

CFP®・AFPによる国民の資産形成を  
推進するための研究会  
報告書

平成 28 年（2016 年）3 月

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  
CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するための研究会

<目次>

CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するための研究会 報告書 .....	2
はじめに .....	2
1. 国民の適切な金融行動を喚起するための金融リテラシー向上策の充実 .....	5
(1) 現状と課題 .....	5
(2) 今後の取り組みの方向性 .....	6
①資産形成商品の理解促進 .....	6
②確定拠出年金制度・NISA（少額投資非課税制度）の認知普及・啓発 .....	7
2. CFP®・AFP認定者による資産形成アドバイス業務の環境整備と法令順守の啓発 .....	7
(1) 現状と課題 .....	7
(2) 今後の取り組みの方向性 .....	9
①開業・業務態勢の整備等に係る実務情報の提供 .....	9
②関連業法や実務上留意すべき事項の理解促進 .....	9
3. CFP®・AFP認定者の資産形成アドバイス充実のための教育体系・インフラの整備 .....	10
(1) 現状と課題 .....	10
(2) 今後の取り組みの方向性 .....	11
①資産形成アドバイス業務に関する教育機会の充実 .....	11
②資産形成アドバイス業務におけるソフトウェア等の利用環境整備 .....	11
おわりに .....	12
CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するためのアクションプラン（案） .....	13
別紙1／CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するための研究会 名簿 .....	14
別紙2／CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するための研究会 審議経過 .....	15
別紙3／CFP®・AFP認定者への資産形成アドバイスに関するアンケート概要 .....	16
別紙4／生活者への資産形成アドバイスに関するアンケート概要 .....	19

## はじめに

我が国では、確定拠出年金制度やNISA（少額投資非課税制度）の拡充など、近時の制度整備に伴い、広範な国民が投資に取り組む環境が整いつつある。また、平成27年（2015年）9月には、GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）が「国連責任投資原則（PRI：Principles for Responsible Investment）」に署名するなど、ESG（Environment 環境、Social 社会、Governance 企業統治）に配慮する企業が持続的に成長し、投資者がその中長期的な果実を受けるための素地も広がってきている。

しかしながら、投資に関するこうした諸制度を積極的に利活用し、自らの「ライフプラン（生活設計）」に基づいた中長期的かつ安定的な資産形成を実践している生活者は未だ多いとはいえない。

デフレからの脱却を目指す金融経済情勢下では、将来的なインフレ環境に備えた資産形成手法が欠かせないが、個人金融資産の多くは、預貯金や公社債などの元本保証型商品に偏在しており、株式や投資信託などのリスク性商品に対する関心の低さや忌避感なども広く指摘されるところである。

また、投資を行わない理由として、金融・投資に関する知識不足や、安心して相談できるアドバイザーの不在などを挙げる生活者も多く、国民全体の金融リテラシーの向上と資産形成への適切な動機付けを促すアドバイザーの存在は社会的要請であるといえる。

個人の資産形成においては、画一的な手法を一律に適用するのではなく、生活者それぞれのライフデザインとライフプランに応じ、多様な選択肢の中から家計全体を見据えたうえで立案・実践することがきわめて重要であり、資産形成商品の選択方法のみにとどまらず、ライフプランの作成を積極的に支援し、包括的な資産形成をアドバイスする担い手が望まれている。

また、金融庁の「平成26事務年度金融モニタリング基本方針」及び「平成27事務年度金融行政方針」において、運用会社・販売会社も含めた金融機関等における行動規範として「フィデューシャリー・デューティー（Fiduciary Duty

信任義務)<sup>1)</sup>の浸透・実践が具体的重点施策の一つとして掲げられている。

これは国際的な「信任義務」強化のトレンドに沿ったものであり、国内の運用会社や販売会社も「フィデューシャリー宣言」等を公表し、投資する生活者に対する「信任義務」を果たすことを表明しつつある。

こうした中で安定的な資産形成を支援するアドバイザーもまた、金融機関に所属しているか否か、金融機関からコミッションを得ているか否か<sup>2)</sup>、投資する生活者に対して利益相反関係があるか否かにかかわらず、顧客である生活者に対する信任義務を遂行することが求められている。すなわち、従事する業務の形態にかかわらず、法令順守・コンプライアンスはもとより、その業務の適正・公平さを保つために、利益相反関係も含めて必要なすべての情報を開示したうえで、常に生活者の立場に立ち、生活者の利益・ニーズを最優先したサービスを提供することが求められる。

ところで、我が国では、有資格か否かを問わず幾つかの形態のファイナンシャル・プランナー（FP）が存在しているが、その中で、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（以下、『日本FP協会』と表記）が認定するCFP<sup>®</sup><sub>3</sub>・AFP<sub>4</sub>認定者は、「家計のホームドクター<sup>®</sup>」として、金融、不動産、住宅ローン、生命保険、年金制度、税制など幅広い分野の知識をもとに、個々の生活者のライフプランの作成を支援し、包括的な資産形成アドバイスを行うFPである。

そのため、CFP<sup>®</sup>・AFP認定者は、同時に「会員倫理規程」及び「CFP<sup>®</sup>認定者の倫理原則」の履行を義務付けられており、日本FP協会はこうした倫理規定に基づく自主規制を行っている。同倫理規定における最も重要な原則である「顧

---

<sup>1)</sup> 『他者の信任に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称（平成27事務年度金融行政方針）』の意味。投資信託の場合、販売会社に対して信託に関わる責任（いわゆる受託者責任）が課されることはないが、この「信任義務」概念は信託関係より広く、販売会社等に対しても顧客に対する「信任義務」すなわち「顧客本位の販売商品の選定、顧客本位の経営姿勢と総合的な業績評価、商品のリスク特性や各種手数料の透明性の向上、これらを通じた顧客との利益相反や情報の非対称性の排除等」（同方針）を促すものとされている。

