちょうだいいたしました。ビジネスモデルは独立制、すなわち、あえて自社商品を持たない。中立の立場で資産運用プロセスを

提案する。長期運用これは、アセットアロケーション、資産配分法戦略をもとに、長期にわたって顧客の要望に合わせたポートフォリオを提案するということです。

一九九九年四月に設立され、資本金五三億円。

社長は古谷宣雄氏。それから、会長が米田隆氏です。先ほども申しましたように、アメリカのLPファイナンシャルとは資本関係はございませんが、アメリカのLPファイナンシャルサービス創業者の名誉会長のトッド・A・ロビンソン氏が、エル・ピー・エル日本証券の取締役に就任されており、アメリカの会社の理念やノウハウを生かして設立された、投信のみを販売する証券会社です。

IFAは、中立的な商品調査と供給と、顧客サイドに立った商品アドバイスをを行うこととして、現在契約先仲介業者は、二〇〇八年一〇月

で九六社。その所属外務員が三六一人。IFA（個人外務員）は二〇二人。その法人契約者の三〇％は会計士、税理士。個人契約では、証券未経験者が九〇％、平均年齢四二・三歳ということです。

サポートモデルはどういったことかにつきましましては、セミナーを開催し、お客さんにアンケートをとるようです。顧客ニーズを把握し、提案書、診断書を本部が作成します。そして、IFAが顧客訪問をされる。当初は本部スタッフが同行します。それから、本部スタッフがファンド選定基準を明示する。それは顧客の現状分析、診断書・提案書の作成、それから収益シミュレーションの提供、モデルポートフォリオの作成です。その後はモニタリングや顧客フォロー、リピートの獲得。お客さんに対する運用報告書は、投信会社、LP本部、J-Web、IFAの四通りがあるとい

うことでございます。

ペイアウトも、アメリカの例まではいきませんが、我が国のこれまでの歩合外務員と比べると相当高いといえ、信託報酬からのペイアウトもあります。

それとアメリカのLPL証券と同じように、契約されるIFAから費用を取っております。初期費用として、導入研修や外務員登録、OJDトレーニング、募集関連帳票等。営業開始後は、月次費用として、システム使用料、情報提供料、金融機関専門職責任保険、eラーニング受講料を徴収されておられます。

それから、もう一社、銀行に仲介業を委任している三菱UFJ証券につきましては、二〇〇七年三月期決算の説明会データブックで見ますと、預かり資産二〇兆三九五六億円中、仲介業は一九、八九一億円と二兆円規模に近づいています。有残

口座数一二六万五〇〇〇口座中、仲介業は一八万二〇〇〇〇〇口座。新規開設口座数一四万五〇〇〇中、仲介業は四万六〇〇〇〇〇口座。株式投信販売額一兆五〇六一億円中、仲介業は一、一八八億円、個人向け国債販売額では三、四六六億円中、仲介業は一、九三五億円、こういった状況です。

六、今後の課題

時間が押してまいりましたので、今後の課題のところににつきましては、またポイントのところを申してまいりたいと思います。

冒頭から申しましたように、FPは、各金融機関では資格取得者が増加してきておりますが、これはあくまでも企業系FPでございます。銀行・証券・保険等の金融機関において、営業員にFP資格取得を奨励するのは、営業推進のためや、金

融商品の知識取得・顧客の信頼性向上のための言わば営業の付加価値を高めるためとなっております。F P資格取得者を士業例えば税理士や公認会計士取得者のように遇するものではありません。

また、実態調査でも見ましたが、決して独立系F Pの収入も高くはないようです。そのため、我が国の場合は独立系F Pというのは非常に少ないわけでございます。

しかしながら、最近における証券会社の人事制度面での変化の兆しがあります。例えば野村證券におきましては、F A社員制度を導入しております。その内容は転居を伴う異動がない地域密着社員、営業専門職。最低保障額はあるものの、基本は実績給。期限のある（会社承認を条件として更新可能、定年なし）雇用。こういった人事制度を導入されておりますし、日興コーディアル証券は、二〇〇三年に人事制度を改正し、それまでの

「総合系列」、「一般系列」の職系を廃止・統合し、総称「プロフェッショナル社員」とし、職責の大きさに応じてランクⅠ、Ⅱ、Ⅲ類に分類し、大卒・新卒のランクⅡでは転勤ありのAコースと転勤なしのBコースに分けておられます。仲介業については先ほど見たとおりでございます。

こういった状況で、我が国の証券会社のビジネスモデルもだんだん変わっていくのではないかと考えられるわけですが、仲介業につきましては、残念ながら、今我が国におきましては、相談料、提案料等の収益基盤が脆弱でございます。また、コミッションビジネスは、税理士等の士業の關係から非常に難しい。そのため、今後証券、保険の仲介ビジネスではコンサルタント、コンビニエンスストア、自動車ディーラーもありますが、F Pが中心になっていくのではないかと考えられます。そういった意味におきましては、販売支援

会社が増加すればFPにとっても望ましい方向になるかと思えます。

アメリカにおけるFPが、IFA、RIAとして専門業者として認知されているとともに、いわば購買者サイド（顧客サイド）に立って、購買代理の考えに立って金融商品を販売しているといわれます。仲介業は複数の金融商品取引業者と契約することにより商品供給から独立し、顧客サイドに立つという意味で「独立」を確保できるかが課題であります。

また、FPにつきましては、先ほど申しましたように、CFP・AFPは、FP協会が認定する資格です。名称独占資格ではありませんが、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から信頼性が担保されています。一方、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

ることは出来ません。資格を持っていない者が資格所持を称することは法律で禁じられており、名称独占資格です。

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でしょうか。CFPは世界20ヶ国に共通する基準ですが、AFPは、日本のFP協会がCFPの前段階に設けた独自の認定制度であり、FP技能士についてはわが国独自の制度です。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のでしょうか。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ありません。また、FPや関連する

団体等の当事者にとつ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ありません。しかしながら、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ますとFPのさらなる発展のためにも検討を期待するものでございます。

次にFPの資質の向上について述べたいと思います。

CFP・AFPについては、FP協会が、認定に当たり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ます。資格更新とそれに必要な継続研修をCFPは三〇単位、AFPは一五単位をそれぞれ受ける必要があります。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程で手当てが行なわれており、特にCFPについてはCFP認定者倫理規程を初めとするCFP認定者諸規程で厳しく遵守を求められています。

FP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FP技能士に対して継続研修の機会を与えています。認定委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ます。しかしながら、FP技能センターへの入会は任意であるとともに、FP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、FP技能士を称することを禁じられるわけでもありません。また、FP技能士については資格更新制度がありません。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ますと、FPが世間の注目を浴びる時代になってきつつある現在、FP全体の問題として検討する時期なのではないかと考えています。

さらに、販売支援会社という証券会社のビジネスモデルについては、チャールス・シュワブの経営戦略の変化は、アメリカの証券業界の競争の構図が、以前の「フルサービス証券会社」対「非フルサービス証券会社」から、新たに「フルサービス証券会社」対「独立系アドバイザー」に変化していると言われますが、わが国においてもLPL日本証券を初めとする販売支援会社の登場、大手証券会社の人事制度の改正、投資信託のオープンアーキテクチャー等既に新しい時代の兆しというか、入口には立っているといえるのではないかと考えます。

最後にわが国の銀行・証券・保険などの金融機

関が、投資信託が代表例です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なうFP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ます。

「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きたものの預金からの大量シフトが生じているわけではありません。岡山商科大学における実態調査では金融の変化が個人FP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、その裏づけといえましょう。

FPの今後の証券市場との関わりを展望するとき、米国でIFA、RIAがFP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ましょう。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、FP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と考えます。しかしながら、実態調査ではFP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のではないかと考えています。

予定しておりましたより少し時間が伸びまして失礼いたしました、とりあえずここで終了したいと思います。

御清聴いただきまして、ありがとうございます。
た。（拍手）

若林常務理事 坂下先生、どうもありがとうございます

いました。

時間も少し残っておりますので、ここで質問をお受けしたいと思います。

御質問、御意見等がございましたら、恐縮ですが挙手をお願いしたいと存じます。いかがでしょうか。——ございませんか。

それでは、私から質問をさせていただきますと思います。

坂下先生は、大学のFP研究会に關与されておられますが、学生の皆さんは、FPについて、今後のどういう方向で、どういうふうになつていけば、自分たちも、その方向に向かつて頑張つていきたいと考えておられるのか、坂下先生が日常直に感じられるところがあるかと思いますが、その辺について、先生の御意見あるいは御感想などをお聞かせいただければと思います。

坂下 ありがとうございます。岡山商科大学とい

う、地方の大学に転じたわけですが、実は「ランチェスターの法則」で言う弱者の論理で、今、FP専攻というのを立ち上げております。

これはパーソナルファイナンスを中心に金融関係のいろんな勉強をさせていくと同時に、このFPの資格、三級から始めまして、二級、それから、大学在学中にAFPまでとらせようと考えております。と同時に、証券外務員の資格も取得させる予定でございます。ただ、受験予備校ではございませんので、理論面のバックアップが必要かと思えます。

私どものFP専攻では、現在商学部、来年から経営学部になるわけですが、この学部だけじゃなくて、法学部と経済学部の若手先生を取り込んで、例えばオムニバス講義としまして、「FP概論」、「現代社会における金融と法」とい

う二科目については法律的なアプローチ、経済的なアプローチ、経営学的なアプローチで、私を含めて五名の教員と一緒に講義を進めております。

それから、今年もインターシップを日興コーディアルさんにお願ひし、また、日銀岡山支店も見せていただきました。それから、この秋は毎月一回月曜日午後五時からFPアワーと称して、銀行、証券の若手社員に来ていただきまして、講演のあと学生と対話をしていただきます。学生にはよい刺激になっています。来週月曜日は野村證券から来ていただきました、お話をいただきます。

あるいは、最近の学生は新聞を全然読みません。ですから、日本経済新聞は、一年生から全部読ませております。また、ことしは七月にマネックス証券の松本社長にお願ひして、講演会をしていただきました。一般の方々が三〇〇人も来られ

ましたけれども、その終わった後、また学生と交流をしていただく。常にこういう刺激をしております。

片方で、入学者の確保のために高校回りをするわけなんです、昨年高校回りをした段階では、FPというのは全然認知されていませんでした。ことしは大分変わってきました。ありがたいことに、十月末段階で既に受験者も去年の倍以上になつてきております。ですから、だんだん新聞で「FP」という活字が出ると同時に、FPに関心を持つ方々が出てきたように感じます。

また、先般八月も行つたんですが、高校の先生方を対象に金融・証券市場に関する講演を行いましたが、再度、一二月にも講演をすることになりました。今はちょうど逆風が吹いておりますが、金融・証券市場に関する関心が非常に増加してきた感があります。サブプライム・ローン問題以

