

資産所得倍増プランの目玉はNISA抜本的拡充 (恒久NISA)より中立的なアドバイザー!?

～日米のCFP/サーティファイド ファイナンシャル プランナー比較、米国で
注目されるフィーオンリー・アドバイザー/フィデューシャリー・アドバイザー～

三菱UFJ国際投信株式会社 商品マーケティング企画部 松尾 健治 (kenji-matsuo@am.mufg.jp)
窪田 真美 (mamii-kubota@am.mufg.jp)

※三菱UFJ国際投信がお届けする、NISAなど内外の資産運用に関連する情報を発信するコラムです。

●資産所得倍増プラン決定

2022年11月28日に日本の新しい資本主義実現本部(本部長: 岸田文雄首相、副本部長: 新しい資本主義担当大臣、内閣官房長官、本部員: 他の全ての閣僚大臣)が、新しい資本主義実現会議(議長: 岸田文雄首相、副議長: 新しい資本主義担当大臣、内閣官房長官、構成員: 有識者)で**資産所得倍増プランを正式決定した**(2022年11月25日に最終案は公表されている～ https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/ksaigi/dai13/gijsida.html)。

ただ、**資産所得倍増プランの実現には税制改正が必要で、与党税制調査会の税制改正大綱で最終決定となる**(2022年12月中旬公表)。下記図表は、中央に「新しい資本主義実現会議の資産所得倍増プラン(概要)」、左側に「金融庁の税制改正要望と顧客本位タスクフォース」、右側に「与党税制調査会の税制改正大綱」について掲載した(2022年9月12日付日本版ISAの道 その364「新しい資本主義に沿った税制改正要望と金融行政方針」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshrase_220912_2.pdf)。

2022年11月25日作成

		資産所得倍増プラン(概要)と税制改正(資産所得倍増プラン関連報道)					
		(項目の順番は金融庁・令和5年度税制改正要望を基本としている)					
		金融庁の 税制改正要望・資産所得倍増プラン関連 (2022年8月31日)、 金融庁・金融審議会・顧客本位タスクフォース (2022年9月26日、2022年10月24日、2022年11月7日、2022年11月22日)		新しい資本主義実現会議の 資産所得倍増プラン(概要) (2022年11月28日)		与党税制調査会の 税制改正大綱(資産所得倍増プラン関連報道) (2022年12月中旬)	
1	NISA 関連	NISAの 抜本的 拡充 (2022年8月 31日付金融 庁・税制改 正要望)	制度の恒久化	第一の 柱: NISA の抜本的 拡充や恒久 化	制度の恒久化	『「つみたてNISA」は、年40万円までの投資が最長20年間非課税となる時限措置となっている。制度の恒久化のほか、 年間投資枠や800万円の非課税限度額の拡大 を目指す方向だ。』(2022年11月19日付時事通信)、「公明党の西田実仁税制調査会長は、中間層の資産形成に期限の撤廃は必要と恒久化に賛同する考えを示した。ただ、西田氏は つみたてNISAで800万円 としている 累計の非課税限度額の大拡充には慎重 で、仮に2倍、3倍にした場合に恩恵を受ける人が『中間層なのかという話になる』と指摘している。…(略)…。自民党の宮沢氏は、個別株に投資できる 一般NISAでは…(略)…投機的な取引にも活用されているとの懸念 を示す。』(2022年11月21日付Bloomberg)。	
2			非課税保有期間の無期限化		非課税保有期間の無期限化		
3			年間投資枠を拡大し、弾力的な積立を可能に		一般 NISA・つみたて NISA の投資上限額の増加		
4			非課税限度額の拡大(簿価残高に限度額を設定)		非課税限度額の引上げ		
5			つみたてNISAを基本としつつ、一般NISAの機能を引き継ぐ「成長投資枠(仮称)を導入		「 一般 NISA と つみたて NISA の いずれも 重要な意義を有する 」とある。		
6			つみたてNISAの対象年齢を未成年者まで拡大				
7	iDeCo 関連		第二の柱: 加入可能年齢の引上げなど iDeCo 制度の改革				
8	中立 アドバイザー 関連	「 中立的なアドバイザーが行うアドバイスが投資初心者層へ広く提供されるよう、助言対象を絞った投資助言業(例えば、つみたてNISAやiDeCoの対象商品に限定) 」(2022年11月22日付金融庁・金融審議会・顧客本位タスクフォース)。	第三の柱: 消費者に対して 中立的で信頼できるアドバイスの提供を促す ための仕組みの創設				
9			第四の柱: 雇用者に対する資産形成の強化 「 職域における中立的な認定アドバイザーの活用 」				
10	顧客本位の業務運営・金融 経済教育関連	「顧客本位の業務運営、金融経済教育等について、幅広く検討を行う」との諮問(2022年9月30日付金融担当大臣)。	第五の柱: 安定的な資産形成の重要性を浸透させていくための金融経済教育の充実				
11			第七の柱: 顧客本位の業務運営の確保				
12	その他	資産形成促進に関する費用に係る法人税の税額控除の導入(2022年8月31日付金融庁・税制改正要望)	第六の柱: 世界に開かれた国際金融センターの実 ①新たな成長に資する金融資本市場の活性化		「NISA拡充で家計の資産形成を促進する一方、富裕層への課税強化も検討する。給与所得は段階的に税率が高くなる一方、金融所得は一律20%となっており、金融所得が多い高所得者の税負担率が低下する『1億円の壁』が生じている。これを是正するため、金融所得課税の強化などを議論する。』(2022年11月19日付時事通信)。		
13		資産形成促進に関する費用に係る法人税の税額控除の導入(2022年8月31日付金融庁・税制改正要望)	(1)スタートアップ支援(私設取引システム/PTSでプロ投資家向け非上場株式取扱可能に)、(2)ESG 債市場等の活性化、(3)人的資本への投資、(4)コーポレートガバナンス改革、(5)市場インフラの強化(PTSの売買高上限緩和、投資単位引下げ)、(6)銀証ファイアウォール規制の見直し				
14		教育資金一括贈与制度の拡充等(教育団体等への寄付、投信信託での運用等)(2022年8月31日付金融庁・税制改正要望)	②金融行政・税制のグローバル化				
15		金融所得課税の一体化(2022年8月31日付金融庁・税制改正要望)	③外国籍の高度人材を支える生活・ビジネス環境整備と効果的な情報発信など				

(出所: 金融庁、新しい資本主義実現本部、与党税制調査会等より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

「本日、資産所得倍増分科会において、資産所得倍増プランをとりまとめました。今後、次回の新しい資本主義実現会議で決定いたします。家計の資産所得の倍増を図るため、今後 5 年間で、NISA(少額投資非課税制度)口座数を現在の 1700 万口座から、3400 万口座に倍増、NISA の買付額についても、現在の 28 兆円から、56 兆円に倍増を目指します。

目標達成に向け、第 1 に、一般 NISA とつみたて NISA の双方について、恒久化を実施いたします。これによって、中間層を中心とする層が将来にわたって安定的に資産形成を行う環境を整備いたします。非課税保有期間については、生涯の上限枠を設けたうえで、金融商品から得た利益が非課税となる期間を無期限化します。加えて、一般 NISA 及びつみたて NISA それぞれの投資上限額の増額を図ります。これらについて、税制改正プロセスで具体化してまいります。

第 2 に、iDeCo(個人型確定拠出年金)制度の改革を実施いたします。高齢者の就業機会確保の努力義務が 70 歳に伸びたこと等を勘案し、iDeCo の加入可能年齢を 70 歳まで引き上げ、活用可能性を高めます。そのために、2024 年の公的年金の財政検証に併せて、法制上の措置を講じます。

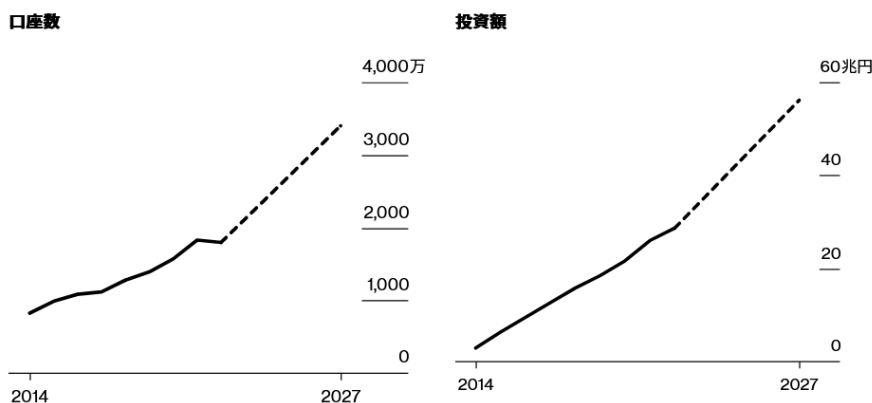
第 3 に、消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促す仕組みを創設することとし、中立的なアドバイザーの認定や支援を行うことを定めた法案を、次期通常国会に提出いたします。あわせて、職場を通じた資産形成の促進、金融経済教育の強化、国際金融センターの実現、顧客本位の業務運営の確保などを図り、貯蓄から投資へのシフトを実現してまいります。」



資産所得倍増プランの目標

投資経験者の倍増(NISA 総口座数: 1,700 万 → 3,400 万～5 年間で)
投資の倍増 (NISA 買付額: 28 兆円 → 56 兆円～5 年間で)

N I S A 利用の倍増を目指す
1790万口座から3400万口座、28.7兆円から56兆円へ



出所：金融庁「N I S A 口座の利用状況調査」(22年分は6月末時点)

(出所: 2022 年 11 月 25 日付 Bloomberg「NISA、5 年で 3400 万口座・投資額 56 兆円に倍増へー政府が目標」～ <https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2022-11-25/RLVMYKT0AFB401>)

つみたて NISA と、(廃止論をもあった)一般 NISA の双方について、制度恒久化と非課税保有期間無期限化をする「恒久 NISA」(2022 年 11 月 26 日付日本経済新聞「恒久 NISA、現役に照準 首相『非課税期間、無期限に』 資産所得 7.9%、米欧に見劣り 貯蓄から投資でこ入れ」～

