

FP からみた「若年層投資ビギナーに潜むリスク」と金融事業者の在り方



黒田尚子 FP オフィス代表 黒田 尚子

～要旨～

本稿では、20～30代の若年層の投資の現状を踏まえ、金融庁の金融リテラシー調査等および筆者のFPとしての知見等に基づき、若年層投資ビギナーのリスクと金融事業者の在り方を考察した。近年、つみたてNISAの口座開設数の約半分を20～30代が占めるなど、若年層投資家の存在が目立ってきている。一方、若年層は、相対的に金融リテラシーが低く、リスク性商品の内容を理解しないまま購入するケースも見受けられる。また、投資経験のある若年層ほど、金融リテラシー・ギャップのマイナス幅が大きく、自己の金融リテラシーへの過剰な自信が金融トラブルを引き起こすリスクもある。さらに、最近の若年層は、遠い先の老後不安を意識するあまり「長期投資」にこだわる者も少なくない。ライフステージの変化に応じて柔軟に投資スタンスを見直すことも重要だろう。これからの金融事業者は、若年層投資家のライフプランに沿った、金融リテラシーに応じた対応が望まれる。

1 はじめに

筆者は、独立系ファイナンシャル・プランナー（以下、FPという）として、1998年に独立して以降、おもに個人の顧客に対する相談業務を行っている。この四半世紀の間、2000年のITバブル崩壊や2008年のリーマン・ショック、2011年の東日本大震災、2015年のチャイナ・ショックなど、さまざまなできごとによって、国内外の株式市場は下落。その後、株価が回復していく過程で起きる投資ブームを目の当たりにしてきた。

そして、2020年のコロナ・ショック後も、投資に関心を持つ人が増えている。ただ、これまでの投資ブームは、どちらかといえば、富裕層や高所得者層、贈与・相続・退職等でまとまっ

た資金を手にしたシニア層が中心だったように思う。それが、近年、20、30代の若年層の投資家が増えてきた。

その背景には、急激に進んだ円安や物価高、人生100年時代の長生きリスク等の将来への不安がある。コロナ禍によって、これまでの生活様式が一変する状況を目の当たりにした若年層は、国民の生活が困窮しても、国の「公助」や「共助」がすべてをカバーしてくれるわけではない。自分自身が「自助」努力として、戦略的にライフプランを構築していく必要があることを痛感したはずだ。そして、そのためには、早いうちからの投資が不可欠と考える若年層が増えてきたのではないだろうか。

さらに、スマートフォンやフィンテックアプリなどITC ツールの普及も大きい。とくに、スマートフォンは、若年層に限らず、日常生活に欠かせないツールとなった。これ1台で、家計管理から証券口座開設、金融商品の売買、投資や資産運用に関する情報収集など、すべて完結できる環境が、投資へのハードルを引き下げている。

その一方で、ネットやSNS上の偏った情報を鵜呑みにして不適切な投資判断を行ったり、うまい儲け話に騙される消費者トラブルに陥ったりするケースも散見される。

本稿では、FPからみた若年層投資ビギナーの現状と懸念されるリスク、そして、それに対して金融事業者がいかに顧客本位の業務運営を行うべきかについて分析・考察する¹⁾。

なお、筆者は、金融商品の販売や仲介等を一切行っていない。収入源は、手数料等の「コミッション」はなく、顧客からの相談料等の「フィー」等で生計を立てている。

また、FPとして相談業務を行う実務家に過ぎず、この論点に関して特筆すべき専門的知見があるわけではない。ただ、現在、首都圏の私立大学の非常勤講師として「ファイナンシャル・プランニング論」を担当しており、若年層が投資をどのように捉えているのか、リアルな声を聞ける立場にある。

そのため、本稿は、独立系FPとしての実務および若年層の金融リテラシー向上に寄与する経験に基づいた見解によることをご理解いただきたい。

2 若年層投資ビギナーの現状

(1) 若年層からの相談者の増加とその特徴

基本的に、筆者への相談で多いのは、30～60代のファミリー層である。相談内容も、子ども

の教育費や住宅購入資金、老後資金、家計や保険の見直し、資産運用など多岐にわたる。

それが、コロナ禍以降、これまで、申し込みがあまりなかったセグメントからの相談が増えた。顕著なのは、20～30代のシングル男性で、「投資を始めたい」「これからのライフプランを考えたい」といった内容だ。ちなみに、以前から、シングル女性については、年代を問わず、幅広い層から相談がある。