降、様々な厳しい現象が生じていますが、これも勉強の材料がたくさんあるということをやっているわけでございます。

こういったことで、資格をとると同時に、パーソナルファイナンスを中心とした金融の理論的な勉強をきちんと行つた学生を輩出していけば、地方の大学であつても、ある程度存在を示すことができるのではなからうかと思っております。と同時に、岡山にある証券会社各社、金融機関各社とタイアップをするために、今後いろいろな方策を提案していきますし、また、そういった具体的なニーズをお聞きしながら進めていきたいと考えております。

次にFPの研究につきましては、FPは顧客に対して提案業務を行うわけですが、この提案業務についてモデルのシミュレーションを行つてみたいと考えているほか、アメリカにおけるFPの状

況を研究して参りたいと考えています。

若林常務理事 どうもありがとうございます。

ほかに御質問等ございませんでしょうか。――
よろしいでしょうか。

それでは、時間も参りましたので、これで今日の証券セミナーを終了させていただきたいと思えます。

坂下先生、どうもありがとうございました。

(拍手)

(さかした あきら・日本証券経済研究所客員研究員
岡山商科大学教授)

(この講演は、平成二〇年十一月十四日に開催されました。)

坂 下 晃 氏

略 歴

昭和42年 3月 立命館大学経営学部卒業
昭和42年 4月 大阪証券業協会 入所
(昭和48年 同協会は(社)日本証券業協会に改組、平成 4年 証券取引法上の認可法人に移行)
平成 8年11月 日本証券業協会 大阪地区協会 事務局長
平成10年 1月 大阪証券健康保険組合 常務理事を兼務 (平成13年12月まで)
平成14年 5月 日本証券業協会 常任監事
平成16年 7月 日本証券業協会 常務執行役
平成16年 7月 (株)証券保管振替機構 非常勤取締役を兼務
(平成17年 6月まで)
平成18年 6月 日本証券業協会 常務執行役を退任
平成18年 7月 財団法人 日本証券経済研究所 客員研究員 (現在に至る)
平成18年 9月 岡山商科大学商学部教授に就任 (現在に至る)

著 書

平 1 / 7 「証券論25講」共著 (株)晃洋書房
平 6 / 2 「新証券論」共著 (株)晃洋書房
平10 / 7 「新証券論25講～規制緩和と国際化」共同編者及び共著 (株)晃洋書房
平14 / 10 「証券・金融市場の新たな展開」共著 (株)晃洋書房
平15 / 3 「証券論(株)15講」編著者 (株)晃洋書房

論 文

平 8 / 5 「リサーチ営業と店頭市場」証券経済学会年報第31号
平 8 / 5 「株式店頭市場をめぐる動向」証券経済学会年報第31号
平20 / 2 「反社会的勢力等の不正取引行為者の排除等について」
証券レポート第1646号
平20 / 10 「厳しい状況下のグリーンシート銘柄制度」証券レポート第1650号

日本証券経済研究所 証券セミナー レジューメ

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

2008年11月14日

岡山商科大学

坂下 晃

1、はじめに

2、ファイナンシャル・プランナー(FP)について

(1) FPとは(資料1)

ファイナンシャル・プランナーは、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)にあわせて、様々な金融行動にアドバイスを行なう。

(2) FP資格

①技能検定試験

職業能力開発促進法に基づく技能検定(FP技能士)

②FP協会の資格認定制度

AFP、CFP

(3) 独立系と企業系

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

(1) 岡山県の金融経済

全国の1.5%経済

地元に本店を有する地銀・第二地銀、信金のシェアが高い。

(2) FP個人に対する実態調査

① 岡山商科大学の「FP個人」に対する実態調査結果(資料2)

- ・ FP資格の取得は、「自己啓発」のためがトップであり、「独立志向」は比較的に少ない。
- ・ わが国でのFPの歴史が浅く、FPによる収入ウエイトが少ないことは、今後、金融機関サイドでの、FP業務による収入の明確化を初めとする「土業」のような評価体制が確立するかがFP自立の課題となろう。
- ・ 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なっていることは、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、わが国が、高齢化社会に到達したことを意味する。
- ・ FP個人では、「貯蓄から投資へ」の金融の変化については「始まっていると思う」が、浸透までに時間はかかる」が60%で、「始まっている」30%の倍である。「貯蓄から投資へ金融の変化を加速させるため必要と思われること」では、一般国民に対する金融・経済教育の普及が、学校での金融・経済教育の普及より多い。

②FP協会のFP実態調査(07年6月)結果のポイント(資料3)

- ・ FP資格取得目的は、「自己啓発」が最大、次いで「仕事で必要(自主取得)」と「仕事で必要(会社からの指示)」が続く。
- ・ 年間売上収入に占めるFP業務の割合は10%未満が36.7%であり、その内容は、相談料、募集・仲介・販売の手数料、講演料・講師料が主である。本来、FPの中心業務の一つとなる提言書作成料のウエイトが少ない。また、FP業務としての収入の明確化が行なわれていない可能性がある
- ・ 個人顧客の中心は55歳～64歳の会社員、会社役員が顧客層の中心で、金融資産は5千万円未満である。

(2) 金融機関に対するアンケート結果

①岡山商科大学の金融機関に対するFP実態調査結果(資料4)

- ・ FPの資格取得では、岡山県では保険会社が多いが、最近では、証券会社が積極的である。それに続くのは銀行であり、信用金庫、信用組合等のその他金融機関は進んでいない。
- ・ FPの活用例では、証券会社が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。
- ・ 「FP資格者の存在をアピール」について、岡山県金融機関では「名刺・名札に表記」にとどまっている。
- ・ FP資格取得の必要性や利点については、全業態で「自己啓発の一環」が圧倒的に多い。
- ・ 「企業FPを使っているサービス」では、地銀・信託銀行が商品販売のための総合的なプランニングや提案業務が、他業態に多い相談業務を上回っている。
- ・ 「FPと業績との相関関係」については地銀・信託銀行では「比例している」が多く、他業態では「何らかの相関関係がある」が多い。
- ・ FP業務の今後の強化項目では、全業態で「社内業務との関連強化」が多い。
- ・ 「貯蓄から投資へ」の金融の変化では、「始まっている」が地銀・信託、証券、

生・損保で多い。「貯蓄から投資へ」の動きを加速するに必要なことでは、FP個人と同様に「国民一般に対する金融教育の普及」が、「学校教育に対する金融教育の普及」を上回る。「一層の規制緩和」も多い。

- ・金融商品仲介業では、銀行の登録は進んでいるが、その他金融機関では一部に限られている。
- ・金融商品では、顧客側も金融機関全業態で株式投信がトップに上げられている。外貨建て金融商品の注目度も高い。

②FP協会の国内金融機関対象のFP活用実態調査(06年8月)結果のポイント(資料5)

- ・FP資格者を増やす計画は全業態が有している。特に、銀行・信金・生保が積極的である。
- ・FPの存在を顧客や社外にアピールしているかについては「名詞に記入」は全業態であるが、都銀・信託・生保では「広告等でFP資格者名をうたう」や「FP資格者専用の役職や階層を設けている」も増加している。
- ・FPの活用例では、都銀・信託の相談業務が殆どであるのに対し、地銀・証券・生損保では商品販売や生活・資産設計も多くなっている。

(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少ない。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見ると次のとおりである。

①共通点

- ・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。
- ・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。
- ・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。
- ・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。
- ・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。
- ・FP資格取得の奨励
全業態が行なっている。
- ・FP業務に関する今後の強化項目
岡山商科大学、FP協会ともFP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、FP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

- ・FPを使つてのサービス提供

岡山商科大学、FP協会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。

- ・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

- ・FP 資格取得者の割合

岡山商科大学では、証券会社が多かったが、FP協会では地銀・信金が多い。

- ・FP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FP資格者として表記している」のみであったが、FP協会では都銀・信託・生保を中心に「広告等でFP資格者在籍をうたっている」や「FP資格者専用の役職や肩書きを設けている」も多い。全国特に都市部でFPの活用が進んでいるのではないかと。

4. 米国の FP

証券会社に所属せず、独立した専門業者として資産管理に関する包括的な提言を行う独立系アドバイザー

(1) IBD(Independent Broker Dealer)

特定の証券会社に所属している立場の独立アドバイザー

(2) RIA(Registered Investment Advisor)

自営の投資顧問業者として SEC に届出を行い、独自の裁量で業務を行う。口座管理を行う証券会社に発注・決済を委任する。

(3) 販売支援会社

5. FPと金融商品仲介業

金融商品仲介業のビジネスモデルの実情

08年6月現在の金融商品仲介業者は569業者で、契約先は個人30%、法人70%。主な契約金融商品取引業者は、日興コーディアル証券282、LPL日本証券87、エコ・プランニング証券57、日本インベスター証券37、トレイダーズ証券31である。

(1)わが国販売支援会社のビジネスモデル

①サポートモデル

- ・セミナー開催
- ・顧客リクエスト(ニーズの把握)、提案書・診断書の作成
- ・営業スタッフ同行の顧客訪問

- ・現状分析・診断(診断書・提案書の作成)、収益シミュレーションソフトの提供、モデルポートフォリオの作成
- ・中立・客観的なファンド選定基準の明示
- ・モニタリング・顧客フォロー(運用報告書は投信会社と販売支援会社がそれぞれ年1回、外務員が個別運用報告年1回)
- ・リピート顧客メンテナンス
- ・OJTトレーニング

②報酬体系

販売手数料

信託報酬

③費用

個人登録(契約時初期費用、営業開始後の月次費用)

法人登録(契約時初期費用、営業開始後の月次費用)

(2)米国のIFAとの比較

販売支援会社の具体例

- ・ Payout(IBDの取り分)
- ・ 毎月の費用

6、今後の課題

(1) FP

- ① 独立系FPの顧客サイドに立つという理念維持。

米国のFPは、銀行、証券、保険等の金融機関から独立した専門業者として認知されている。これに対し、わが国では金融機関の従業員が業務上の必要性と、自己啓発のために資格を取得する場合が多い。また、わが国では、金融商品取引業者はコンプライアンス等の観点から、複数の仲介業者との契約を避ける傾向にある。このことから、独立系FPが発展できるのが課題となる。

②AFP・CFPとFP技能士の資質の向上

CFP・AFPは、4Eを認定基準の根幹として、教育要件と倫理要件を義務付けており、さらに、資格更新とCFP認定者諸規定が設けられている。これに対してFP技能士には、資格更新がなく、継続研修もFP技能センターで行なっているが、技能センターへの入会は任意である。

(2) 販売支援会社

7、おわりに

[参考文献]