<https://www.nikkei.com/nkd/theme/392/news/?DisplayType=1&ng=DGKKZ0631444025112022EA2000>)となる計画だ。 今後、「争点は投資上限額の引き上げ幅に絞られた。調整は難航しており、結論は自民党税制調査会の最終盤まで出ない見込み。…(略)…。NISA と所得課税見直しの最終結論が出されるのは、税調が重要案件を政治判断で決める『マル政』審議の場となる見込み。」(2022 年 11

月 26 日付ニッキン「NISA 上限額が争点に 富裕層増税で攻防激しく 政府・与党」～ <https://www.nikkei.com/article/73352> と言う。 NISA の投資上限額について「**同党関係者(自民党関係者)は『月 5 万円の年間 60 万円ぐらゐは実現するのではないかと、一定の手応えをつかんでいる。また、同関係者(自民党関係者)が生涯投資枠の最低ラインとして意識するのは 1600 万円。現行制度の上限枠は、一般型が 5 年で 600 万円、つみたて型が 20 年で 800 万円。『(現在の合計額である)1400 万円を上回るのが最低条件だ』という。…(略)…。長期戦を見据えた財金部会と金融調査会は 11 月 24 日に緊急決議を取りまとめ、富裕層向け増税は『アクセルとブレーキを同時に踏む』と危機感を表明した。起業家の海外流出や海外投資家の株保有比率をさらに高める事態を危惧し、スタートアップ企業育成や経済安全保障を脅かす要因になる可能性を指摘。取りまとめた緊急決議は、宮沢氏のほか財務相経験者の党重鎮などにも持ち込み、党内世論の形成を進めたい構えだ。」(2022 年 11 月 26 日付ニッキン「NISA 上限額が争点に 富裕層増税で攻防激しく 政府・与党」～ <https://www.nikkei.com/article/73352>)と報じられている(赤い下線は当コラム筆者)。**

自由民主党・公明党/与党の税制調査会は 2022 年 11 月 18 日から 2023 年度(令和 5 年度)税制改正の議論をしており、2022 年 12 月中旬、与党税制改正大綱を公表する予定(日本の税制改正大綱公表とシステム開発～後述※1 参照)。

	新しい資本主義実行計画工程表の「貯蓄から投資への流れの促進」関連部分、 「貯蓄から投資への流れの促進」関連の税制改正プロセス										現在	2022年11月28日現在
		2022年6月	2022年7月	2022年8月	2022年9月	2022年10月	2022年11月	2022年12月	2023年1月	2023年2月	2023年3月	2023年4月
新しい資本主義実行計画工程表の「貯蓄から投資への流れの促進」関連部分	Ⅲ. 新しい資本主義に向けた計画的な重点投資 1. 人への投資と分配 貯蓄から投資のための「資産所得倍増プラン」の策定	新しい資本主義実現会議に「資産所得倍増プラン」の検討の場を設置。 年末までに策定。「今夏にも政府内に検討会議を立ち上げ」(下記※参照)。				資産所得倍増分科会が第1回(2022年10月17日)、第2回(2022年11月15日)、第3回(2022年11月25日)が開催されている。						
	Ⅵ. 個別分野の取組 金融市場の整備 家計の安定的な資産形成、成長資金の供給(貯蓄から投資への流れの促進)	年度内 金融審議会において家計による資産形成のための助言・勧誘に関する制度整備(金融商品取引業者等の助言や勧誘等の制度整備等の検討)。プロダクトガバナンスの推進、資産運用会社等のガバナンス強化について検討、結論(資産運用業等高度化の制度整備の検討)。				金融審議会の市場制度ワーキング・グループ/WG第20回(2022年9月12日)で、 成長・事業再生資金の円滑な供給(VG投資等の拡大、投資機会の非上場株式の組み入れに関する枠組みの整備等)と市場インフラの機能向上(非上場株式や証券トークンの適切な流通の確保、上場株式等の市場間競争の促進)は引き続き市場制度WGにおいて検討を進め (第21回/2022年10月14日、第22回/2022年11月18日が開催され)、 顧客本位の業務運営の確保(①適切な勧誘・助言、顧客への情報提供の充実、②プロダクトガバナンスの確保、資産運用業の高度化)、金融リテラシーの向上は市場制度WGに下部組織の顧客本位タスクフォースを設置、集中的に検討を進める事とした。 顧客本位タスクフォースは第1回(2022年9月26日)、第2回(2022年10月24日)、第3回(2022年11月7日)、第4回(2022年11月22日)が開催されている(下記※1参照)。				所要の措置の実施		
「貯蓄から投資への流れの促進」関連の税制改正プロセス		「資産所得倍増プラン」など「新しい資本主義」の実行計画案が閣議決定(2022年6月7日)。	関係協会(日証協、金銀協、信託協会、生保協会、投信協会、投資顧問協会など)が金融庁、厚生労働省、文部科学省など関係省庁に税制改正要望を提出。	基本8月末に関係省庁が財務省および総務省に税制改正要望を提出。 2022年8月31日に金融庁が「令和5(2023)年度税制改正要望」を公表 (下記※3参照)。	与党税制調査会(自民党税制調査会および公明党税制調査会)が税制改正要望を踏まえ、小委員会や総会で審議。		12月中旬ごろ(下記※2参照)、与党税制調査会が与党税制改正大綱を取りまとめ公表。 その後、この大綱をほぼ踏襲する「税制改正の大綱」を閣議決定。	財務省および総務省が「2023年度/令和5年度税制改正関連法案」を作成、国会に提出。	「2023年度/令和5年度税制改正関連法案」が国会で成立して公布(3月31日が多い)。		「2023年度/令和5年度税制改正関連法」が施行(4月1日が多い)。	

※1: 顧客本位タスクフォース…
2022年9月26日付日本版ISAの道 その365「顧客本位タスクフォースが新しい資本主義の資産所得倍増プランに具体策を！」(https://www.am.mufj.jp/text/oshirase_220926_2.pdf)。
2022年10月11日付日本版ISAの道 その366「米国と英国の「顧客本位の業務運営」」(https://www.am.mufj.jp/text/oshirase_221011_2.pdf)。
2022年11月14日付日本版ISAの道 その368「顧客本位タスクフォースが資産所得倍増プランに盛り込む具体策」(https://www.am.mufj.jp/text/oshirase_221114_2.pdf)。

※2: 自由民主党・公明党/与党税制改正大綱発表…
自由民主党・公明党/与党税制改正大綱発表は昨年2021年(と一昨年2020年)は12月10日だった。 12月10日となる可能性もあるものの、2019年は12月13日、2018年・2017年は12月14日、2015年は2月16日と数日遅れる事もある(2016年は12月8日と早まっている)。 また、2014年は12月30日と20日遅れた。 2012年(2013年度分)は、2013年1月24日と1か月半近く遅れたが、これは2012年12月16日投開票の衆院選があったからである(現与党が3分の2確保)。 この2013年度(平成25年度)税制改正大綱時で、2014年1月1日からのNISA(当時は「日本版ISA/少額上場株式等」に係る配当所得及び譲渡所得等の非課税措置)が創設された(2013年2月1日付日本版ISAの道 その1「軽減税率打ち切りと日本版ISA導入を前にして起こりそうなこと」～ <https://www.am.mufj.jp/text/130201.pdf>)。

※3: 金融庁「令和5(2023)年度税制改正要望」…制度の恒久化、非課税保有期間の無期限化、年間投資枠を拡大、非課税限度額の拡大、つみたてNISAの対象年齢を未成年者まで拡大(2023年末で新規買付終了となるジュニアNISAの事実上復活など)だった(2022年9月12日付日本版ISAの道 その364「新しい資本主義に沿った税制改正要望と金融行政方針」～ https://www.am.mufj.jp/text/oshirase_220912_2.pdf)。

(出所: 日本の内閣官房・財務省・金融庁のホームページ等より三菱UFJ国際投資株式会社商品マーケティング企画部が作成)

自民党税制調査会の宮沢洋一会長(元大蔵官僚・経済産業相の72歳)は一般NISAに懐疑的で「個別株に投資できる一般NISAでは不祥事や問題を起こして一時的に株価が急落した企業の株を穴馬券のような感覚で買っている人たちがいる。株価が5-10倍に戻ったときに大もうけできて税金もかからないという問題を抱えている。」と言った事がある(2022年11月21日付Bloomberg「NISAの年間投資枠焦点に、大幅拡充求める声も―来年度税制改正」～ <https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2022-11-21/RLJR9UT1UM0W01>)。宮沢会長は金融所得課税の強化について2022年10月11日、「当然、狙上にはのる」と言った。公明党税制調査会の西田実仁会長(元週刊東洋経済副編集長の60歳)は非課税限度額(つみたてNISAで800万円としている累計額)の大幅拡充に慎重で「仮に2倍、3倍にした場合に恩恵を受ける人が中間層なのかという話になる。」と言った(2022年11月21日付Bloomberg「NISAの年間投資枠焦点に、大幅拡充求める声も―来年度税制改正」～ <https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2022-11-21/RLJR9UT1UM0W01>)。西田会長は金融所得課税の強化について「22年には改正(の結論)に踏み込めるようにしたい」と言っている(2021年11月22日付日本経済新聞「公明税調会長、金融所得課税の強化『22年に改正結論』」～ <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUA221Z00S1A121C2000000/>)。

こうした与党税制調査会の言動に対し、**自民党の財務金融部会**(部会長: 元JPモルガン証券副社長で麻生派の中西健治衆院議員)と**金融調査会**(会長: 元大蔵官僚で無派閥の片山さつき参院議員)は2022年11月24日に**資産所得倍増プランに向けた緊急決議案**をまとめた。NISAについては、**恒久化や非課税保有期間の無期限化、年間投資枠の拡大、一般NISAを引き継ぐ「成長投資枠(仮称)」の設置、「つみたてNISA」の対象年齢の引き下げ**を盛り込んだ。金融所得課税見直しについては、「増税は市場に対して悪影響を及ぼす恐れがある。アクセルとブレーキを同時に踏むというメッセージとなりかねない。政府が育成に力を入れる非上場を含めたスタートアップ(新興企業)の海外流出も招きかねない。」(2022年11月24日付時事通信「NISA 恒久化・無期限化を 富裕層課税、市場配慮求める―自民決議案」～ <https://www.jiji.com/jc/article?k=2022112400577&g=pol>)と言う。「部会決議は12月中旬に与党税制調査会が取りまとめる予定の2023年度税制改正大綱の議論にも影響を与えそうだ。」(2022年11月24日付Bloomberg「金融所得課税見直し、極めて慎重に対応を―自民党部会が提言」～ <https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2022-11-25/RLWYHOT0G1KW01>)と報じられている。