新たな相談者層の多くは、これまで家計簿などつけたことがなく、1カ月の生活費もわかっていない。無頓着にお金を使ってきた結果、平均的な収入があるにも関わらず、貯蓄はほぼゼロ。金融や経済に関する知識や判断力である「金融リテラシー」が低い層である。

そんな彼らに、「なぜ、FPに相談してみようと思ったのか?」と動機やきっかけを尋ねると、「投資をはじめて、儲かった友人などがいて、自分でもやってみたいと思った」「YouTubeで投資に関する動画を見て興味を持った」などという答えが返ってくる。

とはいえ、FPを名乗る専門家は、日本FP協会が認定するCFP®認定者だけでも2万人以上いる。どうやって、相談先として弊所を選んだのか、重ねて質問すると、「新聞や雑誌、ネット配信の記事などみて、信頼できそうだったから」など、メディアやネット情報が絡んでくることが多いのも特徴的だ。

これも前掲のファミリー層の相談者と異なる。筆者への相談の申込は、弊所のHPを窓口にしたものがほとんどだが、日本FP協会が運営する「CFP®認定者検索システム」を経由してくることも多い²⁾。

この検索サイトで、顧客は、自分が相談したい分野に注力するFPを探ることができるが、従来の相談者層は、住居地や年代、属性などが似

通っている、いわゆる‘身近に感じられる’FPだから選んだといったケースが多かった。

(2) NISA 口座の利用状況

では、社会全体として、若年層の投資家がどれくらい増えているのか。FPが投資ビギナーに勧める投資として「少額投資非課税制度（以下、NISA）」がある。2023年度税制大綱等において、2024年以降のNISA制度の抜本的拡充・恒久化の方針が示されているが、認知度があがるにつれ、順調に口座数を増やしてきた。

金融庁の「NISA口座の利用状況調査」によると、2022年12月末時点(速報値)で、1,804万4,165口座となっている。2014年1月1日の制度導入時の約475万口座と比較すると10年足らずで約3.8倍に増えている。

導入当初のNISAは、過去に投資経験のある人が利用するイメージが強かった。その後、税制改正によって2018年1月から「つみたてNISA」が創設。購入金額が年間40万円と月額約3万円で積み立てができ、購入可能な金融商品も、一定の条件を満たした投資信託に限定されていることで、投資ビギナーにも勧めやすい。実際、つみたてNISAの口座開設数の約半分は

20～30代が占めている。

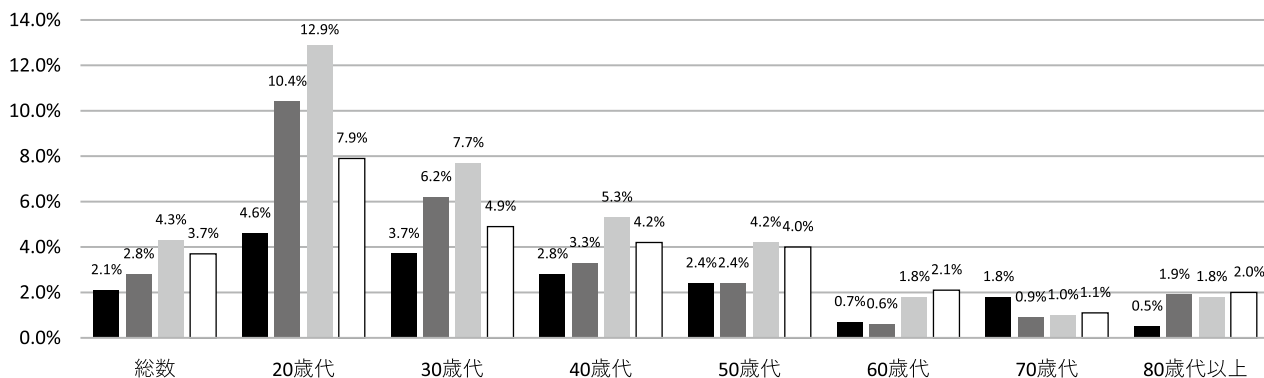
また、2019年6月に金融庁審議会市場ワーキング・グループがまとめた報告書「高齢社会における資産形成・管理」に端を発した「老後2,000万円問題」のインパクトは大きかった。2,000万円という数字だけが先走った感があるものの、この功罪というべきなのか、これまで投資に興味・関心がなかった層が、「投資がどんなものかまったく分からず、実際にやる気はあまりないけれど、長生きすることを考えるとやった方が良さそう」くらいには、自分事として捉えられるようになったからである。