- ・「証券仲介業を巡る新しい動きについて」 二上季代司 証研レポート 2004年8月 1625号
- ・「米国の印でペンデントコントラクター『独立契約型証券営業マン』」 沼田優子 資本市場クォーターリー1999年冬
- ・「日米ファイナンシャル・プランナーの実態と制度比較」 沼田優子、淵田康之 資本市場クォーターリー 2005 Autumn
- ・「証券仲介業の新潮流～情報技術が変質を促す米国の販売支援～」 沼田優子 資本市場クォーターリー2007 Spring
- ・「独立系アドバイザーの拡大により成長を遂げるチャールズ・シュワブ」 長島 亮 資本市場クォーターリー 2007 Autumn
- ・「わが国金融サービス業の行方と銀証分離」 淵田康之 月刊・資本市場 2007年12月
- ・「リテール証券ビジネスにおける新たな変化」 二上季代司 「金融システム改革と証券業」第一章 日本証券経済研究所
- ・日興コーディアル証券㈱資料
- ・LPL日本証券㈱資料

[添付資料]

- ・ 資料1 FPの資格・業務内容・歴史
- ・ 資料2 岡山商科大学「FP個人に対する実態調査」(08年10月)
- ・ 資料3 日本FP協会「ファイナンシャル・プランナー実態調査」調査結果報告書(07年年9月)
- ・ 資料4 岡山商科大学「金融機関に対するFP実態調査」(08年10月)
- ・ 資料5 FP協会「国内金融機関対象のFP活用例実態調査」(06年9月)
- ・ 資料6 個人・法人の金融商品仲介業

日本証券経済研究所・証券セミナー

資料編

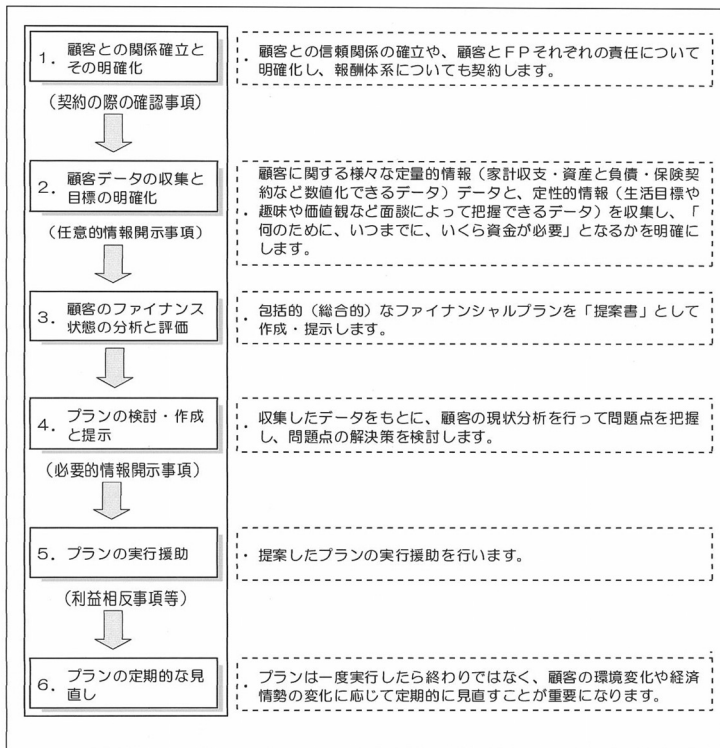
ファイナンシャル・プランナー実態調査
アンケート調査集計

【資料1】

1. ファイナンシャル・プランナーとは

a. ライフプランニングのプロセス

(一般的に、日本FP協会の認定者は、相談者へのファイナンシャル・プランニング・サービスを提供する際、次のような手順で実施するよう求められています。)



注記：()内は日本FP協会、業務基準規程に該当する項目を示す

出所：「FP教科書・2級対応 上巻」P18 坂下 晃 高林 宏一 共同監修

b. 日本FP協会の歴史、および社団法人金融財政事情研究会について

■特定非営利活動法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会の歴史

年号	預貯金
1987年	日本ファイナンシャル・プランナーズ協会創立（理事長 坪内 嘉雄）
1988年	国際FP協会（IAFP）と初の公式会議を開き、相互協力で全面合意に達する。
1990年	FP資格認定試験制度を確立。FP修了認定試験が協会の統一試験に改められ、修了者を「会員ファイナンシャル・プランナー」（後の「AFP資格」として認定）。
1992年	米国のIBCFP（現CFP®）と業務提携合意書に調印。日本へのCFP®資格制度導入が決定。
同 年	CFP®資格制度導入。会員ファイナンシャル・プランナー資格をAFP資格に移行。
1993年	第1回CFP®資格審査試験を実施。
1997年	早稲田大学オープン・カレッジで、国内初のFP講座を開講。
2000年	日本FP学会設立（会長：貝塚啓明・東京大学名誉教授）。
同 年	産能短期大学などの正課科目にFP教育が取り入れられる。
2001年	内閣府から特定非営利活動法人（NPO法人）として認証を受ける。
2002年	厚生労働大臣よりFP技能検定に係る指定試験機関の指定を受ける。
2003年	第1回FP技能検定試験実施。
2004年	国際組織 Financial Planning Standards Board Ltd.（FPSB）が活動を開始。FPSBとのライセンス契約に基づいてCFP®資格認定を行う。
2005年	千葉商科大学大学院、多摩大学大学院で初めてCFP®資格に対応した教育がスタート。

出所：日本FP協会・ホームページ <http://www.jafp.or.jp>（以下、FP協会・HP）
「日本FP協会の歩み」

■社団法人金融財政事情研究会

設 立：1950年6月1日（昭和25年）

事業内容：

一般国民に対して金融財政に関する知識の啓蒙普及を行うとともに、内外の金融財政問題、金融機関経営分析等の総合的調査研究を行い、合理的金融財政政策の実現、金融市場、金融機関の健全な発展並びに学術の振興に寄与することを目的に以下の事業を行っております。

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、労働者の技能と地位の向上を図ることを目的としています。技能検定に合格した方には、国家資格である「技能士」の称号が付与されます。

（社）金融財政事情研究会は、平成14年6月に厚生労働大臣から「ファイナンシャル・プランニング」および「金融窓口サービス」の両職種について指定試験機関の指定を受け、平成14年度から「ファイナンシャル・プランニング技能検定」および「金融窓口サービス技能検定」を実施しています。

出所：社団法人金融財政事情研究会・ホームページ <http://www.kinzai.or.jp>（以下、きんざい・HP）
「社団法人金融財政事情研究会の概要」

c. FP資格と資格者推移金財FP

①CFP®、AFP®資格とは

CFP資格はCertified Financial Planner・サーティファイド ファイナンシャル プランナーの略称であり、FP協会がFPSBとのライセンス契約により国際認定プログラムとして認定する民間資格で、2008年2月現在、20ヶ国と地域のFP組織がこの契約を締結しています。

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

CFP®になるためには、FP協会のAFP認定者（Affiliated Financial Planner・アフィリエイテッド ファイナンシャル プランナーの略称）となることが求められ、3年間の実務経験を有したうえで、認定研修の終了かつ、資格審査試験（2級FP技能検定・学科試験）に合格、CFP® エントリー研修を受講後、協会が定める諸規程を順守する旨の誓約を所定の書面等にて行うことで資格を付与されます。

また、CFP・AFP資格者には一時期の知識や技能にとどまらないように「継続教育規程」を定め、継続教育と資格更新を義務付けており、定められた継続教育期間内に「（2課目以上）30単位以上」を取得することが資格更新要件となっています。

出所：FP協会・HP 「CFP®資格、AFP®資格の概要」

②FP技能士とは

職業能力開発促進法の対象職種に「ファイナンシャル・プランニング」が追加され、合格者にはFP技能士という名称独占資格が付与されることになりました。それまでは、きんざいが主に金融機関の職員向けに金財FP1～3級検定試験を運営・実施し、FP協会がCFP・AFP資格を運営・実施していた実績から両機関による複数指定試験機関方式で実施されます。

FP技能士は、国家資格である技能検定制度で1～3級の等級と「個人資産相談」「保険顧客資産相談」「中小事業主資産相談」「生保顧客資産相談」「損保顧客資産相談」「資産設計提案」「資産相談」の業務内容が指定され、それぞれの実技試験に合格することで重複して資格付与も可能です。

すべての学科試験はきんざいが実施し、実技試験のうち1、2級「資産設計提案業務」試験はFP協会が実施しています。

③資格者の推移

技能士資格・業務別	実施主体	累計	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度
1級	資産設計提案	日本FP協会	11,679	6,043	2,756	601	652	1,004	623
	資産相談	金融財政事情研究会	9,010	4,262	1,708	874	477	918	771
			20,689	10,305	4,464	1,475	1,129	1,922	1,394
2級	資産設計提案	金融財政事情研究会	576	0	149	144	133	59	72
	資産設計提案	日本FP協会	173,726	67,116	39,313	16,101	17,304	17,469	16,423
	個人資産相談	金融財政事情研究会	91,819	24,331	13,786	10,452	8,952	13,577	13,053
	個人資産相談	日本FP協会	385	10	57	128	97	42	51
	中小事業主資産相談	金融財政事情研究会	27,271	7,908	7,054	3,398	2,955	3,986	1,894
	中小事業主資産相談	日本FP協会	40	0	5	18	13	4	0
	生保顧客資産相談	金融財政事情研究会	16,843	3,453	2,209	1,374	1,918	3,547	2,927
	生保顧客資産相談	日本FP協会	198	2	29	49	22	13	83
	損保顧客資産相談	金融財政事情研究会	1,199	371	209	141	152	163	157
	損保顧客資産相談	日本FP協会	9	0	4	2	0	2	1
			312,066	103,191	62,815	31,807	31,546	38,862	34,651
3級	個人資産相談	金財	167,397	20,404	23,439	15,084	21,465	35,609	40,194
	保険顧客資産相談	金財	46,938	1,830	2,857	2,352	7,220	13,562	13,200
			214,335	22,234	26,296	17,436	28,685	49,171	53,394

民間資格・認定別	実施主体	08.07累計	2002.01	2003.01	2004.01	2005.01	2006.01	2007.01	2008.01
CFP®認定者	日本FP協会	15,775	5,863	7,994	10,043	11,626	13,064	14,757	15,036
AFP®認定者	金融財政事情研究会	134,098	107,383	121,793	124,593	120,228	120,592	124,293	130,700

出所：FP協会・HP、きんざい・HP「技能士資格取得状況」

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご照会ください。

- 資料編 3 -

【資料2】

1. 岡山商科大学F P 研究室がF P 個人に実施した実態調査の概要

■調査の対象

日本F P 協会が認定するファイナンシャル・プランナーで岡山支部に登録しているC F P、A F P 会員

■調査の方法

アンケート調査を日本F P 協会・岡山支部の、調査協力を得たF P 会員が活動の有無等の要件確認を行った上、各調査票をあらかじめ調査員が配布した。調査員が密封回収または、普通郵便で返送回収する方法により実施した。