自民党税制調査会 (宮沢会長)

公明党税制調査会 (西田会長)

と

自民党財務金融部会 (中西部会長)

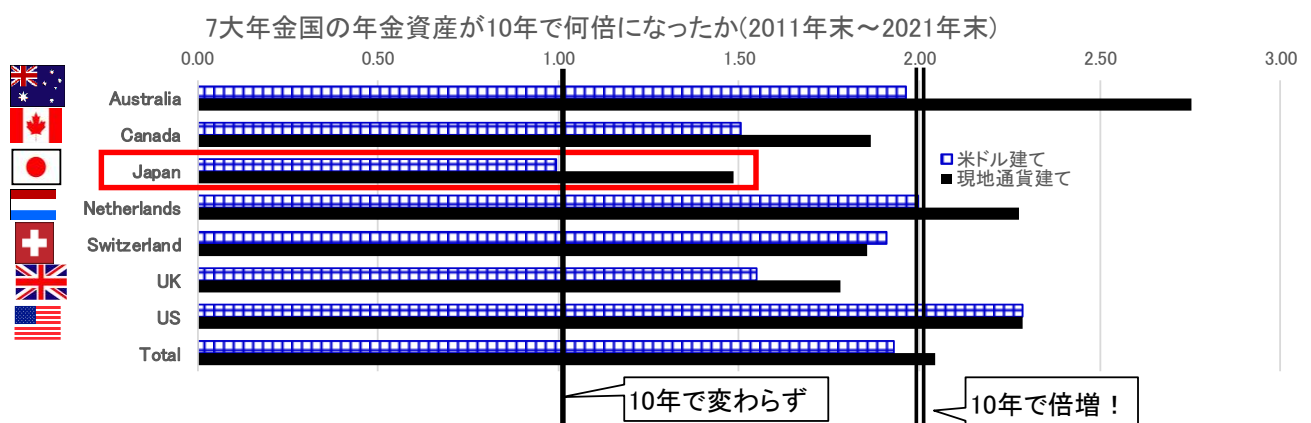
自民党金融調査会 (片山会長)

与党税制調査会ではNISAの抜本的拡充以外に富裕層への金融所得課税強化も検討される。金融所得が多い高所得者の税負担率が低下する「1億円の壁」が生じており、これを是正する為の議論である(「1億円の壁」は2021年10月18日付日本版ISAの道その344「金融所得課税の見直しはNISAと共に」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.211018.2.pdf>)。宮沢会長は岸田派であり(岸田首相の母方のいとこ)、前回自民党税制調査会長時代(2015～2019年)の2016年12月には、つみたてNISA導入を決定している会長でもある。金融所得課税強化を断行すると言うのであれば、岸田首相のNISA抜本的拡充を成功させる必要があると思われる(2021年10月18日付日本版ISAの道その344「金融所得課税の見直しはNISAと共に」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.211018.2.pdf>)。

ただNISAの抜本的拡充についてメディアは「岸田文雄首相が看板政策に掲げる『資産所得倍増プラン』の具体案を示したが、目玉は既に表明済みのNISA(少額投資非課税制度)の恒久化程度。これで本当に国民の資産所得は倍増するのだろうか。…(略)…。NISAの拡充方針のほかに目に付くのは、イデコの加入年齢を現行の65歳未満から70歳に引き上げるという方針程度。市場を驚かせる『隠し玉』はなかった。果たしてこれで大丈夫なのか。…(略)…。上限の設定次第では『資産所得倍増プラン』の実効性が大きく欠ける恐れがある。」(2022年11月26日付毎日新聞「資産所得倍増プラン:資産所得倍増、実効性に難? 市場驚かせる『隠し玉』なく NISA 上限示さず」～ <https://mainichi.jp/articles/20221126/ddm/008/020/157000c>)。

「つみたて NISA」が一般 NISA(やジュニア NISA)を包括、つまり、「つみたて NISA」に一本化され(対象年齢を未成年者まで拡大した上で、年間投資枠が英国並みの 300 万円(英国 ISA は 2 万英ポンド/約 340 万円)になればもっと評価されそうである(英国 ISA は 2021 年 10 月 18 日付日本版 ISA の道 その 344「金融所得課税の見直しは NISA と共に」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_211018_2.pdf)。あと、**資産所得倍増プランにつみたて NISA の対象年齢を未成年者まで拡大する事(ジュニア NISA を事実上復活する事)が見当たらない。**2022 年 4 月 12 日の新しい資本主義実現会議第 5 回で渋澤健氏(シブサワ・アンド・カンパニー代表、コモンズ投信会長)が「**つみたて NISA の恒久化。0 歳(未成年)からも加入可。**」と言い、2022 年 8 月 31 日の金融庁「令和 5(2023)年度税制改正要望」にはあった(2022 年 9 月 12 日付日本版 ISA の道 その 364「新しい資本主義に沿う税制改正要望と金融行政方針」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_220912_2.pdf)。2022 年 11 月 24 日の自民党の財務金融部会と金融調査会の資産所得倍増プランに向けた緊急決議案には「つみたて NISA の対象年齢引き下げ」とあった。重要な「子ども政策」であり、米国では選挙で大きな争点にもなるものだ(2022 年 6 月 13 日付日本版 ISA の道 その 358「資産所得倍増プランに『iDeCo の改革や子供世代が資産形成を行いやすい環境整備』!」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_220613_2.pdf)。

iDeCo/イデコ/個人型確定拠出年金制度の改革が「加入可能年齢の引上げ」だけでは評価されにくい。**資産所得「倍増」として評価されるには「1.投資助言の解禁(民間の金融機関が DC 口座に対して投資助言をする事)、2.あらかじめ定められた指定運用方法(デフォルト商品運用)を原則ターゲット・デート・ファンドやバランス型ファンド等にする事」**(2022 年 6 月 13 日付日本版 ISA の道 その 358「資産所得倍増プランに『iDeCo の改革や子供世代が資産形成を行いやすい環境整備』!」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_220613_2.pdf、2016 年 4 月 25 日付日本版 ISA の道 その 139「DC 改正法案参院可決」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_160425.pdf)**だろう。**



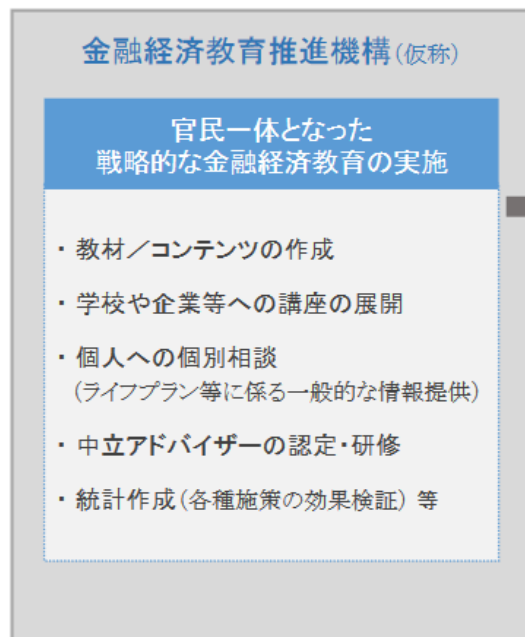
(出所: WTW「Global Pension Assets Study」、2022年4月11日付日本版ISAの道 その354「世界の年金資産が過去最高を更新、DCは5割超へ!」)

●資産所得倍増プランの目玉は NISA 抜本的拡充(恒久 NISA)よりファイナンシャル・プランナー(CFP)を持つ中立アドバイザー(中立的なアドバイザー)!?

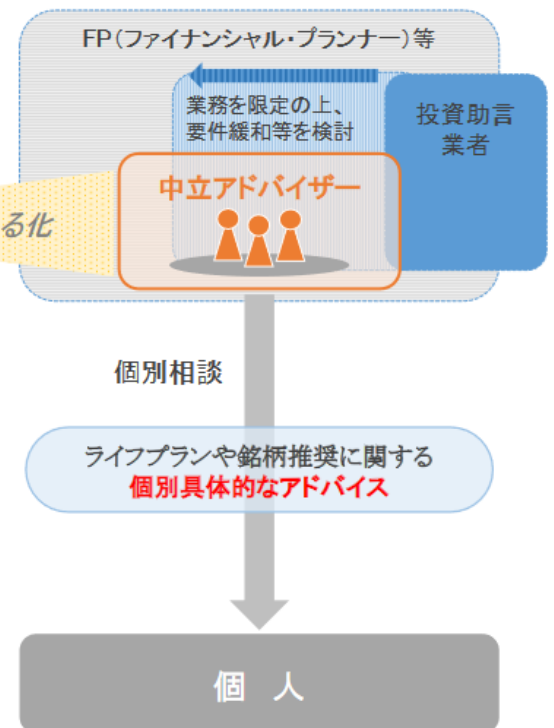
2022 年 11 月 25 日に岸田文雄首相が話した資産所得倍増プランの中に(第三の柱に)「第 3 に、**消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促す仕組みを創設することとし、中立的なアドバイザーの認定や支援を行う**ことを定めた法案を、次期通常国会に提出いたします。あわせて、**職場を通じた資産形成の促進、金融経済教育の強化、国際金融センターの実現、顧客本位の業務運営の確保**などを図り、貯蓄から投資へのシフトを実現してまいります。」(首相官邸ホームページ～ <https://www.kantei.go.jp/jp/101/kishida/actions/202211/25shisan.html>、赤い下線は当コラム筆者)とあった。