<sup>2)</sup> 「信任義務」強化の下、英国では2012年12月、オーストラリアでは2013年7月、欧州では2017年1月の予定で、それぞれコミッション禁止を打ち出している。また米国では退職口座を扱う証券外務員に「信任義務」を課し、コミッションの受け取りを困難にする案が議論されている。（「投資アドバイザーに対するフィデューシャリー・デューティ（FD）強化はグローバルなトレンド!」松尾健治『投資信託事情』2015 Dec.）

<sup>3)</sup> CERTIFIED FINANCIAL PLANNER<sup>®</sup>。北米、アジア、ヨーロッパ、オセアニアなどを中心に、世界24カ国・地域で導入されている国際的なFP資格。原則として一国一組織により資格認定が行われており、日本においては日本FP協会が認定。平成28年（2016年）3月現在の日本における認定者数：20,552名。

<sup>4)</sup> AFFILIATED FINANCIAL PLANNER<sup>®</sup>。日本で広く普及している国内資格で日本FP協会が認定。平成28年（2016年）3月現在の認定者数：154,126名。

客の利益優先」ないし「顧客第一」は、すべての CFP®・AFP 認定者に対して顧客である生活者の利益優先を義務付ける規定であり、現時点では、先の「信任義務」の実践を表明したものと把握することが妥当である<sup>5</sup>。

さらに、ライフプランに基づいた資産形成アドバイスを行う上で重要な業務形態の一つである投資助言・代理業の分野は、投資する生活者からのフィーに基づいて業務を行う事で信任義務を実践し、生活者に対する利益相反関係はなく、販売会社等の金融機関から中立的な立場<sup>6</sup>にある。現状ではこの業務に従事している CFP®・AFP 認定者は少ないものの、今後は生活者の側に立ったアドバイザーとして大いに貢献できるものと考えられる。

これらの点からも、CFP®・AFP 認定者は、生活者の立場に立ち、ライフプランに基づいた包括的な資産形成アドバイスを行うための最適の担い手であるといえることができる。

このような現状認識のもと、日本 FP 協会は、平成 27 年（2015 年）10 月、「CFP®・AFP による国民の資産形成を推進するための研究会（以下、「本研究会」という）」を設置し、平成 28 年（2016 年）2 月までに合計 5 回の会合を開催した。本報告書は、これらの審議結果をもとに、日本 FP 協会が平成 28 年度

---

<sup>5</sup> 「金融庁平成 27 事務年度金融行政方針」における信任義務と、日本 FP 協会「会員倫理規程」との関係は次のとおり。なお、この場合、投資商品だけでなく、保険商品や住宅ローン商品など「金融商品全般」に関して顧客に対する信任義務が及んでいることに注意。

○『顧客本位の販売商品の選定、顧客本位の経営姿勢と総合的な業績評価』

→会員倫理規程 第 1 条「会員は、順法精神に基づき、顧客の利益を最大限に実施しなければならない。」

○『商品のリスク特性や各種手数料の透明性の向上』

→会員倫理規程 第 2 条「会員は、顧客に対して、その業務の適正、公平さを保つために必要なすべての情報を開示したうえで、専門家としての業務を公平かつ道理に適った方法で提供しなければならない。」

○『これらを通じた顧客との間の利益相反や情報の非対称性の排除』

→会員倫理規程 第 3 条「会員は、利益相反事項がある場合は、これを顧客に開示しなければならない。」また、「CFP®認定者の倫理原則」の内容は次のとおり。

第 1 原則「顧客第一：顧客の利益を最優先させなければならない。」第 2 原則「誠実性：誠実性をもって専門的サービスを提供しなければならない。」第 3 原則「客観性：客観的に専門的サービスを提供しなければならない。」第 4 原則「公平性：専門家としてのすべての関係において、公平で道理をわきまえていなければならない。また、利益相反を開示し、管理しなければならない。」第 5 原則「専門家意識：専門家としての模範的な態度で行動しなければならない。」第 6 原則「専門的力量：専門的力量に満ちたサービスを提供するために、必要な能力、スキル及び知識を維持しなければならない。」第 7 原則「秘密保持：顧客のすべての情報を保護しなければならない。」第 8 原則「勤勉性：勤勉性をもって専門的サービスを提供しなければならない。」

<sup>6</sup> 「中立的」という文言については、金融審議会答申「我が国金融業の中長期的な在り方について（現状と展望）／平成 24 年（2012 年）5 月 28 日」における以下の箇所を参照の事。『金融当局としては、新たな担い手の参入・育成を後押ししていくことも重要である。ファイナンシャル・プランナー有資格者は多いが、その多くは特定の金融機関に所属しているのが現状である。しかし、中長期的には、顧客が中立的な立場にある専門家から助言を受けられるような環境がより整備されていかなければならない。独立系の金融仲介業者や中立的な金融アドバイザー等を育成していく必要がある。顧客が、投資信託や保険などの金融商品・サービスについて、品揃え豊かなメニューを与えられ、中立的かつ専門的な助言を得ながら選択・購入できる仕組みを構築することが求められているのである。』

(2016年4月)以降に順次行っていくべき取り組みの方向性を取りまとめたものである。

## 1. 国民の適切な金融行動を喚起するための金融リテラシー向上策の充実

### (1) 現状と課題

日本FP協会は、「金融広報中央委員会<sup>7</sup>」の委員団体として、また同委員会内に設置された「金融経済教育推進会議<sup>8</sup>」の推進団体として各構成団体と連携し、「金融経済教育研究会報告書(金融庁)<sup>9</sup>」が示した金融リテラシー4分野<sup>10</sup>とその体系化である「金融リテラシーマップ<sup>11</sup>」に基づく金融経済教育を推進するとともに、金融経済教育活動の充実を図るための体制を整備している。このうち、資産形成に関しては、これらの文書が示した「投資と投機の区別」、「運用資産と時間の分散」、「長期運用の効果の理解」を基本とした教育を推進している。