そこで、2019年から2022年にわたり、各年の3月末から6月末のNISA口座の増減率に着目してみると、いずれの年も20代、3代の増加率が全体に比べて高く、とりわけ20代が顕著であることがわかる(図表1)。

(3) 若年層のリスク性商品への投資状況

また、金融広報中央委員会の「金融リテラシー調査」によると、株式・投資信託・外貨預金等のリスク性商品の全てを「購入したことがある」を選択した人の割合が、2016年、2019年、2022年において、右肩上がりに増えたのは、18～29

図表1 NISA（一般・つみたて）総口座の増減率の推移



■ 2019年3月末～同年6月末 ■ 2020年3月末～同年6月末 ■ 2021年3月末～同年6月末 □ 2022年3月末～同年6月末
(出所) NISA・ジュニアNISA利用状況調査(2019年、2020年、2021年、2022年6月末時点)より筆者作成

歳と40歳代のみである(図表2)。

ただ、「増えた」といっても、3商品全てを購入しているのはいずれの年代も全体の1~2割程度に過ぎない。

同調査では、株式、投資信託、外貨預金等を購入したことがあるのは、2~3割程度(2022年調査:株式33.8%、投資信託31.2%、外貨預金等18.3%)となっており、リスク性金融商品への投資に消極的な人がやはり多数派だ。

さらに、日本証券業協会が3年ごとに実施している「証券投資に関する全国調査(個人調査)」でも、2021年度の金融商品別保有率で圧倒的多数を占めるのは預貯金92.2%(2018年度92.8%)となっている。続く株式は13.6%(〃12.6%)、投資信託は10.8%(〃9.2%)と、小泉政権下時代に「貯蓄から投資へ」のスローガンが掲げられて約20年が経過しても、資金シフトはなかなか進んでいない。

(4) 大学生への投資アンケートから見える投資への意欲と現状

さらに、筆者は、若年層である大学生の投資実態を把握し、金銭教育が投資への意欲や行動

変容にどれだけ影響を与えるかを検証するために、担当する授業の履修者に対して、大学の授業支援システムmanabaを使用したアンケート調査を行った。

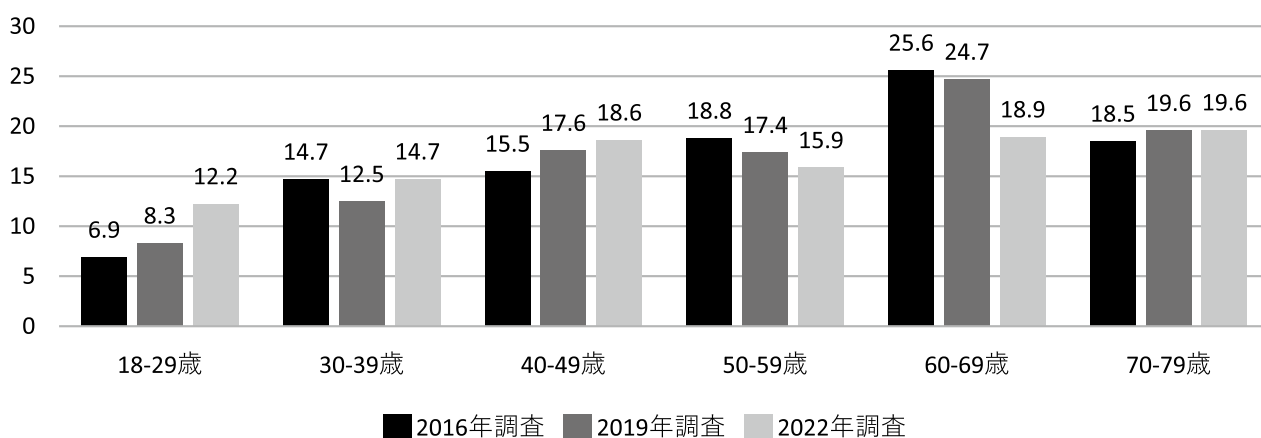
アンケートは、1回目を実施後、金融や経済、金融商品、ポートフォリオ運用などの投資に関わる授業(90分×4回)を行ってから2回目を実施した(図表3、4)。