2022 年 11 月 25 日付新しい資本主義実現会議・資産所得倍増分科会「鈴木内閣府特命担当大臣(金融)提出資料」には「**個人が信頼できるアドバイザーが身近に不在。特定の金融商品の仲介業や代理店に偏らないアドバイザーの振興が重要。投資初心者層へのサポートが必要。**」▶「**機構(中立的な立場から金融経済教育を提供する「金融経済教育推進機構(仮称)」)がアドバイザーの中立性を認定。※ 認定中立アドバイザーの支援策(補助金等)も検討。リスクの低い商品(例えば、つみたて NISA や iDeCo)に対象を絞った投資助言業の登録要件の緩和を検討。※ 当局の監督体制の整備を併せて検討。**」(内閣官房ホームページ https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/starushii_shonvugi/bunkakai/sisanhotoku_dai3/siryou2.pdf、赤い下線は当コラム筆者)とあった。

1. 金融経済教育の充実・強化



2. 中立的な助言サービスの提供



4

(出所: 2022 年 11 月 25 日付新しい資本主義実現会議・資産所得倍増分科会「鈴木内閣府特命担当大臣(金融)提出資料～ https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashi_sihonsyugi/bunkakai/sianshotoku_dai3/sryou2.pdf)

以上については、既に 2022 年 11 月 15 日、東洋経済オンラインが「『NISA 恒久化』暗雲、非課税期間の延長は無理筋か」と言う見出しで次の様に報じていた(赤い下線は当コラム筆者)。「**NISA 拡充にかわるプランの目玉として、ある別計画の準備が急ピッチで進められている。家計を総合的にアドバイスするファイナンシャルプランナー(FP)資格を持つ人材を活用した、国民の金融リテラシー向上策だ。**現状、FP 資格の保有者が投資についてアドバイスをする場合、(証券外務員や保険募集人などと兼業している場合を除いて)具体的な商品名を提案してはいけないなど実務的な制約が多い。商品名に踏み込んで助言をするためには金融商品取引法に基づいて投資助言業への登録が必要だが、個人事務所など小規模事業者にとっては参入のハードルが高い。そこで**政府は、金融機関との繋がりの少ない FP 資格者を『中立アドバイザー』(仮称)と見なし、投資助言業の登録ハードルを引き下げる新たな別枠を設ける方向性を提示。**全国の金融セミナーなどに派遣し、全国津々浦々で『貯蓄から投資へ』を推進する実働部隊として活用する案を金融庁に持ちかけた。関係者によると、提案を受けた当局内では各種 FP 資格のうち、**日本 FP 協会が認定する CFP 資格取得者などに限定し、投資助言業の新枠を設ける方向で議論を進めている。この新枠で登録を受けた助言業者は、『つみたて NISA』の対象商品に限って具体論に踏み込んだアドバイスを提供できるようになる見込みだ。**ところがこの案、庁内からは不安も漏れ聞こえる。『既存の金融機関から本当に独立しているかどうか、どのように判断するか基準について曖昧なまま制度整備を急げば、手数料目当ての不適切なアドバイスが横行しかねない』(中堅幹部)というのだ。…(略)…。FP に家計の総合的なアドバイザーとしての役割を期待するのであれば、つみたて NISA だけでなく iDeCo の商品も言及できるように制度整備するのが筋だろう。しかし年末のプラン策定に向けて厚労省と調整を行う時間は残されていない。』(2022 年 11 月 15 日付東洋経済オンライン「『NISA 恒久化』暗雲、

非課税期間の延長は無理筋か」～ <https://toyokeizai.net/articles/-/632382>)

2022 年 11 月 14 日付ファンド情報も「原則の一部ルール化案浮上」および「大詰め近づく資産所得倍増プラン NISA『縦だけ恒久化』案 急浮上の FP 権限拡大」と言う見出しで次の様に報じていた(赤い下線は当コラム筆者)。「金融庁は 10 月 24 日に金融審議会顧客本位タスクフォース(TF、座長=神作裕之東京大院教授)の第 2 回会合、11 月 7 日に第 3 回会合を開いた。『顧客本位の業務運営に関する原則』(FD 原則)の実効性向上に向けた具体策として、原則の一部をルール化し、利益相反関連の開示などを義務化する方向で議論が前進した。FP 資格保有者を念頭に置いた独立のアドバイザーの活用策や、投資信託の目論見書を含む販売用資料のデジタル移行についても意見が交わされた。…(略)…。委員側からは、FP 資格者のうち金融機関からキックバックを受け取らない独立系の実務者などを念頭に、登録要件を緩和した投資助言業の新枠を設けた上で、アドバイザーのビジネスが成立するよう制度的な後押しを求める趣旨の発言が聞かれた。」(2022 年 11 月 14 日付ファンド情報「霞が関特急便」 原則の一部ルール化案浮上」～ https://www.r-ico.jp/pension/products/fund/backNumber.html/#htmlContentId_507535)、 「N) TF(金融審議会顧客本位タスクフォース)の会合では、FP 資格者の参入を想定して投資助言業のハードルを引き下げ、金融リテラシー向上に向けた実働部隊として活用する案も浮上している。B) 庁内からは FP 向けの登録要件緩和に反対意見も聞こえる。『投資助言業は既に処分事案が少なくない。零細を含めて事業者数が急増した場合、誰がモニタリングし、トラブルが生じたときに誰が責任を取るのか』(中堅幹部)と。…(略)…。N) 中立アドバイザーの議論は『官邸対策』の側面が強いようだ。FP の権限拡大と金融リテラシー向上という、政府側から突き付けられた 2 つのお題を一気に消化できるからね。K) 既存証券会社のアドバイス機能強化について業界と歩調を合わせられなかったこともあり、消去法的に FP にスポットライトが当たったという経緯もある。NISA 拡充に向けた準備が難航しているだけに、官邸スタッフの顔を潰さないよう、TF(金融審議会顧客本位タスクフォース)が近くまとめる報告書案でも中立アドバイザーの項目が 1 つの柱となりそうだ。」(2022 年 11 月 14 日付ファンド情報「大詰め近づく資産所得倍増プラン NISA『縦だけ恒久化』案 急浮上の FP 権限拡大」～ https://www.r-ico.jp/pension/products/fund/backNumber.html/#htmlContentId_507535)。

金融庁を事務局とする金融審議会「顧客本位タスクフォース」でも議論が進んでいる(https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/base/gijiroku.html、2022 年 9 月 26 日付日本版 ISA の道 その 365「顧客本位タスクフォースが新しい資本主義の資産所得倍増プランに具体策を」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_220926_2.pdf、2022 年 10 月 11 日付日本版 ISA の道 その 366「米国と英国の『顧客本位の業務運営』」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_221011_2.pdf、2022 年 11 月 14 日付日本版 ISA の道 その 368「顧客本位タスクフォースが資産所得倍増プランに盛り込む具体策」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_221114_2.pdf)。

2022 年 11 月 22 日に第 4 回が開催され(https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoji_tf/siryou/20221122.html)。中間報告(案)を公表しているが(https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoji_tf/siryou/20221122/01.pdf)、その中で「中立的なアドバイザー」は下記の通り(赤い下線は当コラム筆者)。

中立的なアドバイザー



金融商品・サービスの多様化が進む中、顧客が金融商品・サービスを比較・選定するにあたっては、顧客の立場に立ってその判断をサポートするアドバイザーの役割が重要である。また、貯蓄から資産形成へのシフトをより確実なものにしていくためには、これまでの富裕層や退職世代に加え、特に、現役世代の資産形成層が良質なアドバイスを手軽に受けられることが重要である。

顧客へのアドバイザーとなり得る主体としては、金融商品・サービスの販売に携わる金融機関等の担当者のほか、投資助言業者、金融商品仲介業者、保険代理店、金融サービス仲介業者、ファイナンシャルプランナーなど様々な業者・業態が考えられる。こうしたなか、日本のアドバイスビジネスは諸外国に比べて発展途上であることから、アドバイザーがビジネスとして成り立つよう育成していく観点からも、必要な施策を検討すべきである。

顧客の立場に立ち、特定の金融事業者や金融商品に偏らない中立的なアドバイスを普及していくためには、中立性について、考え方を整理することが重要である。諸外国⁽⁴⁾では、アドバイザーの中立性や独立性に関して、提供できる商品・サービスの範囲や、顧客からのみ報酬を得ているかどうか等に着目している。

なお、顧客以外から報酬を得ることを禁止したイギリスにおいては、顧客一人あたりの費用対効果を高める必要が生じ、アドバイザーが富裕層へのサービス提供に注力し、顧客(資産形成層)が、自らが支払いたいと思える金額で必要なアドバイスを受けられないという問題も発生している。こうした諸外国の状況、日本におけるアドバイ業務の発展状況やニーズ等を踏まえ、個人が良質なアドバイを手軽に受けられるよう環境整備を行っていくことが重要である。

まず、アドバイの対象が特定の金融事業者や金融商品に偏らない中立的なアドバイザーの見える化を進めるべきである。その際、中立性の判断に当たっては、アドバイザーが金融商品の販売を行う金融事業を兼業しているかどうか、顧客からのみ報酬を得ているかどうか、といった点を考慮することが考えられる。

こうした中立的なアドバイザーの裾野を広げ、育成していくため、国としても、IIIにおいて述べる金融経済教育の実施にあたり、その積極的な参加を促していくことが望ましい。また、中立的な助言サービスを受ける個人に対する国の支援の可能性を検討するほか、特にこうした中立的なアドバイザーが行うアドバイが投資初心者層へ広く提供されるよう、助言対象を絞った投資助言葉(例えば、つみたて NISA や iDeCo の対象商品に限定)について、監督のあり方や体制も検討しながら、登録要件の緩和を検討していくべきである(**)。

*例えば、米国における登録投資顧問業(RIA)は 31,669 社(2021 年)、CFP(北米、アジア、ヨーロッパ、オセアニアを中心に世界 25 カ国・地域で導入)の認定者は 92,055 名(2021 年)。なお、日本の投資助言葉は 1001 社(2022 年 9 月)、CFP は 24,064 名(2021 年)。

**個人向けの投資助言葉であることを念頭に、一定水準以上の知識・経験を有していることが必要であるとの意見があった。

「顧客本位タスクフォース」第 4 回で神田秀樹氏(金融審議会会長兼金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」座長、学習院大学大学院法務研究科教授)が「中立」と言うより「金融サービス助言葉者」の様に言うのが良い様に言っていた。確かに所属する金融商品取引業が無く、自らコンプライアンス責任を負うと言う意味で「金融サービス仲介業者」(2021 年 11 月 1 日～)と共通する所もあり、この様に呼ぶ方がわかりやすいかもしれない(2022 年 3 月 7 日付日本版 ISA の道 その 352「日米英のファイナンシャル・アドバイザー(米国の IFA と IBD と RIA、日本の金融商品仲介業と投資助言葉と金融サービス仲介業、英国の IFA と RFA)」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase/220307_3.pdf)。