また、独自の取り組みとして、ファイナンシャル・プランナー(FP)向けに作成した「パーソナルファイナンス教育スタンダード<sup>12</sup>」を土台に、生活者を対象としたセミナー・相談会<sup>13</sup>や各種金融経済小冊子の制作<sup>14</sup>、学校現場での出張授業<sup>15</sup>等の金融リテラシー向上策を、全国のCFP®・AFP認定者ととも展開しているところである。

<sup>7</sup> 金融経済団体、報道機関、消費者団体等の各代表者、学識経験者等を委員とし、金融に関する情報提供を中立公正な立場から全国規模で実施している。事務局は日本銀行情報サービス局内に設置。

<sup>8</sup> 平成24年(2012年)11月に金融庁に設置された「金融経済教育研究会」が、平成25年(2013年)4月、「国民が最低限身に付けるべき金融リテラシー」を明確化し、具体化のための検討については金融広報中央委員会のネットワークを活用するよう付言したことから、同年6月、金融広報中央委員会内に「金融経済教育推進会議」が設置された。

<sup>9</sup> 金融庁金融研究センターが平成25年(2013年)4月に公表(前述8)。

<sup>10</sup> 生活スキルとして最低限身に付けるべき金融リテラシーとして、「家計管理」、「生活設計」、「金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択」、「外部の知見の適切な活用」の4分野を挙げている。

<sup>11</sup> 「最低限身に付けるべき金融リテラシー」を、年齢層別に、体系的かつ具体的に記したもの。平成26年(2014年)6月に公表。平成27年(2015年)6月に改訂版を公表。

<sup>12</sup> パーソナルファイナンス教育の推進及びパーソナルファイナンスの重要性を広く生活者に理解してもらえよう、初等教育段階からシニア世代にわたり、個人が各世代及びライフステージ別に身につける必要がある知識・スキルを整理したもの。日本FP協会が平成22年(2010年)に作成。平成26年(2014年)に改訂。

<sup>13</sup> CFP®・AFP認定者が日本FP協会の全国の支部で開催している「FPフォーラム」などがある。毎年11月には「FPの日」として、金融庁・消費者庁等の後援のもと、全国で一斉開催している。

<sup>14</sup> 生徒・学生から、若手社会人、リタイア層等、属性に応じた金融経済教育小冊子を制作し、前述のFPフォーラム等で無料配布している。

<sup>15</sup> パーソナルファイナンス教育の経験を持つCFP®認定者による出張授業「パーソナルファイナンス教育インストラクター制度」がある。主に高校を対象とし、日本FP協会制作の金融経済教育用テキストである「10代から学ぶパーソナルファイナンス」を使い、学習活動を実践的に支援している。

金融リテラシーに関する基本的な内容・コンテンツや、セミナーやウェブサイト等による情報提供については、金融経済教育推進会議をはじめ、民間も含めた各関連セクターによって充実が図られつつある。

日本 FP 協会としても、行政機関<sup>16</sup>はもとより、金融機関等も含めた外部と幅広く連携し、従来から実施している教育機会・情報の提供等の施策をさらに深化・発展させていくことが必要である。

「金融経済教育研究会報告書」は、知識の習得に加え、健全な家計管理・生活設計の習慣化、金融商品の適切な利用選択に必要な着眼点の習得、必要な場合のアドバイスの活用など、行動面を重視する観点を示し、金融リテラシー<sup>4</sup>分野の一つとして、相談・アドバイスを位置付けた<sup>17</sup>。

これらも踏まえ、CFP®・AFP 認定者と日本 FP 協会が「ライフプランに基づき、金融資産も含めた資産・負債の全体を視野に入れた包括的・中長期的な資産形成アドバイス」を行うという特長を活かし、「金融リテラシー向上の一環としての資産形成アドバイス」を展開していくことで、国民全体の適切な金融行動が加速する、ということが重要である。

## (2) 今後の取り組みの方向性

### ①資産形成商品の理解促進

生活者が、ライフプランに基づき、金融資産も含めた資産・負債の全体を視野に入れた包括的・中長期的な資産形成に取り組むにあたっては、資産形成商品の特性についての正しい理解が求められる。特に、インデックスファンドやベーシックな ETF<sup>18</sup>など「入り口として分かりやすい資産形成商品」の理解を促進することを、日本 FP 協会が生活者の立場に立った中立的な機関として進めていくことは重要である。

具体的な取り組みとしては、「(CFP®・AFP 認定者が資産形成アドバイスの際

<sup>16</sup> 現在、日本 FP 協会が行政機関と連携して実施している事業としては、「金融コンシェルジュ（医療、介護サービス利用者に対する病院や有料老人ホームでの家計相談／金融庁）」、「修学支援アドバイザー（専門学校生に対する学費・家計相談／地方自治体・文部科学省）」、「生活困窮者自立支援制度（家計に問題を抱える生活困窮者への家計相談／地方自治体・厚生労働省）」などがある。

<sup>17</sup> 「金融商品を利用するにあたり、外部の知見を適切に活用する必要性の理解」の項では、『金融分野は専門性・複雑性が高く、また、個々人の心理的・感情的な要素にとらわれることがあることから、一定の金融リテラシーを身に付けていても、自分だけの知識・判断で完全に身を守ることは難しい。金融商品を利用選択するにあたり、事前に適切な情報や相談先にアクセスすることができ、アドバイスを求めることの必要性を理解していることは、金融リテラシーの重要な要素である。』としている。

<sup>18</sup> 「ベーシックな ETF」とは、短期売買を主な狙いとするレバレッジ型・インバース型など、投機的なものを除いた ETF を指す。

にも使用し得る) 資産形成商品を説明した小冊子の制作」や「ライフプランに基づいた資産形成手法等に関する生活者向けセミナーの開催」等が考えられる。

## ②確定拠出年金制度・NISA（少額投資非課税制度）の認知普及・啓発

長期的な資産形成を支援するためには、確定拠出年金に代表される公的制度を利用することが有用であると考えられる。第 190 回国会で審議中の「確定拠出年金法等の一部を改正する法律案」には、個人型確定拠出年金（個人型 DC）の加入可能範囲の拡大が盛り込まれており、これによりほぼすべての現役世代が本制度を利用することが可能になることが見込まれている。