■調査の期間、回収期日

実施期間：平成20年8月11日から平成20年8月25日

回収期日：平成20年8月30日

■調査の客体数等

客 体 数：200名

回 収 数： 67名 回収率：33.5%

有効回答数： 52名 回収率：26.0%

2. 調査の主な内容

(1) F P 資格の保有状況、及び学習方法について

問01. あなたは、なぜ、F P 資格を取得したのですか？

問02. 資格取得のために、どのようにしてF P 教育を学びましたか？

問03. あなたは、現在、どの種類のF P 技能検定、またはF P 協会の認定を受けていますか？

問①今後、現在の資格・認定よりも上位資格を受験しようと考えていますか？

問04. また、そのF P 技能検定は、どの種類の業務科目で受験しましたか？

問05. 現在の資格を取得するまでに、学習時間はどのくらいの時間を要しましたか？

問06. あなたは、現在の上位資格・認定を取得して、どのくらい経過していますか？

問07. 資格取得以降で、制度改正の対応や自己啓発等のため、定期的な学習を行っていますか？

問①その学習方法はどのように実施していますか？

問08. 今後、その他の資格の取得を考えていますか？

問①なぜ、その資格を取得したいのですか？

(2) F P 資格の業務について

問01. あなたは、現在、F P 資格者としてどのような業務を行っていますか？

問①F P 業務に係わった経験年数は？

問②F P 業務としての売上はありますか？

問③F P 業務での売上は、全体の売上に対してどの程度の割合を占めていますか？

問④現在の仕事に就くまで、以下の職歴はありますか？

問02. F P 以外の資格を取得していますか？

問① その資格の取得時期は？

問② どのような資格を取得していますか？

問03. F P ビジネスを進めるうえで、専門家や企業とのネットワークは必要でしょうか？

問① そのネットワーク先はどれでしょうか？

問04. 金融商品仲介業（旧証券仲介業）の登録を行っていますか？

問① 市場型金融商品の中で販売に注力している商品はどれですか？

問②市場型金融商品の中で、今後、販売が伸びると考える商品はどれですか？

(3) F P 顧客のニーズや要望について

問01. 顧客や相談会などで、最近ニーズの多いと思われるテーマはどれでしょうか？

問02. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化は、すでに始まっていると思われますか？

問03. 金融資産運用設計プランニングの相談で、関心の多いテーマはどれですか？

問04. 金融資産運用設計プランニングの相談者が、多く選択している商品はどれでしょうか？

問05. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化を加速させるために必要と思われることは何ですか？

本資料の全部または一部の転写・複製・転記等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学F P 研究室までご照会ください。

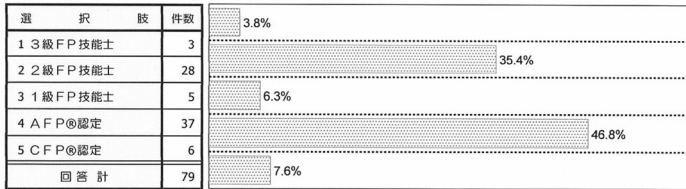
- 資料編 4 -

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

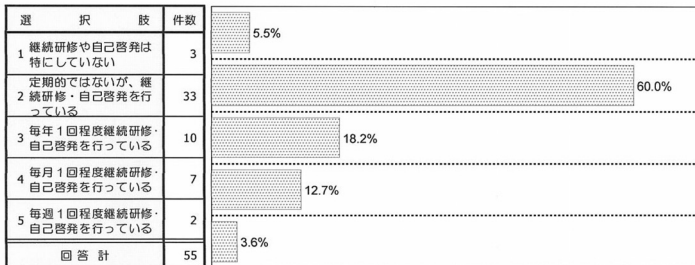
3. 調査結果の概要

(1) F P 資格関係

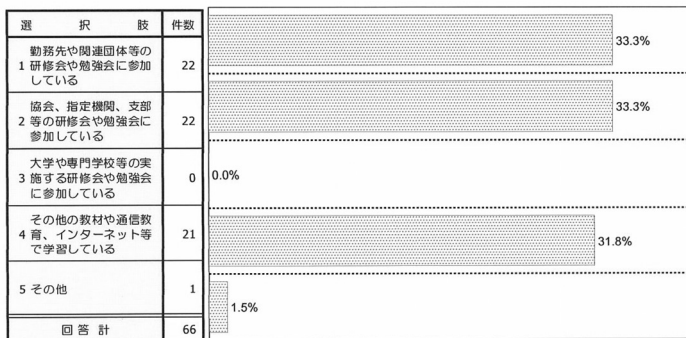
- a. あなたは、現在、どの種類の F P 技能検定、または F P 協会の認定を受けていますか？
(複数解答可)



- b. 資格取得以降で、制度改正の対応や自己啓発等のため、定期的な学習を行っていますか？
(複数解答可)



- c. その学習方法はどのように実施していますか？ (複数解答可)



本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。 これらの許諾については岡山商科大学 F P 研究室までご連絡ください。

- 資料編 5 -

d. どのような資格を取得していますか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 弁護士	0	0.0%
2 司法書士	0	0.0%
3 行政書士	2	2.4%
4 公認会計士	0	0.0%
5 税理士	0	0.0%
6 不動産鑑定士	0	0.0%
7 中小企業診断士	0	0.0%
8 社会保険労務士	6	7.1%
9 宅建取引主任者	4	4.7%
10 証券外務員	23	27.1%
11 生命保険募集人	28	32.9%
12 損害保険募集人	20	23.5%
13 その他	2	2.4%
回 答 計	85	

(2) 顧客ニーズ関係

e. 顧客や相談会などで、最近ニーズの多いと思われるテーマはどれでしょうか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 総合的なライフプランニング	22	13.1%
2 教育資金についてのプランニング	6	3.6%
3 住宅取得や資金調達についてのプランニング	10	6.0%
4 老後資金についてのプランニング	33	19.6%
5 金融資産運用についてのプランニング	30	17.9%
6 不動産運用についてのプランニング	1	0.6%
7 総合的なリスクプランニング	5	3.0%
8 生命保険・損害保険についてのプランニング	24	14.3%
9 寄附・厚生についてのプランニング	2	1.2%
10 総合的なタックスプランニング	4	2.4%
11 事業承継についてのプランニング	8	4.8%
12 相続対策についてのプランニング	23	13.7%
13 いずれにも当てはまるものはない	0	0.0%
14 その他	0	0.0%
回 答 計	168	

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご連絡ください。

- 資料編 6 -

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

f. 金融資産運用設計プランニングの相談で、関心の多いテーマはどれですか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 マーケットの基礎知識や環境の解説	25	19.1%
2 ポートフォリオ運用に関すること	20	15.3%
3 預貯金や金融類似商品などに関すること	18	13.7%
4 債券投資などに関すること	7	5.3%
5 株式投資などに関すること	18	13.7%
6 外貨建金融商品などに関すること	16	12.2%
7 金融派生商品などに関すること	5	3.8%
8 投資信託などに関すること	22	16.8%
9 その他	0	0.0%
回 答 計	131	

g. 金融資産運用設計プランニングの相談者が、多く選択している商品はどれでしょうか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 預貯金や金銭信託・貸付信託等を選択している	23	16.8%
2 生命保険・簡易保険などを選択している	22	16.1%
3 損害保険などを選択している	3	2.2%
4 確定拠出年金・個人年金などを選択している	10	7.3%
5 債券(有価証券)などを選択している	9	6.6%
6 株式などを選択している	16	11.7%
7 投資信託などを選択している	34	24.8%
8 外貨建金融商品などを選択している	18	13.1%
9 不動産証券化商品などを選択している	1	0.7%
10 その他	1	0.7%
回 答 計	137	

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご照会ください。

- 資料編 7 -

(3) F P 業務関係

h. F P 業務としての売上はありますか? (複数解答可)

選 択 肢	件数	
1 特に、F P 業務としての売上はない	26	59.1%
2 個人顧客顧問料・法人顧客顧問料(会費)	1	2.3%
3 個別相談料・提案書作成料(タイムチャージ制)	3	6.8%
4 講演料・講師料、執筆料・監修料等	6	13.6%
5 募集・仲介・販売の手数料(コミッション料)	8	18.2%
6 その他	0	0.0%
回 答 計	44	

i. F P 業務での売上は、全体の売上に対してどの程度の割合を占めていますか? (いずれか1つ)

選 択 肢	件数	
1 売上全体の10%未満	11	45.8%
2 10%以上、20%未満	1	4.2%
3 20%以上、30%未満	0	0.0%
4 30%以上、40%未満	0	0.0%
5 40%以上、50%未満	0	0.0%
6 50%以上、60%未満	0	0.0%
7 60%以上、70%未満	0	0.0%
8 70%以上、80%未満	0	0.0%
9 80%以上、90%未満	1	4.2%
10 90%以上、100%未満	0	0.0%
11 売上のすべて	1	4.2%
12 わからない	10	41.7%
回 答 計	24	

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

j. F Pビジネスを進めるうえで、専門家や企業とのネットワークは必要でしょうか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 専門家とのネットワークが必要である	18	29.5%
2 企業とのネットワークが必要である	8	13.1%
3 専門家、企業、それとのネットワークが必要である	30	49.2%
4 専門家、企業、いずれとのネットワークは必要でない	1	1.6%
5 わからない	4	6.6%
回 答 計	61	

k. 金融商品仲介業（旧証券仲介業）の登録を行っていますか？（いずれか1つ）

選 択 肢	件数	
1 金融商品仲介業の登録を行っている	9	17.6%
2 金融商品仲介業の登録を行っていないが、関心はある	21	41.2%
3 金融商品仲介業の登録を行っていないし、関心もない	21	41.2%
回 答 計	51	

l. 市場型金融商品の中で販売に注力している商品はどれですか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 株式	11	14.5%
2 公社債	7	9.2%
3 公社債以外の債券	2	2.6%
4 公社債投資信託	10	13.2%
5 株式投資信託	21	27.6%
6 不動産投資信託	4	5.3%
7 外貨建金融商品	19	25.0%
8 その他	2	2.6%
回 答 計	76	

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご照会ください。

- 資料編 9 -

m. 市場型金融商品の中で、今後、販売が伸びると考える商品はどれですか？（複数解答可）

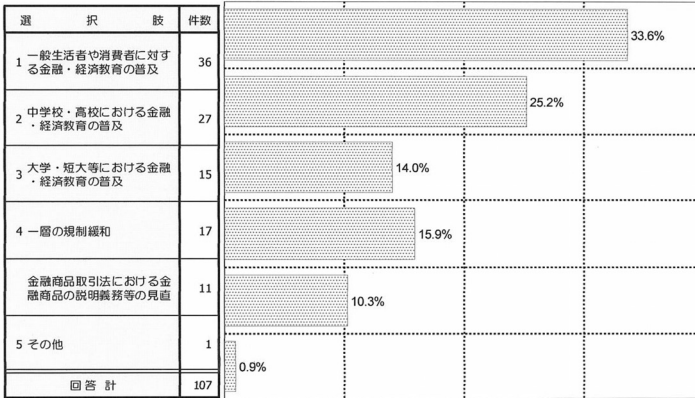
選 択 肢	件数	
1. 株式	15	17.9%
2. 公社債	1	1.2%
3. 公社債以外の債券	2	2.4%
4. 公社債投資信託	9	10.7%
5. 株式投資信託	22	26.2%
6. 不動産投資信託	8	9.5%
7. 外貨建金融商品	26	31.0%
8. その他	1	1.2%
回 答 計	84	

n. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化は、すでに始まっていると思われますか？（複数解答可）