なお、米国では「顧客の立場に立ってその判断をサポートするアドバイザー」を「中立アドバイザー/neutral advisor」とは一般的に言わない。中立という言葉を使うのなら、「金融中立アドバイザー/financially neutral advisor」であるが、それより、「フィー・オンリー・(ファイナンシャル)アドバイザー/fee-only (financial) advisor」、「フィー・オンリー RIA/fee-only RIA(RIA…Registered Investment Advisers/投資顧問業者)」、「フィデューシャリー・(ファイナンシャル)アドバイザー/fiduciary (financial) advisor」、「フィデューシャリー・(ファイナンシャル)プランナー/fiduciary (financial) planner」に近いと思われる(「顧客本位タスクフォース」中間報告(案)に「諸外国では、アドバイザーの中立性や独立性に関して、提供できる商品・サービスの範囲や、顧客からのみ報酬を得ているかどうか等に注目している。」とある)。フィー・オンリー・アドバイザーの業界団体もある(後述)。



フィー・オンリー・アドバイザー/fee-only advisor
フィデューシャリー・アドバイザー/fiduciary advisor
(フィデューシャリー・プランナー/fiduciary planner)

フィー・オンリー・アドバイザー(フィデューシャリー・アドバイザー、フィデューシャリー・プランナー)については、顧客側にもアドバイザー側にも次の様な問題・課題がある事は理解しておきたい。

一つ目の問題・課題は、2022 年 11 月 22 日の中間報告(案)で「顧客以外から報酬を得ることを禁止したイギリスにおいては、顧客一人あたりの費用対効果を高める必要が生じ、**アドバイザーが富裕層へのサービス提供に注力し、顧客(資産形成層)が、自らが支払いたいと思える金額で必要なアドバイスを受けられないという問題**も発生している。こうした諸外国の状況、日本におけるアドバイス業務の発展状況やニーズ等を踏まえ、個人が良質なアドバイスを手軽に受けられるよう環境整備を行っていくことが重要である。」(https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoi_tf/siryou/20221122/01.pdf)である(赤い下線は当コラム筆者)。「顧客本位タスクフォース」第 4 回で委員の松元暢子氏(慶應義塾大学法学部教授)も指摘したが、**アドバイス・ギャップ/advice gap およびファイナンシャル・インクルージョン/financial inclusion/金融包摂**の問題である。

英国では 10 年近く前の 2012 年 12 月 31 日に導入した RDR/Retail Distribution Review/個人向け金融商品販売制度改革でアドバイスを受けられないという問題が発生した(2013 年 10 月 21 日付日本版 ISA の道 その 32「『本家』英国で、RDR 改革がもたらした IFA 数減少によって、ISA を中心に DIY 投資家が増えて投資の危機が進行中?」~ <https://www.am.mufg.jp/text/131021.pdf>)。「**RDR 施行後、アドバイザーはプロダクト販売のコミッションが禁止され、顧客が事前に承認したフィーを顧客からもらうだけとなった。RDR 施行後、金融機関アドバイザーの 44%超、IFA の 20%がアドバイスを減らし、多くの英国国民がアドバイスから締め出された。**」とされ、米国では英国での問題を受けて、2018 年 7 月 24 日に SEC/証券取引委員会委員(共和党のピアース/Peirce 氏)が「**RDR が施行された 2013 年以降、IFA がフィー・ベースのみ提供、多くの英国国民がアドバイスから締め出された事が米国で起きる事を懸念。**」(2019 年 7 月 29 日付日本版 ISA の道 その 275「英国 IFA から考える日本版 IFA の道」~ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190729.pdf)と言っていたものだ(赤い下線は当コラム筆者)。

もう一つ目の問題・課題は、2022 年 11 月 22 日の中間報告(案)で「アドバイザーがビジネスとして成り立つよう育成していく」に関連するが、**恐ろしい J カーブ/dreaded/J-curve の問題**である。「**ブローカー業務からアドバイス業務に移行する事は拡張性の高いビジネスモデルで検討すべきだが、その直後は、コミッション収入の減少によって一時的に業績が悪化する“恐ろしい J カーブ/dreaded/J-curve”になる場合がある。**」(経営陣のコミットメント、アドバイスプロセス・ソフトウェア、アドバイス・ポートフォリオ・ソリューションなどが重要な鍵。)(2022 年 1 月 31 日付日本版 ISA の道 その 350「アドバイスの付加価値」~ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_220131_2.pdf)。



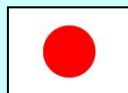
アドバイス・ギャップ/advice gap
ファイナンシャル・インクルージョン/financial inclusion/金融包摂
恐ろしい J カーブ/dreaded/J-curve

●日米の CFP/サーティファイド ファイナンシャル プランナー比較、 米国で注目されるフィーオンリー・アドバイザー/フィデューシャリー・アドバイザー

資産所得倍増プランの目玉として注目を浴びる事となった「中立的なアドバイザーもしくは中立アドバイザー」だが、「金融経済教育推進機構(仮称)」がアドバイザーの中立性を認定、認定中立アドバイザーとなるのは、日本 FP 協会が認定するサーティファイド ファイナンシャル プランナー/Certified Financial Planner/CFP 資格取得者などのうち、金融機関との繋がりが少ない者と言う。

日本の CFP については 2022 年 10 月 24 日開催「顧客本位タスクフォース」第 2 回でオブザーバーの日本 FP 協会(上松茂樹・常務理事)が話している(2022 年 10 月 24 日開催「顧客本位タスクフォース」第 2 回資料… https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoi_tf/siryou/20221024.html、議事録… https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoi_tf/gijiroku/20221024.html)。次頁の通り(赤い下線は当コラム筆者)。

「御議論の中で、アドバイザーをめぐる課題が挙がっております。その中で、ファイナンシャルプランナー、FP も言及されておりますので、その点に関連してコメントをさせていただければと思います。



まず、FP の資格についてであります。本日の資料 15 ページ(下記)にもありますように、日本 FP 協会はファイナンシャルプランナー、FP の資格認定を行っております。 CFP と AFP という 2 種類の FP 資格を認定していますが、CFP は国際標準の上級資格です。 この CFP と AFP は、まず国家検定である FP 技能検定に合格しなければなりません。 その上でさらに、顧客の最善の利益を追求するという、当協会の会員倫理規程の遵守が課せられていること。 また、継続教育を義務として、知識をブラッシュアップし、2 年ごとに資格更新するという資格認定の要件があります。 FP は個々人のライフプランを踏まえた家計に関する包括的なアドバイスを主眼としていますが、多くの FP の中でも、今申し上げた資格要件を備えた CFP 認定者、AFP 認定者の中には、このたび求められているアドバイザーの適任者が相当数いらっしゃると思います。

なお現在、資料のとおり、CFP 認定者は約 25,000 名、AFP 認定者は約 160,000 名ですが、これらの資格認定者は様々な業種の方がいらっしゃいます。 **中立的という観点から、例えば業種として、FP の実務家及び税理士など士業等と兼務されている実務家として登録されている方々は、約 12,000 名となっております。**

もう 1 点、日本 FP 協会には、これらの CFP 認定者、AFP 認定者による FP 普及活動の支部組織が各都道府県にあります。 一般生活者を対象に、ライフプランニングに関するセミナーや FP 相談会を実施しており、セミナー参加者は、コロナ前で年間約 20,000 名となっております。 また、当協会では、CFP 認定者を中心に、各省庁や自治体の事業にセミナー講師や相談員を派遣し、適切に業務を行い、評価されている実績がございます。 このように CFP 認定者、AFP 認定者によって、全国的に FP の派遣体制を整えることが可能であります。 こうした理由から、**中立的なアドバイザーの活用、金融リテラシーの向上に向けて、当協会としましても貢献できるものと考えております。」**

Ⅲ アドバイザー

アドバイザーを巡る課題

- 前回、「販売会社と家計には利益相反の関係もあるため、顧客目線で金融商品・サービスを比較するにあたっては、顧客の主体的な行動をサポートするアドバイザーの役割が重要である」との意見があった。
- 「良質なアドバイスを手軽に受けられるようにするため、誰がアドバイザーとしてそうしたアドバイスを提供するかともあわせて考えるべき」との意見もいただいたが、この点についてどのように考えるか。

	第一種金業業者	投資助言・代理業者	金融商品仲介業者	ファイナンシャル・プランナー (FP)
業登録	あり(金商法)			なし
アドバイスの位置付け	個別の有価証券の販売・勧誘に付随して、無償で助言を行う。	顧客の投資判断等に関する助言を有償で行う。 (有価証券の具体的な銘柄名にも言及可)	証券会社等の委託を受けて、個別の有価証券の販売の媒介を行っている。勧誘に伴ってアドバイスをしている業者もある。	一般的に、顧客のライフプラン等に合わせた貯蓄、投資、保険、相続・事業承継等についての助言を有償で行っている。 (有価証券の具体的な銘柄名には言及不可)
アドバイザー(個人)の資格	販売にあたり、外務員登録が必要	不要	販売の媒介に当たり、外務員登録が必要	FP技能検定(国家資格) 日本FP協会認定資格(民間資格) ※FP技能士を名乗るためには資格が必要
顧客から受領する報酬等	顧客から(助言の対価ではなく)販売手数料等を受け取る。	顧客から助言の対価として報酬を受け取る。	所属先の証券会社等経由で、顧客から(助言の対価ではなく)手数料等を受け取る。	契約内容に基づき、顧客から報酬を受け取る。 (利益相反構造については、個々の契約次第)
数	308業者 (2022年8月末現在)	999業者 (2022年8月末現在)	789業者(うち法人は660) (2022年8月末現在)	・FP協会認定 AFP:162,217名 CFP: 25,172名 (2022年10月時点) ※FPのみ法人数ではなくアドバイザー数を記載

(注1) 表中の数は、金融庁「金融商品取引業者登録一覧(2022年8月)」、「金融商品仲介業者登録一覧(2022年8月)」、日本FP協会「CFP®認定者・AFP認定者数データ」より引用。