米国においては、確定拠出年金が多くの家計における資産形成の入り口となっており、我が国においても、この法改正を契機に、自助努力による長期的な資産形成への関心が急速に高まる可能性がある。CFP®・AFP 認定者も、同制度に関する理解を深めるとともに、実務の場において積極的な活用を啓発することが求められる。

具体的な取り組みとしては、「(外部とも連携した) 生活者への確定拠出年金制度に関する認知普及・啓発活動」や「(導入教育・継続教育の場も含めた) CFP®・AFP 認定者による資産形成アドバイス実務の環境整備」等が考えられる。

また、確定拠出年金と同様に、NISA（少額投資非課税制度）は中長期的な資産形成を行うために有用な制度であるが、金融庁が発表した直近の調査<sup>19</sup>によると、口座開設数の半数以上が 60 歳代以上で占められており、資産形成層にとってまだ身近な存在とはいえない。

平成 28 年（2016 年）4 月から投資可能となる「ジュニア NISA」の活用も含め、前述の「①資産形成商品の理解促進」と合わせた取り組みが考えられる。

## 2. CFP®・AFP 認定者による資産形成アドバイス業務の環境整備と法令順守の啓発

### (1) 現状と課題

CFP®・AFP 認定者による資産形成アドバイスは、個別の金融商品に言及しな

---

<sup>19</sup> 「NISA 口座の利用状況に関する調査結果の公表について／金融庁(平成 27 年 12 月 15 日)」によると、平成 27 年（2015 年）9 月末の NISA 口座数の年代別比率は次のとおり。20 歳代 4.5%、30 歳代：9.7%、40 歳代：14.4%、50 歳代：17.1%、60 歳代：26.4%、70 歳代 20.0%、80 歳以上：8.0%。



い一般的な情報提供から、金融商品取引法で規定される「外務員」、「金融商品仲介業者」、「投資助言・代理業者」等まで、様々な業務形態のもとで行われている。日本FP協会は、監督当局や業界団体、実務家等とも連携のうえ、業務形態ごとに必要な実務情報を提供することで、CFP®・AFP認定者が資産形成アドバイス業務に従事するための環境を整備していくことが必要である。

このうち、投資助言・代理業については、個人としての登録・開業が可能な制度となっているものの、営業保証金500万円の供託義務<sup>20</sup>等との関係もあり、他の業務形態に比べてCFP®・AFP認定者の参入が進んでいるとはいえない。本研究では、投資助言・代理業は、フィーオンリーで投資する生活者との利益相反はなく金融機関に対して中立的であり、そうした点でライフプランに基づいた資産形成アドバイスを行う上で重要な業務形態の一つであることから、投資助言・代理業を開始したいとの意向<sup>21</sup>を持つCFP®・AFP認定者への支援をより強化すべきとの認識を共有した<sup>22</sup>。

なお、審議の過程では、投資助言の対象を少額かつ公募投資信託や確定拠出年金等に限定するなどの制約を持たせる代わりに、営業保証金等の登録要件を緩和するなど、制度改正に係る政策提言が行えないかとの意見も出されたが、同制度の規制緩和は、投資者保護制度全体に広く影響を与える事項であることから、あくまでも現行制度が維持されることを前提とした議論を行った。

また、CFP®・AFP認定者に対しては、倫理規程の順守とともに、資格認定前の研修課程<sup>23</sup>や資格認定後の継続教育制度<sup>24</sup>において倫理・コンプライアンス分野の受講を義務付けているが、法令順守の啓発・注意喚起をより強化することにより、CFP®・AFP認定者が行う資産形成アドバイス全体への信頼感の向上につなげるべきとの認識で一致した。

これらに取り組むにあたっては、法令・諸規程・信任義務の概念をベースとしつつ、業務形態によって求められる法令順守の内容が異なることに留意し、監督当局・業界団体等とも連携し、具体的な事例に沿って行うことが実効性を高めるうえでも重要である。

---

<sup>20</sup> 「金融商品取引法」第三十一条の二（営業保証金）、「金融商品取引法施行令」第十五条の十二（営業保証金の額）

<sup>21</sup> CFP®・AFP認定者を対象に実施した資産形成アドバイスに関するアンケート（別紙3・回答数3,807）によると、『投資助言・代理業を（現在、または将来的に）行いたい』とする回答は29.9%（1,139）。

<sup>22</sup> 投資助言・代理業者は、米国のRIA(Registered Investment Adviser)に当たる。これに対して金融機関からコミッションを得る証券仲介業者は、IFA(Independent Financial Adviser)と呼ばれている。

<sup>23</sup> 認定前に受講する「AFP認定研修」において関連業法・倫理規程等の修得が必要。

<sup>24</sup> 2年ごとの資格更新時に「FP実務と倫理」に関する継続教育単位の取得が必要。

## (2) 今後の取り組みの方向性

### ①開業・業務態勢の整備等に係る実務情報の提供

資産形成アドバイス業務を開始したいとの意向を持つ CFP®・AFP 認定者は少なからずいるものの、それぞれの業務形態の開業手続きや業務遂行上の留意点等に関する情報が得られにくいとの声がある。

なかでも、雇用契約・委託契約の関係にある金融商品取引業者（証券会社等）からの支援・情報提供が期待できる外務員や金融商品仲介業に対し、投資助言・代理業では、当該者（または法人）自身で金融商品取引業者としての登録申請や業務態勢の整備等を行う必要があることから、監督当局・関連団体との連携による情報提供が必要ではないかとの指摘もあった。