1回目の結果では、9割以上が投資未経験者(図表3:Q1)だった。また、投資をしない理由(同Q2)として、最も多かったのは「投資に関する知識がない」で、続いて「投資をする経済的な余裕がない」という回答となっている。

投資への意向(〃Q3)については、やってみたいという回答が7割以上と、将来的な投資への意欲を持つ学生が多いと感じた。

そして、2回目のアンケート結果で、筆者が目にしたのは、投資への意向(図表4:Q3)の変化である。予想では、授業によって金融リテラシーが向上し、投資への意欲も高まると考えた。しかし、その期待も空しく「投資をしてみたいと思うか」という問いに「はい」と回答した人は71%(1回目72.4%)、「いいえ」と回答し

図表2 株式・投資信託・外貨預金等の3商品全て「購入したことがある」を選択した人の割合(%)



(出所) 金融リテラシー調査(2016、2019、2022)より筆者作成

た人が29% (27.6%) と、逆に若干減少した。

このことから、いかに、若年層に対して金銭教育を行ったとしても、投資を始めるという行動変容につながらない人が一定数存在すると考えられる。

実際、大学生に投資や金融商品に関するイメージを聞くと、授業によって、これまでよりは金融商品や投資に対する理解は深まったものの、「やっぱり損はしたくないし、なんとなく怖い」などネガティブな考えが払しょくされない。

もちろん、投資をするかしないかは、自分次第である。預貯金など安全性の高い金融商品で堅実に貯めていくことも大切だ。しかし、重要なのは、投資をしないことで、実際に投資によって生じる損失は回避できても、より多くの利益を得るチャンスを失うという機会損失リスクを、ちゃんと理解した上で、投資をしない選択をしているかどうかである。

「時間」という個人投資家にとって大きな味方を持つ若年層こそ、投資に関する知識をしっかりと習得し、メリット・デメリットを勘案した上で、投資をするかしないかという選択や判断を慎重

に行う必要がある。

一方、授業の成果もあった。2回目のアンケートでは、投資をしてみたいと回答した学生にその理由を尋ねたところ、「将来のライフプランや老後などに備えて、投資が必要だと思うから」が最も多かったのである (図表4)。

これは、授業によって、投資は、単に収益性(リターン)を求めるものではなく、将来の資産形成のために行うものだという理解が深まったからであろう。

そして、「投資をしてみたいと思うか」という問いに「いいえ」と回答した学生の投資をしたくない理由のうち、1回目のアンケートで最も多かった「投資に関する知識がない」は大きく減少。2回目では「投資をする経済的な余裕がない」が最も多かったことである(集計の都合上、1回目は複数選択。2回目は、1つを選択する形式になっている) (図表3、4)。

これは、今は、学生で経済的余裕がないため投資はできないが、今後、社会人になり、安定した収入が得られるようになれば、投資をはじめめる可能性を示唆している。

図表3 第1回アンケートの質問と結果：履修者248名 回答者数237名

Q1. これまで株式や投資信託など金融商品の投資の経験はありますか？

はい：12名 (5%) いいえ：225名 (95%)

Q2. Q1で「いいえ」と回答した方にお聞きします。これまで投資をしていない理由はなぜですか？(複数選択可)

1. 投資をする経済的な余裕がない 88名
2. 投資は怖いイメージがある 81名
3. 投資に関する知識がない 153名
4. 投資で損をしたくない 56名
5. 投資をするタイミングではない 29名
6. 投資の必要性を感じない 24名

Q3. Q1で「いいえ」と回答した方にお聞きします。今後、投資をしてみたいと思いますか？(「はい」か「いいえ」で答える問題です)

はい：163名 (72.4%) いいえ：62名 (27.6%)