選 択 肢	件数	
1 始まっている	17	30.9%
2 始まっているとは思いますが、浸透までに時間はかかる	33	60.0%
3 始まっているとは思いますが、変化は少なく、変わらない	4	7.3%
4 始まっているとは思わない	0	0.0%
5 わからない	1	1.8%
回 答 計	55	

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

- o. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化を加速させるために必要と思われることは何ですか？
(複数解答可)



本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山理科大学FP研究室までご照会ください。

- 資料編 11 -

【資料3】

1. 日本FP協会・平成19年度「ファイナンシャル・プランナー実態調査」、平成19年10月30日付

資料より作成

■調査の対象

日本FP協会に資格登録している全国のCFP、AFP会員

■調査の方法

インターネットによる調査 日本FP協会が協会資格認定会員にeメールで告知

■調査の期間、回収期日

実施期間：平成19年6月29日から平成19年7月11日

■調査の客体数等

有効回答数：12,256名

2. 調査の主な内容

(1)FP資格保有状況

Q 5.FP保有資格

Q 9.FP以外の保有資格

Q 10.FP資格の取得目的

Q 11.職業

(2)FP実務状況

Q 14. 主なFP業務

Q 18. 売上収入のあるFP業務

Q 24-2(A) 個人顧客の主な顧客層

Q 24-2(b) 個人顧客の主な年齢層

Q 24-2(C) 個人顧客の金融資産

Q 24-2(d) 個人相談の主な相談分野

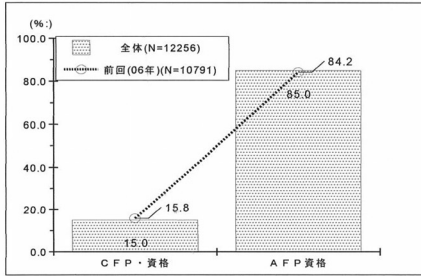
(3)FPについての考え・評価

Q 45. 将来活発になると思うFPビジネス

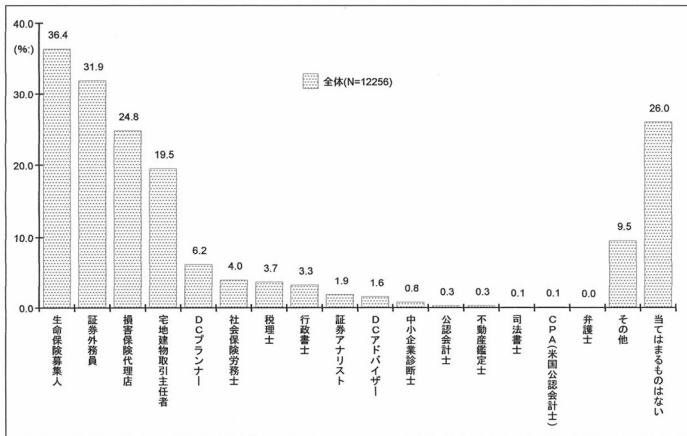
3. 調査結果の概要

I. F P 資格保有状況

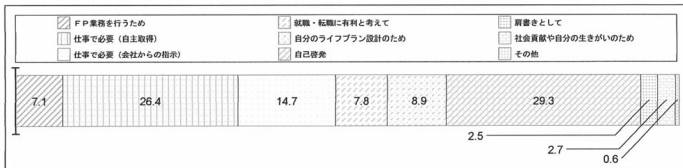
Q 5. F P 保有資格



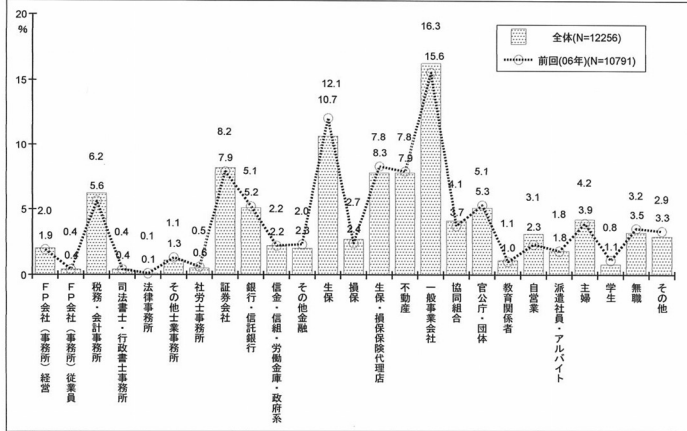
Q 9. F P 以外の保有資格



Q 10. F P 資格の取得目的

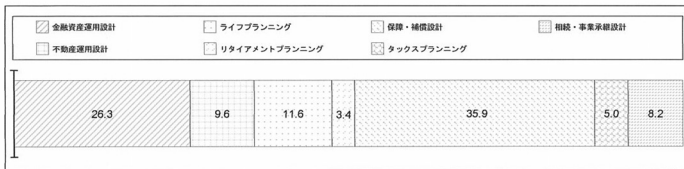


Q 11.職業



(2) F P 実務状況

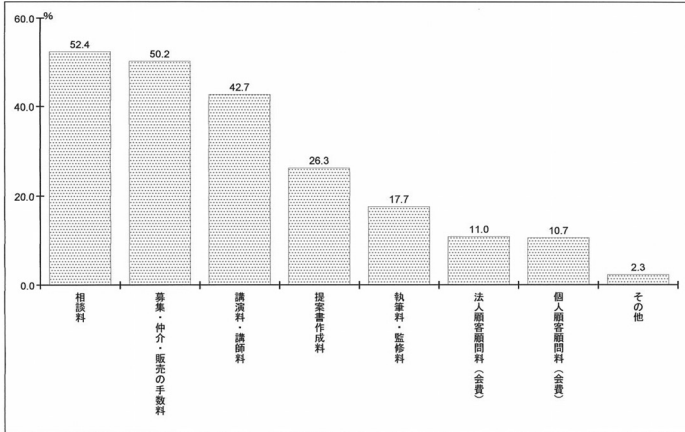
Q 14.主な F P 業務



本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学 F P 研究室までご照会ください。

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

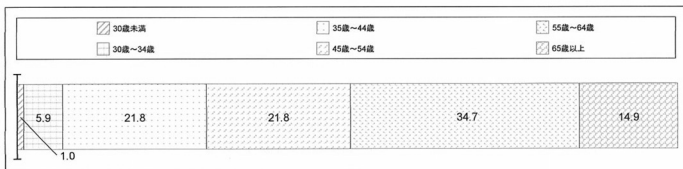
Q 18.売上収入のあるFP業務



Q 24-2(a)個人顧客の主な顧客層



Q 24-2(b)個人顧客の主な年齢層



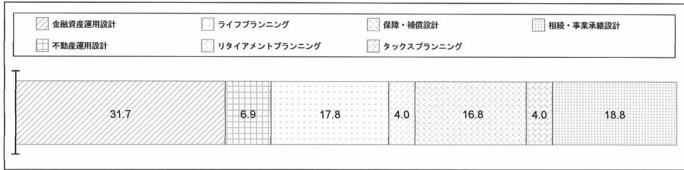
本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご連絡ください。

- 資料編 15 -

Q 24-2(c) 個人顧客の金融資産

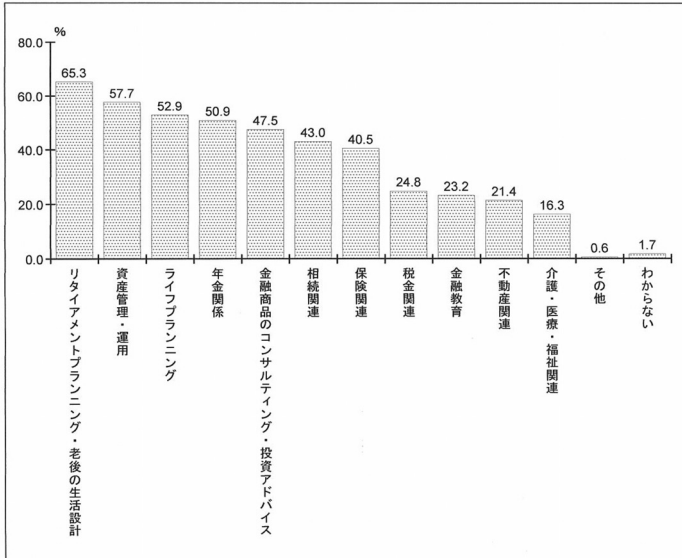


Q 24-2(d) 個人相談の主な相談分野



(3) FPについての考え・評価

Q 45. 将来活発になると思うFPビジネス



【資料5】「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」に対応

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご照会ください。

- 資料編 16 -

【資料4】

1. 岡山商科大学F P研究室が金融機関に実施した実態調査の概要

■調査の対象

岡山県下に本・支店を置く金融機関の総務、広報担当者

■調査の方法

金融機関に調査票を郵送し、郵便で回収した。

■調査の期間、回収期日

実施期間：平成20年8月18日から平成20年8月30日

回収期日：平成20年9月5日

■調査の客体数等

客 体 数：108

第1分類…④ 都市銀行 3行 信託銀行 4行 地方銀行 10行 その他の銀行 1社

第2地方銀行 5行

同 回収数： 6行 回収率：26.1%

第2分類…⑥ 信用金庫 9金庫 信用組合 3信組 農業共同組合 8組合

同 回収数： 13行 回収率：65.0%

第3分類…③ 証券会社 19社

同 回収数： 12社 回収率：63.2%

第4分類…④ 生命保険 27社 損害保険 19社

同 回収数： 7社 回収率：15.2%

2. 調査の主な内容

(1) 調査対象企業への基本事項

問01. 貴社の事業実態は、つぎのいずれでしょうか？

問02. 貴社の営業対象エリアは、つぎのいずれでしょうか？

問03. 貴社の、個人向け自社商品や取扱商品は、つぎのいずれでしょうか？

問04. 前問の商品で、過去5年の販売実績はどうでしょうか？

(2) 調査対象企業が実施するF P資格の取組

問01. 貴社の役職員人数は、つぎのいずれでしょうか？

問02. 貴社の役職員に、F P資格の保有者はいらっしゃいますか？

問①全役職員に対してのF P資格者の割合はどの程度でしょうか？

問②貴社は、社外や顧客にF P資格者の存在をアピールしていますか？

問③社内F P資格者を使って、どのようなサービスを提供していますか？

問④社内でのF P資格者の増加に伴う、貴社業績との相関関係はありますか？

問03. 今後、貴社はF P資格者を増員する計画はありますか？

問04. 役職員に対して、F P資格の取得を奨励していますか？

問①F P資格の取得を奨励するのはなぜですか？

問05. F P資格取得の必要性や利点

問06. F P業務に関する今後の強化項目

(3) F P顧客のニーズや要望について

問01. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化は、すでに始まっていると思えますか？

問02. 顧客や相談会などで、最近ニーズの多いと思われるテーマはどれでしょうか？

問03. F P相談やプラン策定・実施時に、今後、必要と思われるネットワーク先はどれでしょうか？

問04. 金融商品仲介業（旧証券仲介業）の登録を行っていますか？

問① 市場型金融商品の中で販売に注力している商品はどれですか？

問②市場型金融商品の中で、今後、販売が伸びると考える商品はどれですか？

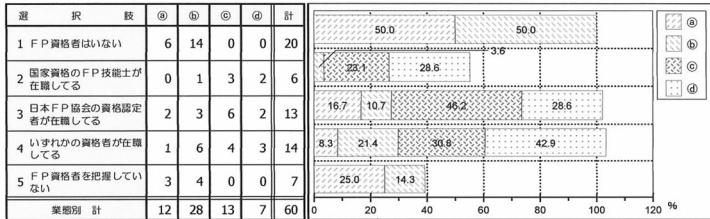
問05. 金融資産運用設計プランニングの相談者が、多く選択している商品はどれでしょうか？