これらの実務情報の提供を通じ、資産形成アドバイス業務に従事するための環境を整備するとともに、法令順守の啓発を図ることが必要である。

具体的な取り組みとしては「各業務形態の開業や業務態勢の整備等に関するハンドブックの制作」や「実務研修・セミナーの開催」などが考えられる。

### ②関連業法や実務上留意すべき事項の理解促進

資産形成アドバイスにおいては、金融商品取引法に規定される業に従事する CFP®・AFP 認定者だけでなく、すべての CFP®・AFP 認定者が、関連業法の理解はもとより、日本 FP 協会の定める諸規程等の順守も含めた業務遂行を求められる。法令等に対する認識不足・認識相違による行動が、法令違反につながることはないよう、具体的な事例に沿った継続的な啓発・注意喚起が必要である。また、インターネットを利用した広告宣伝・情報提供が CFP®・AFP 認定者の間でも普及していることを踏まえ、これらの記載内容が関連業法に抵触することのないよう、注意喚起を行うべきとの指摘もあった。

具体的な取り組みとしては、既存のテキスト・研修等における法令順守の内容精査に加え、「ウェブサイトやメール、会報<sup>25</sup>等を利用した（監督当局や業界団体による）事例に基づいた法令順守コンテンツの発信」や「FP フェア<sup>26</sup>や継続教育研修<sup>27</sup>等の CFP®・AFP 認定者向け研修における法令順守コンテンツの強化」などが考えられる。

<sup>25</sup> 日本 FP 協会会員ホームページ「My ページ」の登録者数：166,043 名。毎週木曜日に配信するメールマガジン「協会 Newsletter」の配信件数：170,646 件。会報「FP ジャーナル」の発行部数：192,090 部。いずれも平成 28 年（2016 年）3 月現在。

<sup>26</sup> 著名エコノミスト等による基調講演・特別講演のほか、各分野の専門家が FP 実務に関するテーマで講演を行うエデュケーショナル・セッション等で構成。年一回開催。

<sup>27</sup> 日本 FP 協会の本部・支部のほか、日本 FP 協会が認定する認定教育機関が実施。

### 3. CFP®・AFP 認定者の資産形成アドバイス充実のための教育体系・インフラの整備

#### (1) 現状と課題

テクノロジーの進展やスマートフォンの普及とともに、「FinTech（フィンテック）<sup>28</sup>」を利用した金融サービスが脚光を浴びており、我が国においても、金融庁が「平成 27 事務年度金融行政方針」においてフィンテックへの対応を重点施策として掲げるとともに<sup>29</sup>、各金融機関も専門部署を設置するなど、官民挙げての積極的な取り組みが始まっている。

フィンテックについては、「ブロックチェーン<sup>30</sup>」や「ビットコイン<sup>31</sup>」など多面的なテーマがあるが、生活者に対する資産形成アドバイスの場面にフォーカスすると、米国で急速に普及している非対面型による資産形成アドバイス・資産運用である「ロボ・アドバイザー<sup>32</sup>」が注目される。

この動きが、対面型のアドバイスを主とする CFP®・AFP 認定者の実務に与える影響は少なくないと考えられるが、本研究会では、むしろ多くの生活者が資産形成に関心を持つ好機として肯定的に捉えることが必要であるとの認識を共有した。フィンテックを利用した家計管理や資産形成が普及するにつれ、生活者の間で、CFP®・AFP 認定者による「ライフプランに基づいた包括的なアドバイス」の重要性に対する理解が深まってくることは必然と考えるべきである。

このような生活者からの期待に応えるためには、CFP®・AFP 認定者による資産形成アドバイスを、金融経済・投資に関する合理的かつ実践的な理論・知識とテクノロジーを活用したものとしてさらに充実させるべく、日本 FP 協会の教育研修体系を精査・整備するとともに、対面型の利点を活かした資産形成アドバイスの実務像を再構築していくことが求められる。

また、テクノロジーの進展は、資産形成アドバイス実務における IT ツールの重要度をますます高めており、これらの活用によって業務効率を高め、アドバ

---

<sup>28</sup> 金融=Finance と技術=Technology を合わせた造語で、主に IT を活用した革新的な金融サービス事業を指す。

<sup>29</sup> 「4. IT 技術の進展による金融業・市場の変革への戦略的な対応 - 具体的重点施策 - (1) FinTech への対応」より抜粋。『(略) 金融庁としては、我が国が、FinTech の動きに速やかに対応し、将来の金融ビジネスにおける優位性を確保するため、民間部門と協働しつつ、海外事例の調査や内外の担い手との対話等を通じて FinTech の動向を出来る限り先取りして把握していく。(略)』

<sup>30</sup> 分散型台帳技術または分散型ネットワーク。

<sup>31</sup> 仮想通貨。主にインターネット上で流通する電子マネー。

<sup>32</sup> 金融理論とテクノロジーを利用した自動ポートフォリオ等の資産運用サービス。

イスの付加価値を高めていくことは、CFP®・AFP 認定者にとって必須であるといえる。日本 FP 協会も、諸外国を含めた現状調査を踏まえたうえで、資産形成アドバイス業務のためのインフラ支援を進めていくことが必要である。

## (2) 今後の取り組みの方向性

### ①資産形成アドバイス業務に関する教育機会の充実

価格変動商品を扱う資産形成アドバイスは、実務に従事する者を除き、経験を積む機会が多いとはいえない<sup>33</sup>。加えて、投資者の期待収益率やリスク許容度等をもとに多岐にわたる資産形成商品のなかから選択を行ったうえで、市場価格の変動等を考慮したリバランスを行う、といった一連の業務の流れを模した教育も、広く提供されているとはいいがたい。

また、実務経験を有する者に対しても、自身の経験や哲学のみを過大視した独善的なアドバイスに陥ることのないよう、合理的かつ多様な理論・知識を備えるための教育機会が提供されるべきである。

日本 FP 協会の教育研修体系において、それぞれの CFP®・AFP 認定者が目指す資産形成アドバイスの実務像をもとにした教育機会をさらに充実させることとともに、シミュレーション等も利用した実地体験型の教育研修を提供することが求められている。