図表 4 第2回アンケートの質問と結果：履修者 248 名 回答者数 237 名

Q1. この1カ月（2021年4月11日～5月11日）の間に、新たに株式や投資信託など金融商品の投資を行いましたか？

はい：6名（3%） いいえ：231名（97%）

Q2. Q1で「はい」と回答した方にお聞きします。投資をはじめた理由として最も大きいのは、以下のうちどれですか？

1. 金融・経済、投資などに関する授業（FP論a）を受けて、知識や関心が高まったから：0名
2. 株価の上昇など、投資をはじめるといいタイミングだと思ったから：2名
3. 資金を効率的に増やしたかったから：1名
4. 周囲に勧められたから：1名
5. たまたま：2名
6. その他：0名

Q3. Q1で「いいえ」と回答した方にお聞きします。今後、投資をしてみたい、あるいは引き続き投資をしたいと思いませんか？

はい：165名（71%） いいえ：66名（29%）

Q4. Q3で「はい」と回答した方にお聞きします。その理由として最も大きいのは、以下のうちどれですか？なお、すでに投資経験のある方は、より投資への意欲が強まった理由を1つ挙げてください。

1. 金融・経済、投資などに関する授業（FP論a）を受けて、知識や関心が高まったから：54名（32.7%）
2. 将来のライフプランや老後などに備えて、投資が必要だと思うから：69名（41.8%）
3. 銀行の預金ではお金がまったく増えないから：17名（10.3%）
4. 周囲に勧められているから：4名（2.5%）
5. 何となくした方が良くと思うから：13名（7.9%）
6. その他：8名（4.8%）

Q5. Q3で「いいえ」と回答した方にお聞きします。今後も投資をしたくない理由として最も大きいのは、以下のうちどれですか？

1. 投資をする経済的な余裕がない：25名（37.8%）
2. 投資は怖いイメージがある：11名（16.7%）
3. 投資に関する知識がない：12名（18.1%）
4. 投資で損をしたくない：7名（10.6%）
5. 投資をするタイミングではない：7名（10.6%）
6. 投資の必要性を感じない：4名（6.0%）

Q6. FP論aの授業（第2回～第5回）を受けてみて、金融商品や投資に対するイメージは怎么样了か？

1. 非常に良くなった：60名（25.3%）
2. やや良くなった：132名（55.6%）
3. とくに変わらない：44名（18.5%）
4. やや悪くなった：1名（0.4%）
5. 非常に悪くなった：0名

3 若年層投資ビギナーに潜むリスク

(1) 投資を始めたときに生じやすいリスク

では、増加傾向にある若年層投資ビギナーにはどのようなリスクがあるのか、時系列で考えてみる。

まずは、投資を始める際に生じやすいのは、目的を明確にしないまま安易に商品を選択しがちな点である。

金融広報中央委員会の「金融リテラシー調査」によると、金融商品を購入したことがある人に、購入の際、商品をどの程度、理解していたかを質問したところ、商品性（元本保証や手数料の有無、どんなリスクがあるか等）を理解せずに投資信託および外貨預金等を購入した人の割合は、一般社会人（30～59歳の会社員等）が最も低く、学生（18

～24歳）が最も高かった（図表5）。

また、金融商品選択時の情報源は、①ウェブサイト（28.7%）、②金融機関の窓口での相談（21.5%）、③家族・友人との会話・口コミ（15.8%）、④テレビ・新聞等（14.8%）、⑤金融機関のパンフレット（14.5%）の順となっている。これはどの年代もおおむね順位は同じだが、18～29歳は学校（社会人向けを含む）の授業・講義が他の年代に比べて高く、18～29歳や30歳代は、②⑤の金融機関での情報収集の割合は低い（図表6）。