(注2) 「市場ワーキング・グループ報告書」(2020年8月)において、「アドバイザーとなり得る主体としては、金融商品・サービスの販売に携わる金融機関等の担当者のほか、投資助言・代理業を営む者、金融商品仲介業者、保険代理店、金融サービス仲介業者、ファイナンシャルプランナーなど様々な業者が考えられる。」とされている。表では、主に有価証券に関連するアドバイスを担い得る業態について整理した。

- 15 -

(出所: 2022 年 10 月 24 日開催「顧客本位タスクフォース」第 2 回資料 2 / p.15… https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoonitf/siryou/20221024.html)

アドバイザーの先進国である米国の CFP が知りたい(英国の CFP は 2019 年 6 月 24 日付日本版 ISA の道 その 270「ファイナンシャル・プランナー最新動向」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190624.pdf>)。 下記図表は日米の CFP 比較である。

日米のCFP比較

2022年11月25日現在

		 日本のCFP® CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®/ サーティファイド ファイナンシャル プランナー®	 米国のCFP® CFP® professionals/ Certified Financial Planner
1	人数	CFP 25,175名 (2022年11月) 参考: AFP認定者162,322名(2022年11月)、FP技能士1,030,977名/日本FP協会・1,594,391名/金財(2002～2022年度の資格取得者数累計)、税理士登録者80,441名(2022年10月末)、弁護士43,206名(2021年3月末)。	CFP 93,786名(2022年11月)
2	CFP認定者		
2	年代別・男女別比率	CFP・AFP認定者 49歳以下が50%、59歳以下が83% (2022年7月)	49歳以下が53.4%、59歳以下が76.2% 男性76%・女性24% (2022年11月)
3	年会費	20,000円 (CFP新規登録料5,000円を除く)	455 ^{ドル} (annual CFP® certification fee)
4	受験資格・認定要件	あり (※1参照)	あり (※2参照)
5	CFP試験		
5	試験日	毎年6月・11月 7月・12月に合格発表	年3回、3月・7月・11月 約4週間後に合格発表
6	合格率/Pass Rates	金融資産運用設計34.3%～相続・事業承継設計39.8% (2022年6月、受験者総数に対する合格者輩出率は6.8%)	66% (2022年7月)
7	CFP認定組織	日本FP協会(JAFP)	CFP Board (サーティファイド・ファイナンシャル・プランナー・ボード)
8	雇用形態・顧客数	被雇用者が69%。顧客数101～500名が最多で23%。	82%が金融サービス会社に雇用。顧客数100名超が52%。
9	FP実態調査		
9	典型的な顧客	40代、金融資産1,000～2,000万円未満。	40歳以上、年収10万～30万 ^{ドル} 、純資産100万～200万 ^{ドル} 。
10	収入形態	相談料による収入はCFP®資格認定者で8割弱。提案書作成料4割、コミッション収入3割、個人顧客顧問料を得ている者は27%。1時間あたりの相談料は、5,000～6,000円未満が最多で37%。	「フィーとコミッション」が半数、「フィーのみ」44%、「コミッションのみ」7%。時間制を採用する場合は、1時間100 ^{ドル} ～が2割。

※1: 日本のCFPは、AFP認定者または協会の指定する大学院で所定の課程を修了した者が、CFP資格審査試験6課目に合格し、CFPエントリー研修の受講・修了と通算3年以上の実務経験、日本FP協会が定める会員倫理規程等を遵守、2年毎の資格更新および単位取得が資格認定の要件(日本FP協会～<https://www.jafp.or.jp/aim/cfp/nintekyouku/>)。AFPは、AFP認定研修の受講・修了と2級FP技能検定(国家検定)の合格という要件を満たし、日本FP協会へ登録・協会が定める会員倫理規程等を遵守することでAFP資格が付与される(2年毎の資格更新と継続教育単位取得が必要)。FP技能士は、1級、2級、3級の等級があり、学科試験と実技試験、両方に合格すると、等級ごとに「ファイナンシャル・プランニング技能士」と名乗ることができる。受験資格は、2級がAFP認定研修の修了者、3級FP技能検定の合格者、2年以上の実務経験のいずれかに該当する者。1級の学科試験は2級FP技能検定の合格かつ1年以上の実務経験者、実技試験はCFP認定者または1級の学科試験合格者など。CFP認定者は1級の学科試験が免除。

※2: 米国のCFPは、認定大学の学士号以上を取得し、CFPボードが認可する大学等にて教育課程を履修・修了後、資格認定試験に合格、フルタイムで3年間以上のパーソナル・ファイナンシャル・プランニング実務経験が必要となる。倫理原則などCFPボードの諸規程を遵守、2年毎の資格更新で単位取得が義務となっている。

(出所: 日本は日本ファイナンシャル・プランナーズ協会、一般社団法人金融財政事情研究会、「2021年度 ファイナンシャル・プランナー実態調査 結果報告書」、米国はCFP ボード/Certified Financial Planner Board of Standards Inc(米国 CFP 資格認定委員会)、College for Financial Planning「2022 Survey of Trends in the Financial Planning Industry」資料を参考に三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

米国の CFP の規制は SEC/証券取引委員会のレギュレーション・ベスト・インタレスト/最善の利益規制/Regulation Best Interest/Reg BI より厳しい。 CFP 認定組織である CFP ボード/Certified Financial Planner Board of Standards/CFP Board の「倫理規定と行為基準/code of ethics and standards of conduct」を CFP は遵守、顧客へファイナンシャル・アドバイスを提供する際にフィデューシャリーとして行動しなければならない (2022 年

10 月 11 日付日本版 ISA の道 その 366「米国と英国の『顧客本位の業務運営』」～ https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.221011_2.pdf 、CFP との関係は 2020 年 8 月 28 日付日本版 ISA の道 その 314「ゼロ化とコロナ禍と規制強化の中で米大手金融機関は無料のロボアドバイザー等デジタル・ツールでフリーミアム・モデルを採用」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.200828.pdf>)。

ブローカー・ディーラー(証券会社)にかかる Reg BI は忠実義務/duty of loyalty を含まないが、CFP にかかる「倫理規定と行為基準規制は忠実義務/duty of loyalty を含む。

その為、「CFP であれば、フィデューシャリーとして行動すると確信出来る/You can be sure your financial advisor will act as a fiduciary。」(2022 年 5 月 9 日付 KDOW-AM「Can You Trust a Financial Advisor to Always Act in Your Best Interests?」～

<https://kdow.biz/news/politics/can-you-trust-a-financial-advisor-to-always-act-in-your-best-interests/cbf4983e581dfac1aa5fa0dd38781b3>)と言われる。ただ、それは「CFP が一般的にフィ

デューシャリーである」(2022 年 7 月 15 日付 Forbes Advisor「How Fiduciary Duty Impacts Financial Advisors」～ <https://www.forbes.com/advisor/investing/financial-advisor/what-is-fiduciary-duty/>)からである。「取引開始前に、その CFP がフィデューシャリーとして行動している事/acting as a fiduciary

を確認すべきである。」(2022 年 7 月 15 日付 Forbes Advisor「How Fiduciary Duty Impacts Financial Advisors」～ <https://www.forbes.com/advisor/investing/financial-advisor/what-is-fiduciary-duty/>)。

[is-fiduciary-duty/](https://www.forbes.com/advisor/investing/financial-advisor/what-is-fiduciary-duty/))。

また、CFP ボードは CFP にフィデューシャリーとして倫理規定と行為基準を遵守させるべく CFP の不正行為の検査・執行をしていると言う。しかし、これについて、2019 年のウォール・ストリート・ジャーナル/Wall Street Journal で「CFP ボードは CFP に規制当局より高い基準を課しているものの、CFP ボードのサイト(<https://www.letsmakeaplan.org/>)の不正行為情報は規制当局のサイトの不正行為情報より少なかった/The Certified Financial Planner Board of Standards, which runs LetsMakeAPlan.org, doesn't inform users about customer complaints, regulatory skirmishes and other problems.」(2019 年 7 月 30 日付 WSJ「Looking for a Financial Planner? The Go-To Website Often Omits Red Flags」～ https://www.wsj.com/articles/looking-for-a-financial-planner-the-go-to-website-often-omits-red-flags-11564428708?mod=article_inline)と報じた事がある。この WSJ 記事を受け、CFP ボードは 2019 年 12 月にアドバイザー監視強化計画を発表、SEC/証券取引委員会執行部門で 20 年間勤務した人間を役員に任命、不正行為の証拠を検出する専任のスタッフを揃えた(2019 年 12 月 17 日付 WSJ「CFP Board to Tighten Oversight of Financial Advisers」～ <https://www.wsj.com/articles/cfp-board-to-tighten-oversight-of-financial-advisers-11576626090>)。

だが、それでもアドバイス業界の第一人者/advice industry guru であるマイケル・キッチェス/Michael Kitces 氏(フイー・オンリー・アドバイザーやフィデューシャリー・ファイナンシャル・アドバイザーの業界団体の一つである XY プランニング・ネットワーク/XY Planning Network/XYPN 共同設立者)は「CFP ボードは、より高い行動基準を主張しているが、多くの場合、他の規制当局のより低い基準に基づいて執行措置を講じているだけである。CFP ボードはアドバイザーの不正行為を判断する為に依然として第三者の情報源にほぼ依存しており、執行措置も規制・法制度に存在するものである。CFP ボードは顧客への返還を要求したり、アドバイザーに罰金を課したり、内部告発者に報奨金を支払ったりする事は出来ない。CFP ボードは 501(c)慈善団体であって積極的に規制する権限を与えられた規制当局ではない為、非常に限られた検査と執行の手段で活動している。」(2022 年 9 月 22 日付 Citywire「Inside the CFP Board's revamped detection process」～ <https://citywire.com/ria/news/inside-the-cfp-board-s-revamped-detection-process/a2397893?ref=international-usa-ria-latest-news-list>)。