具体的な取り組みとしては、日本 FP 学会<sup>34</sup>等の外部の知見を積極的に活用した「既存の FP テキストや FP ジャーナル、My ページ等のコンテンツにおける多様な投資理論・知識の充実」や「資産形成アドバイス業務に特化した実務実践型の研修の開催」などが考えられる。

### ②資産形成アドバイス業務におけるソフトウェア等の利用環境整備

CFP®・AFP 認定者が適切かつ合理的に資産形成アドバイスを行うにあたっては、ライフプラン、キャッシュフロー、アセットアロケーション等を扱うソフトウェアの利用が欠かせない。金融機関独自のものも含め、各社から様々なソフトウェアが提供され、CFP®・AFP 認定者の実務においても一般的に定着しているものの、フィンテックの進展により、それらの機能も飛躍的に高まる可能性が高い。また、スマートフォンの普及により、生活者の家計管理や資産形成

<sup>33</sup> CFP®・AFP 認定者を対象に実施した資産形成アドバイスに関するアンケート（別紙 3・回答数 3,807）によると、「投資助言・代理業を開始するにあたっての制約」として『自分自身の投資に関する知識・経験が不足していること』を挙げた回答が 61.2%（697）で第 1 位。

<sup>34</sup> グローバリゼーションのもとにおけるパーソナルファイナンスの研究及びその教育・普及によって、我が国の金融システムの安定・発展を図り、個人の資産管理に関する教育及び研究を行う人材の育成を目指すことを目的に平成 12 年（2000 年）3 月に設立。会長は、貝塚啓明 東京大学名誉教授。

の手法が変化してきていることから、ソフトウェアの利用や外部との協業も含め、資産形成アドバイスの実務像を再構築していく必要性が生じている。

具体的な取り組みとしては「資産形成アドバイス業務におけるテクノロジーの活用状況に関する米国を含めた諸外国と日本の現状調査」を経たうえで、「(外部との連携を前提とした)日本FP協会によるソフトウェア等の利用環境整備」を検討するなどの方向性が考えられる。

おわりに

平成28年(2016年)1月以降の世界的な金融資本市場の混乱により、国民の資産形成を考えるうえで厳しい金融経済情勢が続いているが、国民全体の金融リテラシーの向上と適切なアドバイザーの存在は、より安定的な資産形成を実現することだけにとどまらず、投資者の裾野拡大に伴う金融資本市場の安定化にも資するものであり、関係者が連携して解決を図るべき社会的課題であるといえる。

ライフプランに基づいた包括的な資産形成アドバイスの担い手たるCFP®・AFP認定者は、その実務を通じて資産形成への適切な動機付けを行うとともに、生活者の立場に立ち、適切かつ質の高いアドバイスを提供することにより、国民全体の金融リテラシーの向上を図ることが望まれる。

また、日本FP協会は、国民の資産形成・運用・管理を支援し、社会全体の利益の増進に寄与するという責務をあらためて認識するとともに、これらに必要な環境を整備することで、CFP®・AFP認定者の活動をより積極的に支援していくことが求められる。

本報告書に掲げた施策については、外部の知見も活用しながら、実行に向けての調査・検討をすみやかに行ったうえで、CFP®・AFP認定者と日本FP協会が一体となり、その社会的意義を常に意識しつつ取り組むことが必要である。

以 上

CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するためのアクションプラン（案）

1. 国民の適切な金融行動を喚起するための金融リテラシー向上策の充実	2. CFP®・AFP 認定者による資産形成アドバイス業務の環境整備と法令順守の啓発	3. CFP®・AFP 認定者の資産形成アドバイス充実のための教育体系・インフラの整備
<p>日本 FP 協会が従来から生活者を対象として実施している施策をさらに深化・発展させていくことに加えて、以下のアクションプランに取り組むべく、具体的な検討を進める。</p> <p>①資産形成商品の理解促進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 生活者・FP を対象とした「入り口として分かりやすい資産形成商品に関する小冊子・セミナー」等を企画する。</li> <li>✓ 生活者を対象とした「ライフプランに基づいた資産形成手法に関する小冊子・セミナー」等を企画する（中立的機関として実施）。</li> </ul> <p>②確定拠出年金制度・NISA の認知普及・啓発</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 生活者を対象とした「確定拠出年金制度・NISA に関する認知普及・啓発活動」を外部と連携し、推進する。</li> <li>✓ CFP®・AFP 認定者による「確定拠出年金制度に関する資産形成アドバイス実務における環境」を整備する（導入教育や継続教育の場も含めて検討）。</li> </ul>	<p>日本 FP 協会による既存のテキスト・研修等における法令順守のコンテンツを精査し、さらに充実させることに加えて、以下のアクションプランに取り組むべく、具体的な検討を進める。</p> <p>①開業・業務態勢の整備等に係る実務情報の提供</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CFP®・AFP 認定者が「各業務形態に従事・開業する際の手続きや業務態勢の整備等に関するハンドブックやセミナー」等を企画する。</li> </ul> <p>②関連業法や実務上留意すべき事項の理解促進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CFP®・AFP 認定者に対して「具体的事例に基づいた法令順守の啓発・注意喚起」をウェブサイト・メール・会報等を通じて発信する（インターネットを利用した広告宣伝・情報提供に関する内容を含む）。</li> <li>✓ CFP®・AFP 認定者に対する「継続教育研修（FP フェアを含む）における法令順守コンテンツ」を強化する。</li> </ul> <p>※いずれも監督当局・関連団体等との連携を含む。</p>	<p>日本 FP 協会による既存のテキスト・研修等における資産形成アドバイスのコンテンツを精査し、日本 FP 学会等、外部の知見を積極的に活用してさらに充実させることに加えて、以下のアクションプランに取り組むべく、具体的な検討を進める。</p> <p>①資産形成アドバイス業務に関する教育機会の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CFP®・AFP 認定者を対象とした「シミュレーション等も利用した実務実践型の教育研修」等を企画する。</li> <li>✓ CFP®・AFP 認定者を対象とした「テクノロジーの利用方法に関する教育研修」等を企画する。</li> </ul> <p>②資産形成アドバイス業務におけるソフトウェア等の利用環境整備</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「資産形成アドバイス業務におけるテクノロジーの活用状況に関する米国を含めた諸外国と日本の現状調査」を行ったうえで、外部との連携を前提とした「日本 FP 協会によるソフトウェア等の利用環境整備」を検討する。</li> </ul>