そして、横並び行動バイアスも、全体（17.5%）に比べて18～29歳（26.5%）、と39歳代（22.3%）は高い³⁾。

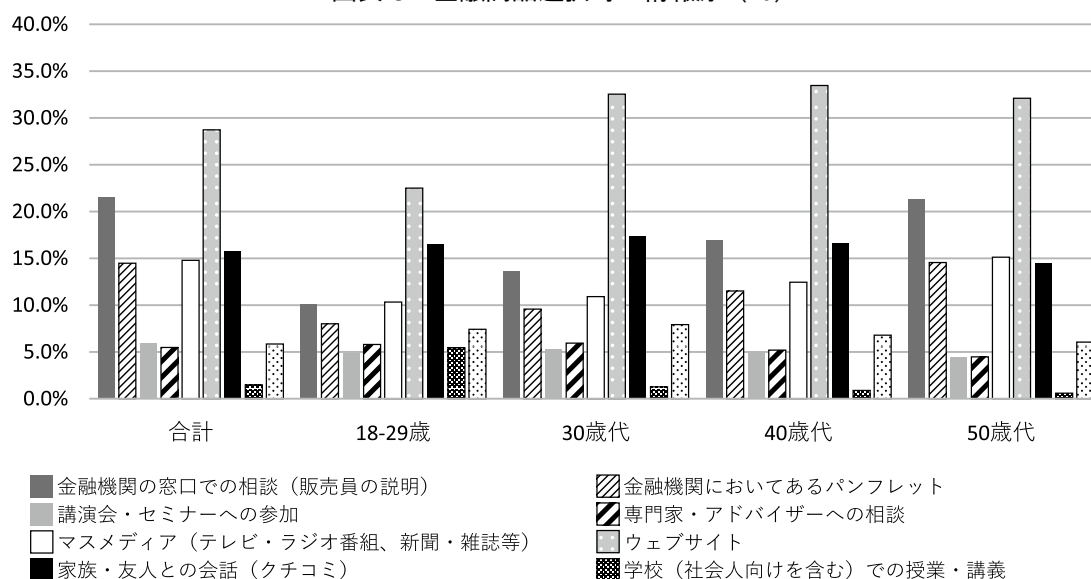
このことから、若年層が投資をする際、情報の多くはウェブサイト経由であり、何に投資し

図表5 金融商品の利用選択について（%）

| | 全体 | 学生 | 若年社会人 | 一般社会人 |
|-------------------------|------|------|-------|-------|
| 株式を購入したことがある人の割合 | 33.8 | 11.9 | 29.1 | 33.9 |
| 商品性を理解せずに投資信託を購入した人の割合 | 29.7 | 41.7 | 30.5 | 27.7 |
| 商品性を理解せずに外貨預金等を購入した人の割合 | 28.7 | 51.6 | 44.6 | 30.1 |

（出所）金融リテラシー調査（2022）より筆者作成

図表6 金融商品選択時の情報源（%）



（出所）金融リテラシー調査（2022）より筆者作成

ているのか十分に理解しないまま、ネット証券で表示される人気ランキング等だけで金融商品を選んでいく可能性がある。

若年層に限らないが、投資ビギナーは経験や知識が乏しい分、すぐに何（What）を買うべきか「正解」を知りたいがる。

例えば、コロナ禍以降、投資を始めた若年層に銘柄を聞くと、少し前であれば「S&P500 インデックス・ファンド」、昨年なら「全世界株式（オール・カントリー）」という回答が多かった。

あるいは、NASDAQ100 指数を対象とし、値動きにレバレッジを効かせた投資信託やETF（いわゆるレバナス）が儲かると聞いて投資した結果、暴落したという若年層もいる。

インターネット上では、「インデックス・ファンドなのだから、長期保有して上昇するまで待てば良い」などと書かれた記事も見受けられるが、仕組み上、短期売買向きの金融商品であり、金融庁でも注意喚起を促している⁴⁾。

いずれにせよ、投資家にとって重要なのは、商品ありきではなく、なぜ（Why）それを買うべきなのか理解しておくことである。明確な理由に基づく商品選定が行われていなければ、商品への理解も不十分だろうし、どんな場合に価格が変動するかもわからず、右往左往する羽目になる。

(2) 投資に慣れた頃に生じやすいリスク

続いて、投資を始めて、多少慣れた頃に生じやすいリスクについてである。ビギナーズラックか否かは別にして、投資で多少収益が得られると、まとまった資金やすでに資金用途が決まっている目的別資金も投資に回そうとしがちである。なかには、イザという時の流動性資金（現金、生活費×3カ月程度）さえ持たず、リスク性金融商品にばかり投資をするケースもあった。

また、長期・積立・分散は、投資の王道ともいべき方法だが、短期的に大きく収益を得られるものではない。FX や仮想通貨などハイリスクな商品で高収益を得られると聞き、そちらにシフトした方が効率的ではと考える。