つい最近の 2022 年 11 月 14 日に米国 CFP ボードは倫理規定と行為基準を改正、それに合わせ、執行手順/enforcement procedures を新しくする案を出した(2022 年 11 月 14 日付 CFP Board「CFP Board Requests Comments on Proposed Revisions to Procedural Rules」～ <https://www.cfp.net/news/2022/11/cfp-board-requests-comments-on-proposed-revisions-to-procedural-rules>)。それによると、暫定停止命令/interim suspension order の対象となった CFP は、2 年以内に復職申立て/petition for reinstatement をしなければならず、そうしなければ資格が取り消される可能性があると言う。復職申立ては“改善の証拠と認定の適合性/rehabilitation and fitness for CFP certification”を示す必要がある。2023 年 1 月 23 日までパブリック・コメントを受け付け CFP ボードは案を修正出来る。その後、最終勧告を提示、採用する可能性がある。日本の資産所得倍増プランの中にあった「消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促す仕組みを創設することとし、中立的なアドバイザーの認定や支援を行うこと。」(2022 年 11 月 25 日付岸田文雄首相「資産所得倍増プラン」～ https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/actions/202211/25shisan.html)はアドバイザーの先進国である米国でも現在進行形である。



(出所: Certified Financial Planner Board of Standards/CFP Board, Financial Planning Standards Board/FPSB)

なお、米国 CFP の資格認定委員会は、米国ワシントン D.C.にある非営利公益法人の CFP ボード/Certified Financial Planner Board of Standards/CFP Board となっている(創設: 1985 年、参加: 92,055、<https://www.cfp.net/>)。米国コロラド州にあるファイナンシャル・プランニング・スタンダード・ボード/Financial Planning Standards Board/FPSB と言う団体もあり、ここは CFP 資格を世界の生活者に一層信頼されるグローバル・ライセンスにすることを目的として 2004 年に発足した国際組織で、世界の CFP 商標権を所有・管理している(創設: 2004 年、参加: 203,312～ <https://www.fpsb.org/>)。

CFP ボードは 2007 年 11 月に FPSB にメンバー組織として加入している。

業界(サポート)団体は、米国のファイナンシャル・プランニング協会/Financial Planning Association/FPA が代表的であり(創設: 1969 年の IAFP と CFP 認定者の ICFP が合併して 2000 年、参加: 22,000 ~ <https://www.financialplanningassociation.org/>)、日本 FP 協会/日本ファイナンシャル・プランナーズ協会/Japan Association for Financial Planners/JAFP(創設: 1987 年、参加: 187,634 ~ https://www.jafp.or.jp/about_jafp/network/)と提携している。日本 FP 協会と同様、コミッション・アドバイザーもフィー・オンリー・アドバイザーも参加している。



(出所: Financial Planning Association/FPA)

フィー・オンリー・アドバイザーやフィデューシャリー・ファイナンシャル・アドバイザーの業界団体もある。下記の通り。

1. パーソナル・ファイナンシャル・アドバイザー協会
/National Association of Personal Financial Advisors/NAPFA
(創設: 1983 年、参加: 4,400 超 ~ <https://www.napfa.org/>)
2. ギャレット・プランニング・ネットワーク
/Garrett Planning Network
(創設: 2000 年、参加者: 約 250 ~ <https://www.garrettplanningnetwork.com/>)
3. XY プランニング・ネットワーク
/XY Planning Network/XYPN
(創設: 2014 年、参加者: 1,600 以上 ~ <https://www.xyplanningnetwork.com/>)
4. アライアンス・オブ・インクルーシブ・プランナー
/Alliance of Comprehensive Planners/ACP
(創設: 1995 年、参加者: - ~ <https://www.acplanners.org/home>)



(出所: National Association of Personal Financial Advisors/NAPFA, Garrett Planning Network, XY Planning Network/XYPN, Alliance of Comprehensive Planners/ACP)

米国では今、CFP がロボアド(バイザー)の中で活躍している。 2019 年 4 月 1 日にチャールズ・シュワブ/Charles Schwab が **CFP を持つ人間からのアドバイスである事とサブスクリプション・フィーを使う事を売り物とした新しいハイブリッド・ロボアド(人間アドバイザー付きロボアド)「シュワブ・インテリジェント・ポートフォリオ・プレミアム」**を登場させた通り、アドバイザー業界にとって重要な資格であり、ビジネスとなっている(2019 年 4 月 22 日付日本版 ISA の道 その 263「アドバイザーのフィーにサブスクリプション(リタイナー)・フィー!? 革新を生んだ『ウォール街のメーデー』に匹敵するシュワブの戦略」～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190422.pdf>)。

米国ではコミッション無料にとどまらず、**アドバイザー・フィー/Advisory Fees にも「無料」が目立ち、人間アドバイザー/human advisor/live advice service(電話やメール、チャット)を付加価値とする事が重要となっている。そこに有償オプション(プレミアムと呼ばれる事が多い)により CFP と無制限の電話(・メール・ビデオチャット)を売り物としているのだ。無料のロボアド等デジタル・ツールで新規顧客開発をし、そこから収益化する「フリーミアム・モデル」**である(2020 年 8 月 28 日

付日本版 ISA の道 その 314「ゼロ化とコロナ禍と規制強化の中で米大手金融機関は無料のロボアド等デジタル・ツールでフリーミアム・モデルを採用」～

<https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.200828.pdf>)。

チャールズ・シュワブ以外、バンガード/Vanguard(CFP が多いアドバイザーと無制限の電話・メール・ビデオチャット)、ベターメント/Betterment(CFP と無制限電話)、エルベスト/ELLEVEST(CFP と無制限電話←通常年 675 万)、ソーファイ/SoFi/ソーシャル・ファイナンス/Social Finance(CFP と無料・無制限電話・ビデオ)など多々のアドバイザー会社で採用されている。

米国主要ロボアドバイザー/Robo-Advisor 預り残高の大きい順 TOP10

2022年9月20日 入手

名前	預り残高 /AUM(億 円)	最小 投資額/Account Minimum	アドバイザー・フィー/Advisory Fees	損益通算 /tax-loss harvesting	老後資産の 取り崩し機能	特徴等	
						人間アドバイザー/human advisor/live advice service(電話やメール、チャット)	その他
1 エデルマン・ファイナンシャル・エンジン /Edelman Financial Engines	353,361	5千 ^万 ドル	年1.75%(40万 ^{ドル} 以下)・(40～75万 ^{ドル} ・部分1.25%、 75～100万 ^{ドル} ・部分1.00%、100～300万 ^{ドル} ・部分0.75%、 300～1000万 ^{ドル} ・部分0.60%、1000～2500万 ^{ドル} ・部分0.50%)	○	○	○	MoneysMyLife—MoneyMyLife Best Robo-Advisor Promotions September 2022 (Automated Investing) のコメント。 エデルマン・ファイナンシャル・サービスと、ノーベル経済学 賞受賞のウィリアム・シャープ氏が共同創業者の401k加入 者向けオンライン・退職プランニング投資アドバイザーのファイ ナンシャル・エンジンズが合併・誕生(2018年)。
2 バンガード/Vanguard	326,156	PAS 5万 ^{ドル} DA 3千 ^{ドル}	パーソナル・アドバイザー・サービス(PAS) 年0.30%(500万 ^{ドル} 未満の場合、500 ～1000万 ^{ドル} ・部分0.20%、1000～2500万 ^{ドル} ・部分0.10%、2500万 ^{ドル} ・超の部分 0.05%) デジタル・アドバイザー(DA) 年0.15%	×	○	×	DA× PAS(○)CFPが多いアドバイザーと無制限 の電話・メール・ビデオチャット(～下記参 照)
3 モーニングスター/Morningstar	127,907	0 ^{ドル}	年0.1～0.5%	—	—	—	米国の投資最大手、人間味/Human Touchでベストなロボ ット(MoneysMyLife)。
4 フィデリティ/Fidelity	106,488	Fidelity Go 0 ^{ドル} PPA 25000 ^{ドル}	フィデリティ・ゴー/Fidelity Go 1万 ^{ドル} 未満無料(エクスペンシス無料)投資で 全て無料(1万 ^{ドル} 以上5万 ^{ドル} 未満月3 ^{ドル} ・5万 ^{ドル} 以上年0.35% パーソナライズド・プランニング&アドバイス(PPA) 年0.5%	×	△ (DCプラン向け連 続貯蓄取り崩し 機能)	×	2020年にプランニングの出来る無料携帯アプリ、1万 ^{ドル} 未 満でアドバイザー・フィーもエクスペンシスも全て無 料。フィデリティ顧客向けでベストなロボアド (MoneysMyLife)。
5 チャールズ・シュワブ/Charles Schwab	92,614	インテリジェント・ポート 5000 ^{ドル} (未満も可) プレミアム25000 ^{ドル}	インテリジェント・ポート無料(デジタルのみ) プレミアム当初300 ^{ドル} ・で月30 ^{ドル} 。 別途ETFエクスペンシス0.08%～0.24%	△ (5万 ^{ドル} 超)	○	×	インテリジェント・ポート× プレミアム○(CFPと無制限電話 ～下記参照)
6 ベターメント/Betterment	41,182	デジタル 0 ^{ドル} プレミアム 10万 ^{ドル}	デジタル年0.25%(1年間無料) プレミアム0.40% 200万 ^{ドル} ・超は年0.30%。別途ETFエクスペンシス0.07%～0.17% (Wealthfront Risk Parity Fundは0.11%)	○	○	○	デジタル△(有料) プレミアム○(CFPと無制限電話 ～下記参照)
7 ウェルスフロント/wealthfront	30,264	500 ^{ドル}	年0.25%(5千 ^{ドル} 以下無料) 別途ETFエクスペンシス平均0.08% (Wealthfront Risk Parity Fundは0.11%)	○	○	×	2008年設立だが現ビジネスは2011年12月より、2018年に ファイナンシャル・プランニングの出来る無料携帯アプリ。 2021年末にUBSが買収。ビキリーにベストなロボアド (MoneysMyLife)。
8 パーソナル・キャピタル /Personal Capital	27,815	10万 ^{ドル}	100万 ^{ドル} ・まで年0.89%、300万 ^{ドル} ・まで0.79%、500万 ^{ドル} ・まで0.69%、1000万 ^{ドル} ・まで 0.59%、1000万 ^{ドル} ・超0.49% 別途エクスペンシス平均0.08%	○	○	○	無料の基本ファイナンシャル・プランニングの出来るダッ シボードを持つ。富裕層向けにベストなロボアド (MoneysMyLife)。2020年にエンバ(バー)リタイアメント /Empower Retirementが買収。
9 TD アメリトレード/TD Ameritrade	26,409	5千 ^{ドル} (預り金次第で500 ^{ドル})	年0.30% 別途エクスペンシス0.06%～0.07%	○	×	×	モーニングスター・Morningstarがポートフォリオを構築。 チャールズ・シュワブ/Charles Schwabが買収。
10 ガイデッド・チョイス/GuidedChoice	7,545	0 ^{ドル}	年0.45%	—	—	—	1999年創立。
合計	1,201,909						