問06. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化を加速させるために必要と思われることは何ですか？

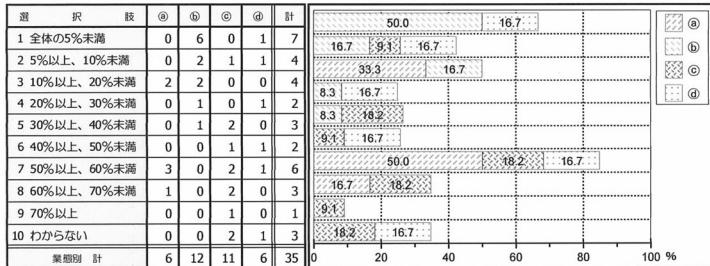
3. 調査結果の概要

(1) F P 資格関係

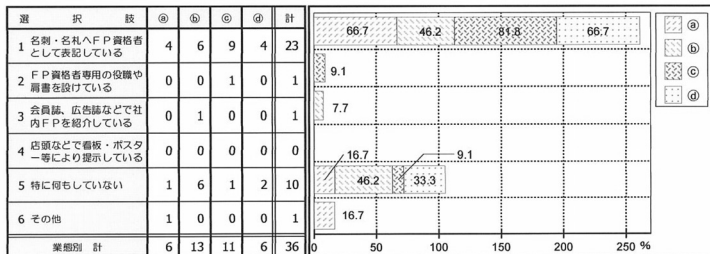
a. 貴社の役員に、F P 資格の保有者はいらっしゃいますか? (いずれか1つ)



b. 全役員に対してのF P 資格者の割合はどの程度でしょうか? (いずれか1つ)



c. 貴社は、社外や顧客にF P 資格者の存在をアピールしていますか? (いずれか1つ)

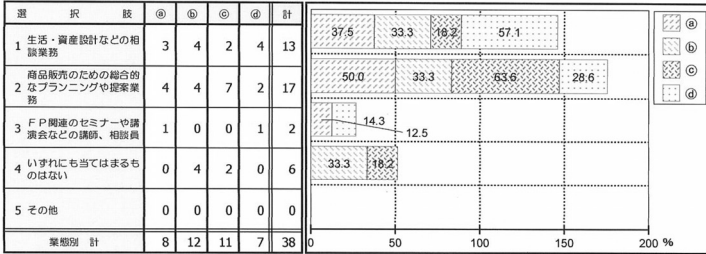


本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学F P 研究室までご照会ください。

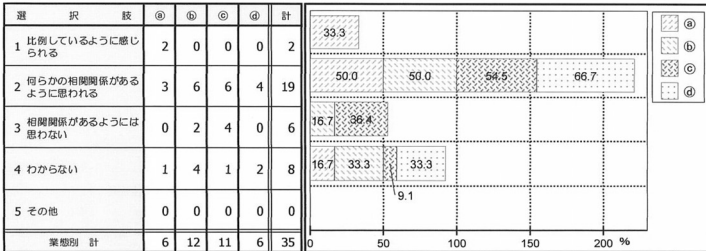
- 資料編 18 -

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

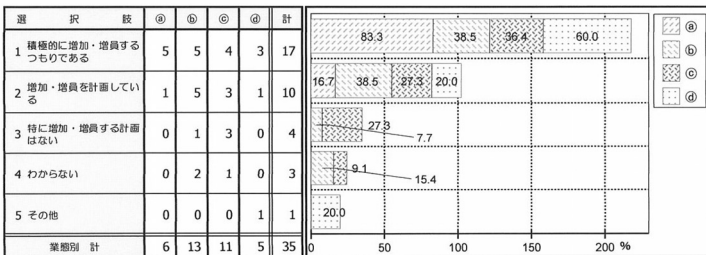
d. 社内FP資格者を使って、どのようなサービスを提供していますか？（いずれか1つ）



e. 社内でのFP資格者の増加に伴う、貴社業績との相関関係はありますか？（いずれか1つ）



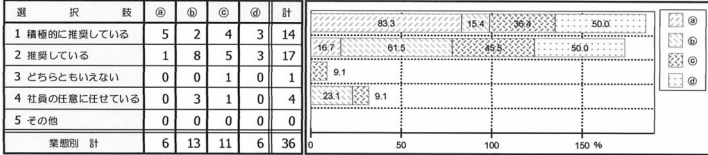
f. 今後、貴社はFP資格者を増員する計画はありますか？（いずれか1つ）



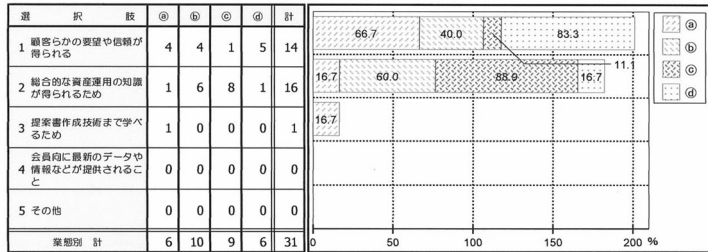
本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学F.P.研究室までご照会ください。