※事業計画・収支予算上の承認等を得たうえですみやかに実施していく予定。

別紙1/CFP®・AFPによる国民の資産形成を推進するための研究会 名簿

リーダー	伊藤 宏一	日本FP協会 専務理事 千葉商科大学 人間社会学部 教授、CFP®
サブリーダー	山本 幸央	日本FP協会 常務理事 三井生命保険(株) 顧問、AFP
メンバー	栢割 秀和	日本FP協会 理事 弁護士 秀和総合法律事務所
	家森 信善	日本FP協会 評議員 神戸大学 経済経営研究所 教授
	荒川 雄一	IFA JAPAN(株) 代表取締役社長 投資助言・代理業、CFP®
	吉野 充巨	オフィス マイ エフ・ピー 投資助言・代理業、CFP®

(順不同・敬称略)

第 1 回（平成 27 年（2015 年）10 月 22 日）

- 準備会合における検討結果ならびに事前調査の概要報告
- 今後の進め方に関する討議

第 2 回（平成 27 年（2015 年）11 月 19 日）

- 第 1 回会合での審議結果と今後の検討事項（レビュー）
- 新しい金融教育における投資教育のポイントと FP 教育における資産運用について  
(伊藤宏一専務理事)
- FP の投資アドバイスに必要なシステムと仕組みについて (吉野充巨氏)
- 確定拠出年金制度における投資教育について  
(企業年金連合会 山崎俊輔氏・大江加代氏へのヒアリング)

第 3 回（平成 27 年（2015 年）12 月 24 日）

- 金融商品取引業の現状について (荒川雄一氏)
- 今後の検討の方向性に関する討議

第 4 回（平成 28 年（2016 年）1 月 21 日）

- アクションプラン（案）に関する討議

第 5 回（平成 28 年（2016 年）2 月 25 日）

- ETF・フィンテックについて  
(Wisdom Tree Japan (株) 渡邊雅史氏へのヒアリング)
- 報告書（案）に関する審議

なお、本研究会の事前調査として、CFP®・AFP 認定者を対象とした資産形成アドバイスに関するアンケートを実施し、3,807 名から回答をいただいた。

また、審議過程では、企業年金連合会の山崎俊輔氏、大江加代氏、ならびに Wisdom Tree Japan 株式会社の渡邊雅史氏から有益な示唆をいただいた。

ここに記して謝意を表したい。



別紙 3 / CFP®・AFP 認定者への資産形成アドバイスに関するアンケート概要

【実施期間・方法】

平成 27 年（2015 年）10 月 5 日～19 日

日本 FP 協会にメールアドレスを登録している CFP®・AFP 認定者に対して、メールで告知し、アンケート専用サイトで実施。有効回答数：3,807。

【回答者の属性】

○資格種別

CFP®認定者	AFP 認定者
928 (24.4%)	2,879 (75.6%)

○性別

男性	女性
2,604 (68.4%)	1,203 (31.6%)

○年代

10 代・20 代	30 代	40 代	50 代	60 代
79 (2.1%)	473 (12.4%)	1,132 (29.7%)	1,269 (33.3%)	854 (22.5%)

○居住地域

北海道	東北	関東・甲信越	北陸	東海
130 (3.4%)	194 (5.1%)	1,763 (46.3%)	72 (1.9%)	405 (10.6%)
近畿	中国・四国	九州・沖縄	その他	
635 (16.7%)	270 (7.1%)	330 (8.7%)	8 (0.2%)	

【質問と回答】

①あなたは株式・投資信託・公社債など、有価証券の投資アドバイスに関する業務に携わっていますか？（単一回答）

現在、携わっている	414 (10.9%)
過去に携わっていた	449 (11.8%)
携わったことがない	2,944 (77.3%)

②具体的にはどのような業態に従事しています（いました）か？（単一回答）

証券会社における登録外務員	265 (32.1%)
証券会社を除いた金融機関等における登録外務員	295 (35.7%)
証券仲介業者または証券仲介業者における登録外務員	89 (10.8%)
投資助言・代理業者	52 (6.3%)
その他	125 (15.1%)

③金融商品取引法における「投資助言・代理業」についてご存じですか？

（単一回答）※日本FP協会「金融商品取引法における投資助言行為について」へリンク  
[http://www.jafp.or.jp/about\\_jafp/caution/fp/fp\\_caution\\_02.shtml](http://www.jafp.or.jp/about_jafp/caution/fp/fp_caution_02.shtml)

よく知っている →④へ	694 (18.2%)
聞いたことはある →④へ	2,025 (53.2%)
知らない	1,088 (28.6%)

④「よく知っている・聞いたことはある」という方におうかがいします。

投資助言・代理業者として登録するにあたっては、営業保証金 500 万円を  
 供託する必要があることをご存じですか？（単一回答）

金額も含めて知っていた	356 (13.1%)
金額は知らなかったが、営業保証金が必要であることは知っていた	925 (34.0%)
まったく知らなかった	1,438 (52.9%)

⑤あなたは「投資助言・代理業務」を行いたいですか？（単一回答）

（現在・または将来的に）行いたい →⑥へ	1,139 (29.9%)
現在、行っている →⑦へ	34 (0.9%)
行うつもりはない	2,634 (69.2%)