*CFP—Certified Financial Planner。2019年6月24日付日本版ISAの道 その270「ファイナンシャル・プランナー最新動向」CFPも注目する米国で大きな話題のSECルールのその後—英国のCFP/サティ/ファイド/ファイナンシャル・プランナーとチャータード・ファイナンシャル・プランナー—」<https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190624.pdf>
及び2019年7月22日付日本版ISAの道 その274「米国版「顧客本位の業務運営」」<https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190722.pdf>、2019年4月22日付日本版ISAの道 その263「アドバイザーのフィーにサブスクリプション(リタイナー)・フィー!? 革新を生んだ『ウォール街のメーデー』に匹敵するシュワブの戦略」<https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.190422.pdf>、2022年9月26日付日本版ISAの道 その365「顧客本位タスクフォースが新しい資本主義の資産所得増進プランに具体策を! ~米国のエデルマン・ファイナンシャル・エンジンズとチャールズ・シュワブ~」<https://www.am.mufg.jp/text/oshirase.220926.2.pdf> を参照。

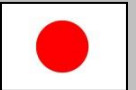
(出所: 各社HP、Candor Capital Wealth Management「The Robo Report」及びMoneysMyLife「Best Robo-Advisor Promotions September 2022 (Automated Investing)」等より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が和訳・作成)

日本で資産所得倍増プランの目玉として注目を浴びる事となった「中立(的な)アドバイザー」であるが、米国では CFP がフィーオンリー・アドバイザー/フィデューシヤリー・アドバイザーとしてずっと注目されビジネスにもなっている。

以上だが、日本の政府とアドバイザー業界には、米国の CFP などアドバイザーの規制やビジネスの動向をしっかりと調べ、十分考え、日本の貯蓄から投資へのシフトを実現、家計の資産所得の倍増を達成してほしいものである。

※1: 日本の税制改正大綱公表とシステム開発…。

2022 年 11 月 18 日に自由民主党・公明党/与党は税制調査会総会を各々開き、2023 年度(令和 5 年度)税制改正の議論を本格化した。 2022 年 12 月中旬、与党税制改正大綱を公表する予定である。



2022 年度と 2021 年度は 12 月 10 日公表、2020 年度は 12 月 13 日だった(2019 年度と 2018 年度は 12 月 14 日、2017 年度は 12 月 8 日、2016 年度は 2 月 16 日)。 2015 年度の様に 12 月 30 日と言う事もある(2013 年度の 2013 年 1 月 24 日公表は 2012 年 12 月 16 日投開票の衆院選があった為)。

メディアは、「D) NISA 恒久化に向けた準備が難航しているようだ。 I) 岸田文雄首相は 9 月にニューヨーク証券取引所で恒久化を明言し後に引き下がれない状況だが、政府が目指す 2024 年 1 月の新制度開始には業界のシステム改修が間に合いそうにない。」(2022 年 11 月 14 日付ファンド情報「大詰め近づく資産所得倍増プラン NISA『縦だけ恒久化』案 急浮上の FP 権限拡大」～ https://www.a-ico.jp/pension/products/fund/backNumber.html?htmlContentId_507335)、「政府は当初、2024 年 1 月の新制度移行を目指していたものの、金融機関側のシステム改修に想定以上の時間が掛かることが判明したのだ。…(略)…。手数料水準の低い投資信託に売買が偏りがちな NISA 制度は証券会社や銀行にとって、ほとんど儲けにつながらないとされる。業界側からは『政権としては実績作りを急ぎたいのかもしれないが、見返りが期待できないシステム改修のために、事業者がコストとリスクを引き受けなければいけない意味がわからない』(地銀幹部)と不満も漏れ聞こえる。」(2022 年 11 月 15 日付東洋経済オンライン「『NISA 恒久化』暗雲、非課税期間の延長は無理筋か」～ <https://toyokeizai.net/articles/-/632382>)、「現在の NISA の期限が 23 年で切れて、24 年から新しい制度に移行しなければならないが、その細目が固まらないうちにシステム開発を発注することができない。…(略)…。現行のつみたて NISA の制度をベースに、(1)恒久化と(2)無期限化は、ぜひ今回決めてしまいたい。(1)、(2)、(3)～非課税で運用できる資産の金額～は既存のつみたて NISA のシステムの限度を変えるだけなので、システム上の制約はないはずだ。」(2022 年 11 月 16 日付ダイヤモンド・オンライン「『NISA 拡充策』を幻にするな、投資家と金融庁の正念場」～ <https://diamond.jp/articles/-/312959>)と言う(赤い下線は当コラム筆者)。

システム開発の問題が言われている。ただ、2014 年 1 月 1 日からの NISA(創設当時は「日本版 ISA」)は 2013 年 1 月 24 日に公表された 2013 年度(平成 25 年度)税制改正大綱で決まった(10%軽減税率廃止と共に…2013 年 2 月 1 日付日本版 ISA の道 その 1「軽減税率打ち切りと日本版 ISA 導入を前にして起こりそうなこと」～ <https://www.am.mufg.jp/text/130201.pdf>)。 2012 年 12 月 16 日投開票の衆院選(現与党が 3 分の 2 確保)があった為に大綱の公表が大幅遅延となったものの、この大綱で「口座開設期間: 10 年間(2014～2023 年)、非課税期間: 5 年間」の日本版 ISA(現 NISA)が創設された。ちなみに、この時の金融庁要望(2012 年 9 月 7 日)は「口座開設期間: 恒久化、非課税期間: 5 年間」であり、創設時から「恒久化」は要望通りとならなかった(2013 年 4 月 1 日付日本版 ISA の道 その 6「税制改正法が参院で可決・成立! 法律・政省令も公布され、日本版 ISA が実務段階へ!!」～ <https://www.am.mufg.jp/text/130401.pdf>)。

日本版 ISA(現 NISA)が創設時の 2013 年 3 月 28 日に日本証券業協会は「法案が成立した後、証券会社等では直ちに日本版 ISA の事務及びシステムに係る対応が必要となる。…(略)…。証券会社をはじめとする金融機関の日本版 ISA に係る対応準備期間は半年程度しかない。日本証券業協会は、速やかに必要な事項を税務当局等に確認のうえ、日本版 ISA の証券会社の事務やシステム対応に係る実務上の取扱い、契約の雛型等を取りまとめ、証券会社に対し周知する必要がある。」(2013 年 3 月 28 日付日本証券業協会「日本版 ISA の円滑な導入に向けた取り組みに係る提言」～ https://www.jsda.or.jp/about/teigen/iken/files/jijodoryoku_wg_teigen.pdf 、2013 年 4 月 1 日付日本版 ISA の道 その 6「税制改正法が参院で可決・成立! 法律・政省令も公布され、日本版 ISA が実務段階へ!!」～ <https://www.am.mufg.jp/text/130401.pdf>)と言っていた(赤い下線は当コラム筆者)。そして日本版 ISA(現 NISA)は創設されたのだ。

10 年近く経過した今、「業界のシステム対応が難しいのであればやむを得ない面もあるが、報道に困惑した表情を見せる証券関係者は少なくない。ちょうど 16 日は日本証券業協会・森田敏夫会長の定例会見。本紙記者がこの件で質問したところ、『ヒアリングの中で多くの会社(証券会社)がなんとか対応できる方向と聞いている。(政府方針に)合わせる事が重要』との回答が返ってきた。」(2022 年 11 月 21 日付日本証券新聞「どうなる“NISA 迷走劇”―万難排し恒久化を! 『貯蓄から資産形成へ』の切り札に!!」)と言われている(赤い下線は当コラム筆者)。

掲載した和訳は、当コラム筆者が作成した英文記事の参考抄訳であり、英語の原文と抄訳内容に相違がある場合には原文が優先します。

以 上

三菱 UFJ 国際投信【投信調査コラム】日本版 ISA の道 バックナンバー：
「各年… <https://www.am.mufg.jp/market/report/investigate.html> 」、
「2013 年 2 月 1 日付日本版 ISA の道 その 1 から一気に見る/検索する…
<https://www.am.mufg.jp/smp/market/report/investigate.html> 」。

三菱 UFJ 国際投信株式会社 商品マーケティング企画部 企画グループ
松尾 健治(kenji-matsuo@am.mufg.jp)、
窪田 真美(mami1-kubota@am.mufg.jp)。

本資料に関してご留意頂きたい事項

- 当資料は日本版ISA(少額投資非課税制度、愛称「NISA/ニーサ」)に関する考え方や情報提供を目的として、三菱UFJ国際投信が作成したものです。当資料は投資勧誘を目的とするものではありません。
- 当資料中の運用実績等に関するグラフ・数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。また、税金、手数料等を考慮しておりませんので、投資者の皆様の実質的な投資成果を示すものではありません。市況の変動等により、方針通りの運用が行われない場合もあります。
- 当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 当資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性等を保証するものではありません。
- 当資料に示す意見等は、特に断りのない限り当資料作成日現在の筆者の見解です。
- 投資信託は、預金等や保険契約とは異なり、預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- 投資信託は値動きのある有価証券を投資対象としているため、当該資産の価格変動や為替相場の変動等により基準価額は変動します。従って投資元本が保証されているわけではなく、基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。
- 投資信託は、販売会社がお申込みの取扱いを行い委託会社が運用を行います。
- 投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡しする最新の投資信託説明書(交付目論見書)の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
- クローズド期間のある投資信託は、クローズド期間中は換金の請求を受け付けることができませんのでご注意ください。
- 投資信託は、ご購入時・保有時・ご換金時に手数料等の費用をご負担いただく場合があります。



三菱UFJ国際投信

三菱UFJ国際投信株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第404号
加入協会：一般社団法人投資信託協会
一般社団法人日本投資顧問業協会