- 資料編 19 -

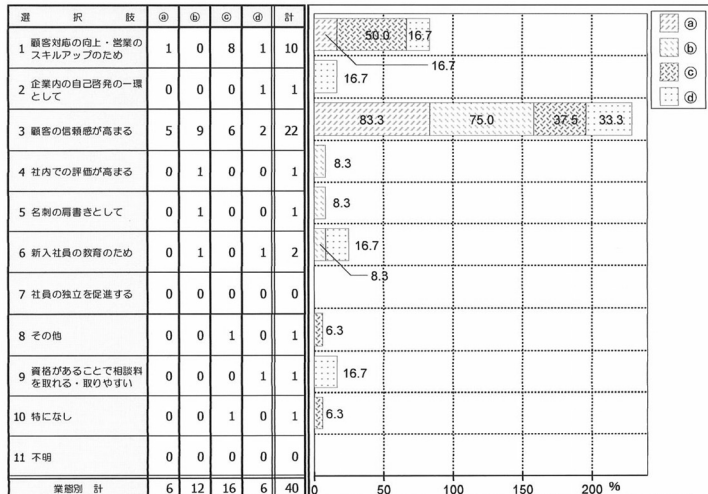
g. 役職員に対して、FP資格の取得を奨励していますか？



h. FP資格の取得を奨励するのはなぜですか？（いずれか1つ）



i. FP資格取得の必要性や利点（複数解答可）

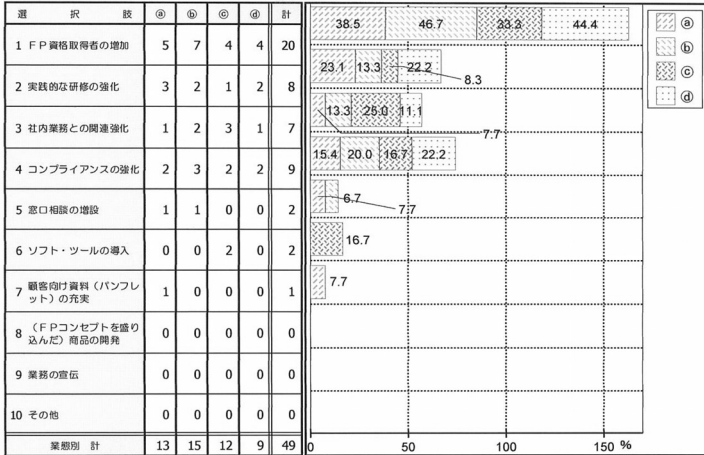


本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご照会ください。

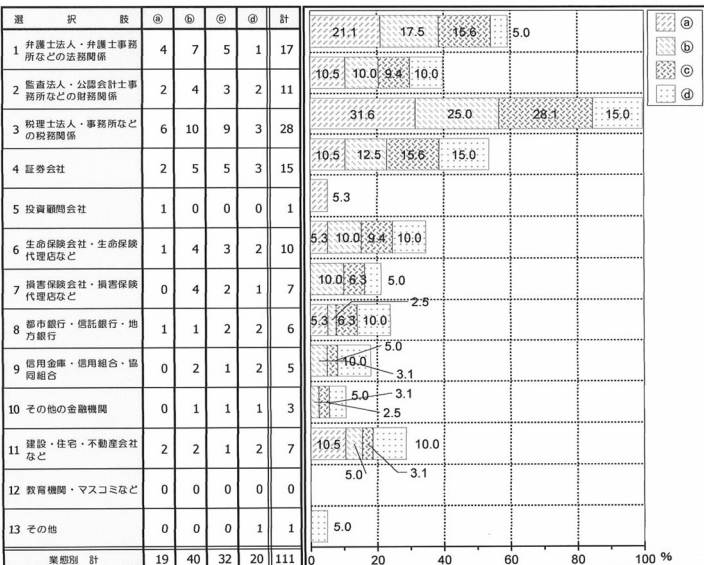
- 資料編 20 -

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

j. F P業務に関する今後の強化項目（複数解答可）



k. F P業務を推進するための必要なネットワーク先はどれでしょうか？（複数解答可）

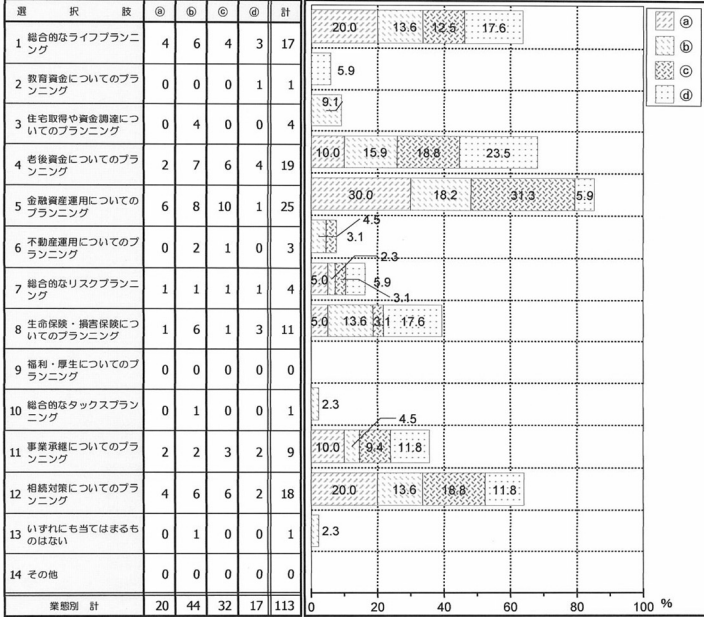


本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学F P研究室までご照会ください。

- 資料編 21 -

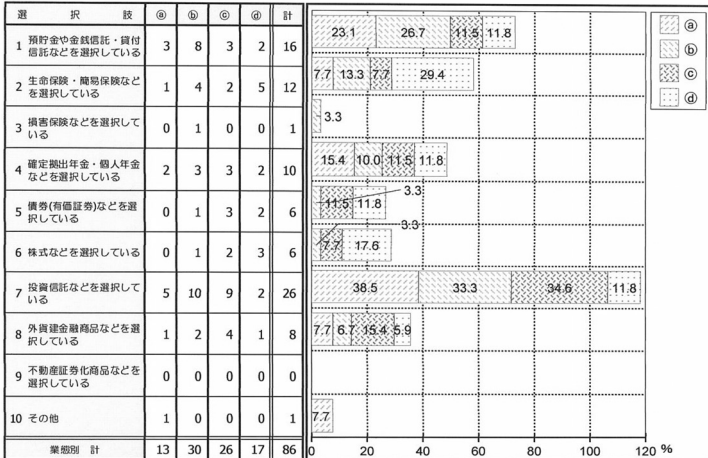
(2)顧客ニーズ関係

1. 顧客や相談会などで、最近ニーズの多いと思われるテーマはどれでしょうか？（複数解答可）

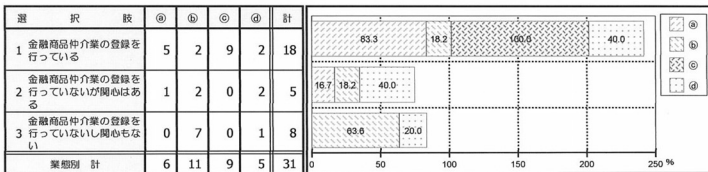


金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

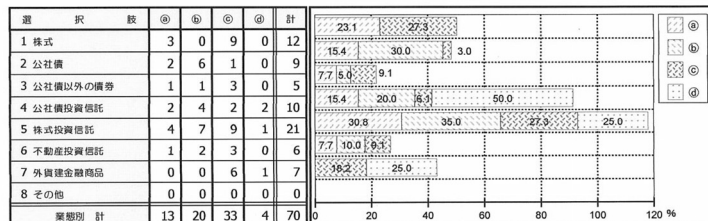
m. 金融資産運用設計プランニングの相談者が、多く選択している商品はどれでしょうか？（複数解答可）



n. 金融商品仲介業(旧証券仲介業)の登録を行っていますか？（いずれか1つ）



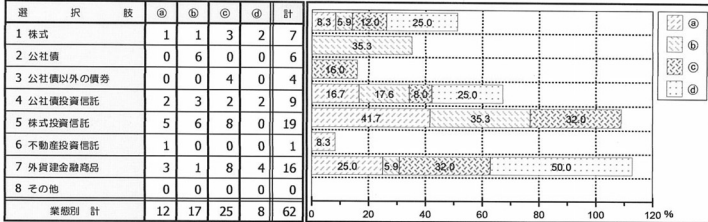
o. 市場型金融商品の中で販売に注力している商品はどれですか？（複数解答可）



本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学F.P.研究室までご照会ください。

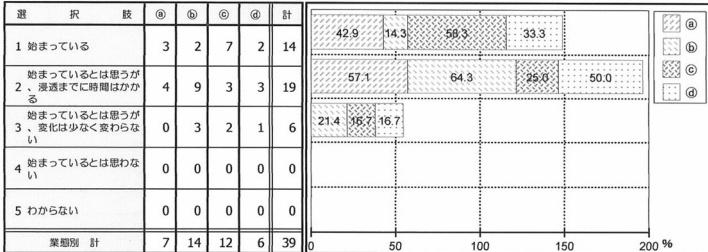
- 資料編 23 -

p. 市場型金融商品の中で、今後、販売が伸びると考える商品はどれですか？（複数解答可）

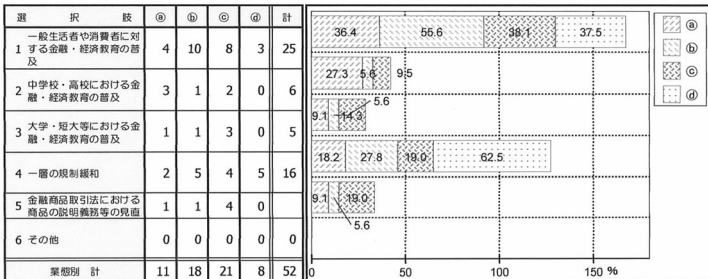


(3) F P 業務関係

q. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化は、すでに始まっていると思われますか？（複数解答可）



r. 「貯蓄から投資へ」という金融の変化を加速させるために必要と思われることは何ですか？（複数解答可）



【資料5】

1. 日本FP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」

国内の金融機関対象FP活用実態調査の概要

■調査の対象

各種金融機関のFP担当者または広報担当者（銀行、信託銀行、信用金庫、信用組合、生命保険会社、損害保険会社、証券会社、農林系金融機関、信販・その他の金融機関）

■調査の方法

集中管理方式による電話調査法にて設定の後、郵便にて調査票送付。回答は郵便にて回収

■調査の期間

実施期間：平成18年8月24日から平成18年9月15日

■調査の客体数等

事前設定数：700SS

有効回収数：411SS

2. 調査の主な内容

(1) 調査対象者への基本事項

□事業形態

問 01. 事業実態

問 02. 資本出資者・形態

問 03. 営業対象地域

□調査対象者のFPへの取り組み

問 04. FP資格取得者の割合

問 05. FP資格者を増やす計画は

問 06. FPの存在を顧客や社外にアピールしているか

問 07. FP資格取得者増加に伴う業績相関

問 08. FP資格の取得を奨励していますか

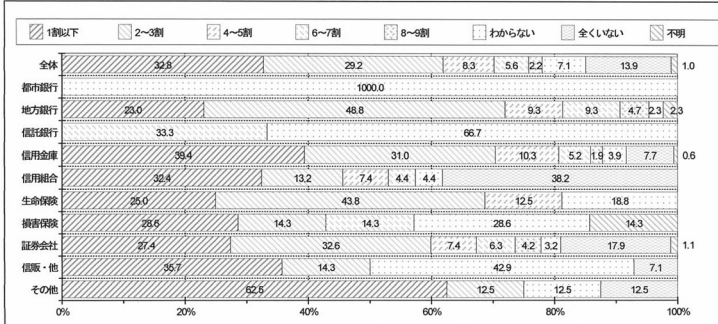
問 09. CFP資格、AFP資格取得の推奨理由は

問 10. 社内FPを使ってどのようなサービスをしていますか

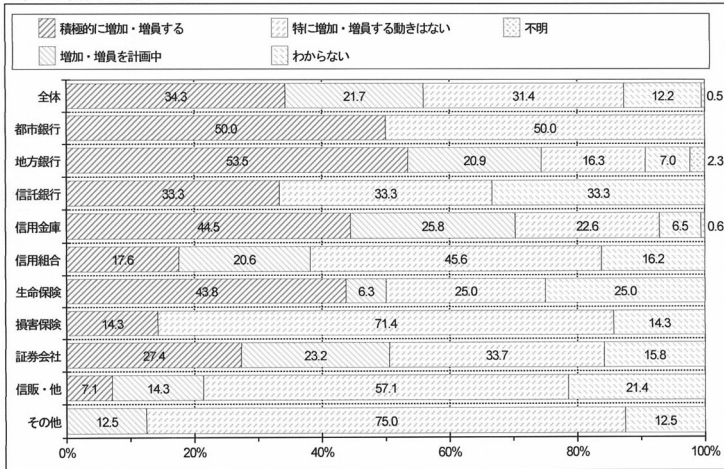
3. 調査結果の概要

(1) 調査対象者への基本事項

a. F P資格取得者の割合



b. F P資格者を増やす計画は



本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学F P研究室までご照会ください。

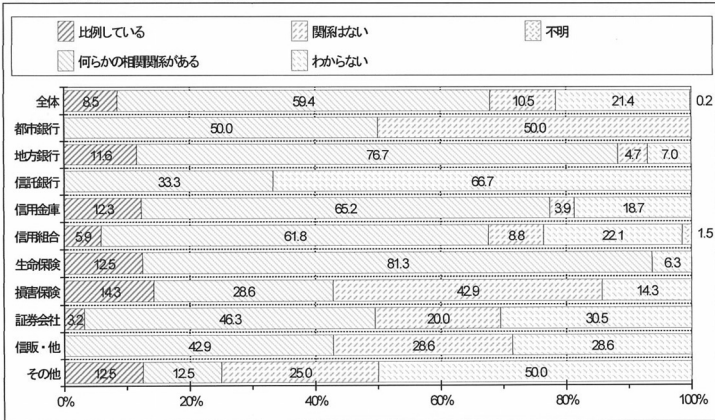
- 資料編 26 -

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

c. F P の存在を顧客や社外にアピールしている

	(N)	いる 名刺・名札へ記入して	広告等 で F P 資格者 をうたっている	F P 資格者 専用の役職 や肩書を設けている	会員誌、 広告誌など 社内 F P を紹介	会誌、 広告誌など 社内 F P を紹介	店頭など で看板・ポ スター等によ り提示	その他	特に何も していない	社外活動 あり	不明
全 体	411	45.7	9.2	6.6	4.1	1.2	1.7	47.0	51.6	1.5	
業 態 別											
都市銀行	2	50.0	—	50.0	—	—	—	50.0	50.0	—	
地方銀行	43	69.8	18.6	14.0	4.7	—	—	20.9	79.1	—	
信託銀行	3	33.3	33.3	—	—	—	—	66.7	33.3	—	
信用金庫	155	46.5	5.8	5.2	3.9	0.6	3.2	45.2	52.9	1.9	
信用組合	68	17.6	4.4	2.9	7.4	1.5	—	73.5	25.0	1.5	
生命保険	16	62.5	37.5	31.3	—	—	—	31.3	68.8	—	
損害保険	7	28.6	—	—	—	—	—	71.4	28.6	—	
証券会社	95	58.9	11.6	5.3	4.2	3.2	2.1	34.7	63.2	2.1	
信販・他	14	14.3	—	—	—	—	—	85.7	14.3	—	
その他	8	25.0	—	—	—	—	—	75.0	25.0	—	
※全体値より5ポイント以上高いスコア。											
※全体値より10ポイント以上高いスコア。ただし、N=30未満は参考値とする。											