- ⑥投資助言・代理業を「(現在または将来的)に行いたい」と回答した方におうかがいします。投資助言・代理業を行うにあたっての制約は何ですか？(複数回答)

自分自身の投資に関する知識・経験が不足していること	697 (61.2%)
営業保証金(500万円)が用意できないなど、業務体制の準備・整備が難しいこと	638 (56.0%)
金融商品取引法に関するガイドラインがなく、登録・開業の手続きや実務などがよくわからないこと	543 (47.6%)
投資アドバイスの対価を払うことができる顧客を見つけられる見込みがないこと	479 (42.1%)
顧客からのクレームが怖いこと	271 (23.8%)
その他	39 (3.4%)

- ⑦投資助言・代理業を「現在、行っている」と回答した方におうかがいします。投資助言業・代理業において困っていることは何ですか？(複数回答)

顧客を見つけることが難しいこと	17 (50.0%)
アドバイスに見合う助言報酬を得ることが難しいこと	14 (41.2%)
法定帳簿等の管理体制・システム等に費用と手間が掛かること	12 (35.3%)
アドバイスを行うための情報収集等に費用と手間が掛かること	10 (29.4%)
実務に関するガイドラインがなく、判断に困る場合があること	6 (17.6%)
その他	2 (5.9%)

- ⑧あなたは、あなた自身の資産で、株式・投資信託・公社債など、有価証券への投資を行っていますか？

行っている	2,762 (72.6%)
過去に行っていた	447 (11.7%)
行ったことがない	598 (15.7%)

## 別紙 4 / 生活者への資産形成アドバイスに関するアンケート概要

### 【実施期間・方法】

平成 27 年（2015 年）10 月 5 日～20 日

全国の 20 代～60 代以上の生活者を対象とした民間調査会社によるインターネット調査。有効回答数：988。

### 【回答者の属性】

#### ○性別・年代別

男性 20 代	男性 30 代	男性 40 代	男性 50 代	男性 60 代以上	男性 合計
95 (9.6%)	100 (10.1%)	100 (10.1%)	100 (10.1%)	100 (10.1%)	495 (50.1%)
女性 20 代	女性 30 代	女性 40 代	女性 50 代	女性 60 代以上	女性 合計
94 (9.5%)	100 (10.1%)	100 (10.1%)	100 (10.1%)	99 (10.0%)	493 (49.9%)
20 代 合計	30 代 合計	40 代 合計	50 代 合計	60 代以上 合計	総合計
189 (19.2%)	200 (20.2%)	200 (20.2%)	200 (20.2%)	199 (20.2%)	988 (100.0%)

#### ○居住地域別

北海道	東北	関東・甲信越	北陸	東海
33 (3.3%)	43 (4.4%)	496 (50.2%)	13 (1.3%)	106 (10.7%)
近畿	中国・四国	九州・沖縄	合計	
168 (17.0%)	62 (6.3%)	67 (6.8%)	988 (100.0%)	

【質問と回答】

①今後の資産運用について、もっとも重視することはなんですか？（単一回答）

利回りは低くても、元本が安全であること	608 (61.5%)
多少のリスクはあっても比較的高い利回りが期待できること	306 (31.0%)
高いリスクがあっても値上がりの期待が持てること	74 ( 7.5%)

②投資にあたっての主たる情報源・相談者は何ですか？（複数回答）

インターネット	339 (58.3%)
新聞・雑誌・テレビ	176 (30.2%)
金融機関の窓口・担当者	175 (30.1%)
家族・友人・知人	127 (21.8%)
FP	30 ( 5.1%)
その他	6 ( 1.0%)
特になし	66 (11.3%)

③投資にあたっての情報源・相談者に満足していますか？（単一回答）

満足している	295 (57.3%)
満足していない	220 (42.7%)

④情報源・相談者に満足している理由は何ですか？（複数回答）

適時・的確な情報が得られる	158 (53.6%)
自分に合った情報が得られる	127 (43.0%)
情報が信頼できる	95 (32.2%)
対応が親切である	84 (28.4%)
必要なときにすぐに応じてくれる	43 (14.6%)
その他	2 ( 0.7%)

⑤情報源・相談者に満足していない理由は何ですか？（複数回答）

適時・的確な情報が得られない	133 (60.5%)
自分に合った情報が得られない	83 (37.7%)
情報が信頼できない	64 (29.1%)
対応が不親切である	29 (13.2%)
特定の商品を勧められる	38 (17.3%)
その他	7 ( 3.2%)

⑥投資をしたことがない方におうかがいします。投資をしない理由は  
何ですか？（複数回答）

投資に関する知識がないから	216 (53.0%)
なんとなく怖いから	185 (45.5%)
貯蓄や収入が少ないから	110 (27.0%)
投資をする必要性がないから	69 (17.0%)
その他	9 ( 2.2%)

⑦あなたの置かれている環境や保有資産、ライフプランに沿って中立的な  
投資アドバイスを行う専門家がいたらあなたは相談したいですか？（単一回答）

相談料が有料でも中立的なアドバイスをしてほしい	128 (13.0%)
相談料が無料であれば中立的なアドバイスをしてほしい	465 (47.0%)
専門家の中立的なアドバイスは必要ない	395 (40.0%)

⑧中立的な投資アドバイスに対して、1回につき、どの程度の相談料なら  
支払うことができますか？（単一回答）

5,000 円未満	62 (48.4%)
5,000 円以上～10,000 円未満	33 (25.8%)
10,000 円以上～30,000 円未満	26 (20.3%)
30,000 円以上～	7 ( 5.5%)

⑨中立的な投資アドバイスが必要ない、または中立的なアドバイスに対して  
相談料を支払いたくない理由はなんですか？（複数回答）

インターネットで必要な情報が得られるから	374 (43.5%)
専門家の知識があてにならないから	260 (30.2%)
金融機関で無料の投資アドバイスが得られるから	243 (28.3%)
自分の知識に自信があるから	91 (10.6%)
その他	90 (10.5%)