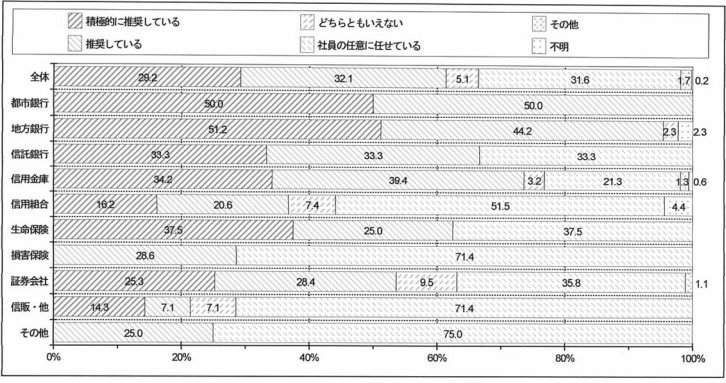
d. F P 資格取得者増加に伴う業績相関



本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学 F P 研究室までご連絡ください。

- 資料編 27 -

e. F P 資格の取得を奨励していますか



f. CFP資格、AFP資格取得の推奨理由は

		(N)	顧客の信頼が得られる	基礎から提案書作成技術まで研修で学べる	「継続教育」が義務化	ライセンスが更新制でCFP資格は国際ライセンスであるから	職業倫理に関して第三者の要件を設けている	個人会員向けにデータ・情報等が提供される	その他	不明
業 態 別	全 体	112	70.5	58.9	32.1	13.4	7.1	7.1	5.4	3.6
	都市銀行	0	—	—	—	—	—	—	—	—
	地方銀行	10	70.0	30.0	30.0	20.0	10.0	—	—	10.0
	信託銀行	1	—	100.0	—	—	—	—	—	—
	信用金庫	32	68.8	50.0	31.3	15.6	6.3	6.3	—	6.3
	信用組合	11	63.6	63.6	45.5	—	9.1	27.3	—	—
	生命保険	8	62.5	75.0	12.5	—	—	—	12.5	12.5
	損害保険	2	100.0	100.0	—	—	—	—	50.0	—
	証券会社	45	75.6	64.4	35.6	15.6	6.7	4.4	8.9	—
	信販・他	2	50.0	100.0	50.0	50.0	50.0	50.0	—	—
	その他	1	100.0	—	—	—	—	—	—	—
※全体値より5ポイント以上高いスコア。										
※全体値より10ポイント以上高いスコア。ただし、N=30未満は参考値とする。										

金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

g. 社内FPを使ってどのようなサービスをしていますか

	(N)	相談業務	商品販売	設計(生活・資産設計等)	セミナー・講演会	無料相談会	執筆・監修など	その他	特になし／不明
全 体	257	67.7	19.1	7.4	2.3	1.2		0.4	1.9
業 態 別									
都市銀行	2	100.0	—	—	—	—	—	—	—
地方銀行	42	54.8	31.0	11.9	—	—	—	—	2.4
信託銀行	1	100.0	—	—	—	—	—	—	—
信用金庫	109	82.6	10.1	4.6	—	0.9	—	—	1.8
信用組合	32	75.0	9.4	9.4	—	3.1	—	—	3.1
生命保険	13	46.2	46.2	7.7	—	—	—	—	—
損害保険	3	—	33.3	33.3	—	33.3	—	—	—
証券会社	51	47.1	29.4	7.8	11.8	—	—	2.0	2.0
信販・他	3	100.0	—	—	—	—	—	—	—
その他	1	100.0	—	—	—	—	—	—	—
※全体値より5ポイント以上高いスコア。									
※全体値より10ポイント以上高いスコア。ただし、N=30未満は参考値とする。									

h. FP資格取得の必要性や利点

	(N)	顧客対応の向上・営業のため	企業内の自己啓発の一環として	顧客の信頼感が高まる	社内での評価が高まる	名刺の肩書きとして	新入社員の教育のため	社員の独立を促進する	資格があることで相談料を取れる・取りやすい	その他	特になし／不明
全 体	411	87.1	65.9	60.8	11.7	10.9	8.8	1.2	0.7	1.7	2.9
業 態 別											
都市銀行	2	100.0	50.0	50.0	—	—	—	—	—	—	—
地方銀行	43	97.7	72.1	69.8	16.3	9.3	4.7	—	—	2.3	—
信託銀行	3	66.7	33.3	33.3	—	—	33.3	—	—	—	33.3
信用金庫	155	91.6	78.7	64.5	14.8	5.8	3.9	0.6	—	—	1.9
信用組合	68	83.8	55.9	58.8	8.8	5.9	4.4	1.5	1.5	1.5	8.8
生命保険	16	93.8	56.3	62.5	—	25.0	—	—	—	—	—
損害保険	7	71.4	85.7	42.9	—	14.3	14.3	—	—	—	—
証券会社	95	82.1	50.5	58.9	10.5	21.1	23.2	2.1	2.1	4.2	2.1
信販・他	14	71.4	64.3	50.0	14.3	21.4	7.1	—	—	7.1	—
その他	8	62.5	75.0	25.0	—	—	—	—	—	—	—
※全体値より5ポイント以上高いスコア。											
※全体値より10ポイント以上高いスコア。ただし、N=30未満は参考値とする。											

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご連絡ください。

- 資料編 29 -

i. FP業務に関する今後の強化項目

		FP 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	窓 口 相 談 の 増 設	ソ フ ト ・ ツ ー ル の 導 入	顧 客 向 け 資 料 （ パ ン フ レ ッ ト） の 充 実	（ F P ） コ ン セ プ ト を 盛 り 込 み た 商 品 の 開 発	業 務 の 宣 伝	そ の 他	特 に な し	不 明	
	(N)													
業 態 別	全 体	411	56.0	38.2	24.1	23.4	10.7	6.1	5.1	4.6	3.6	1.7	18.0	3.9
	都市銀行	2	50.0	100.0	—	50.0	—	50.0	—	—	—	—	—	—
	地方銀行	43	69.8	74.4	30.2	34.9	14.0	18.6	11.6	7.0	7.0	2.3	2.3	—
	信託銀行	3	66.7	—	33.3	33.3	—	—	—	—	—	—	33.3	—
	信用金庫	155	69.0	43.2	29.7	20.0	12.9	3.2	1.9	3.2	2.6	0.6	10.3	4.5
	信用組合	68	42.6	27.9	16.2	19.1	13.2	4.4	4.4	5.9	5.9	2.9	26.5	7.4
	生命保険	16	56.3	50.0	31.3	43.8	—	12.5	18.8	12.5	—	—	6.3	—
	損害保険	7	28.6	14.3	28.6	28.6	—	—	14.3	—	—	14.3	42.9	14.3
	証券会社	95	47.4	25.3	16.8	23.2	8.4	6.3	5.3	4.2	4.2	1.1	26.3	2.1
	信販・他	14	28.6	21.4	21.4	28.6	—	—	7.1	7.1	—	—	35.7	7.1
その他	8	12.5	12.5	25.0	—	12.5	—	—	—	—	12.5	50.0	—	
	※全体値より5ポイント以上高いスコア。													
	※全体値より10ポイント以上高いスコア。ただし、N=30未満は参考値とする。													

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。 これらの許諾については岡山商科大学FP研究室までご照会ください。

- 資料編 30 -

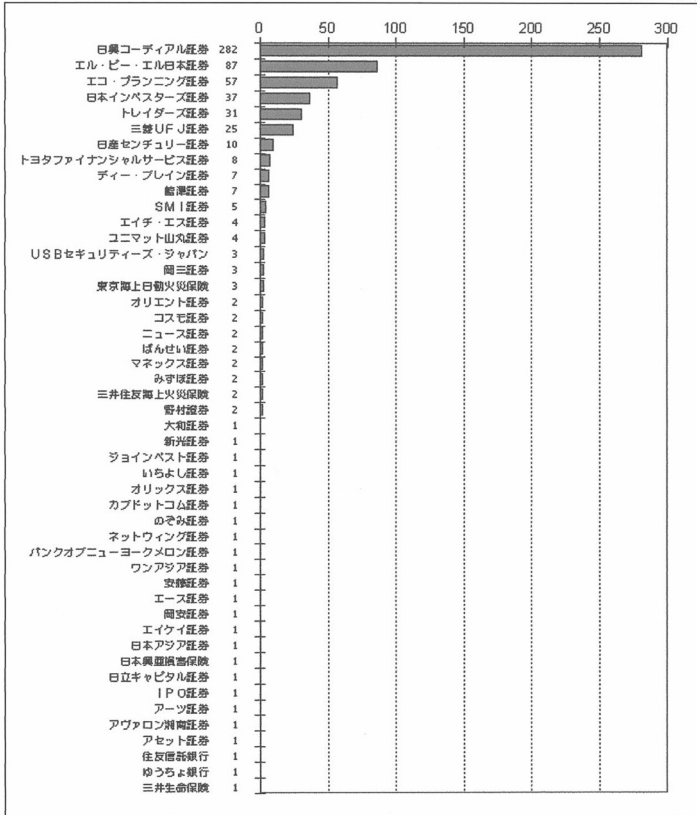
金融商品取引業とファイナンシャル・プランナー

【資料6】

1. 個人・法人（銀行を除く）の金融商品仲介業（旧・証券仲介業）

～金融商品取引業者ごとの金融商品取引業者との契約数（重複あり）～

（単位：件）



出所：松尾健治「証券税制改正が促す可能性のある特定口座活用、金融商品（証券）仲介業、銀行と証券会社の合従連衡!」・投資信託事情 2008 Sep.

本資料の全部または一部の転写・複製・転載等を禁じます。 これらの許諾については岡山商科大学F P研究室までご照会ください。

- 資料編 31 -

[資料7]

米国の販売支援会社の Payout (IBD の取り分)]

商 品 名	Payout
投 資 信 託	90～98%
クローズドエンド債券ファンド	85%
株 式	76.5%
債 券	76.5%
オ プ シ ョ ン	76.5%

出所：LPL ファイナンシャル ホームページ