つまり、やや金融リテラシーが向上し、投資経験を積んだことで生じた過剰な自信が、金融トラブルを引き寄せるリスクである。

金融広報中央委員会の「金融リテラシー調査」によると、金融教育の効果を経験・年齢階層別にみると、「金融教育を受けた」と認識している人、そして年齢が高い人の方が正答率は高い。

年齢があがれば、何らかの金融商品に投資する機会も出てくるだろうし、社会経験を積んでいる分、金融リテラシーも高いと考えられる。

しかし、フィデリティ退職・投資教育研究所が65歳から79歳の高齢者を対象に行った「高齢者の金融リテラシー」調査によると、詐欺的投資の勧誘など金融詐欺の被害は4.6%だが、金融知識の自信過剰者は9.0%と多い⁵⁾。

つまり、金融リテラシーが低い人よりも、自分は金融リテラシーが高いと思い込んでいる人ほど、金融トラブルに遭いやすい。

前掲の「金融リテラシー調査」でも、「金融教育を受けた」と認識している若年社会人・一般社会人では、「客観的評価」と「自己評価」の差である金融リテラシー・ギャップのマイナス幅が大きく、金融トラブル経験者の割合も高い（図表7）。

(3) ライフステージが変化した際のリスク

3つ目のリスクは、投資を継続中に、ライフステージが変化した際の資金ニーズに対応できるかどうかである。

若年層は、就職、独立、転職、留学、結婚、出産等々、これからさまざまなライフイベント

図表7 金融リテラシー・ギャップと金融トラブル

(%、%ポイント)

| | | 全体 | 学生 (18-24歳) | 若年社会人 (18-29歳) | 一般社会人 (30-59歳) | 高齢者 (60-79歳) |
|------------------|----------------------|--------|----------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| 金融教育を 受けた人 | 客観的評価 A | 114.8 | 95.0 | 89.9 | 114.8 | 138.5 |
| | 自己評価 B | 131.6 | 100.2 | 131.8 | 139.2 | 138.6 |
| | 金融リテラシー・ ギャップ A-B | ▲ 16.9 | ▲ 5.2 | ▲ 41.9 | ▲ 24.3 | ▲ 0.1 |
| | 金融トラブル 経験者の割合 | 12.3 | 3.1 | 17.4 | 15.7 | 8.0 |
| 金融教育を 受けていない人 | 客観的評価 A | 98.9 | 68.5 | 74.2 | 96.9 | 115.3 |
| | 自己評価 B | 97.5 | 83.0 | 95.2 | 96.5 | 108.7 |
| | 金融リテラシー・ ギャップ A-B | 1.3 | ▲ 14.6 | ▲ 20.9 | 0.4 | 6.6 |
| | 金融トラブル 経験者の割合 | 6.9 | 2.4 | 7.8 | 8.0 | 5.6 |

(注) 客観的評価は「正誤問題 25 問の正答率」について、自己評価は「金融知識についての自己評価」について、それぞれ全体の平均値を 100 として指数化。

(出所) 金融リテラシー調査 (2022)

がある。だが、筆者が FP として憂慮するのは、最近の若年層が、老後というまだ遠い先の将来に非常に不安を抱えている点である。

日本証券業協会の「個人投資家の証券投資に関する意識調査」によると一般 NISA またはつみたて NISA の利用目的は、「老後の資金づくり」が (56.8%) と最も高く、「生活費の足し」(23.4%) が続く。

20～30代は、「住宅購入のための資金づくり」「子や孫の教育資金づくり」が他の年代と比べて高いものの、他の年代と同様、最も高いのは「老後の資金づくり」である。

筆者が独立した 1990 年代後半は、「老後が心配だ」といって相談に来るのは、50 代以降あるいは子どものいない 40 代デINKスカップルがほとんどだった。それが今や、未婚シングルの 20～30 代のうちから老後への不安を口にする。その結果、金融事業者に勧められ多額な外貨建て・変額個人年金保険に加入し、結婚や出産、住宅購入などの資金計画に支障を来すケースもあった。

若年層から投資をはじめ、老後に備えること

は重要だが、足元のライフイベントがクリアできるか。そして、資格取得やスキル・キャリアアップのための自己投資をどうするかなど、優先順位やバランスを考えることが大切である。

4 金融事業者による「真」の顧客本位の業務運営

2017 年 3 月に金融庁から「顧客本位の業務運営に関する原則」が発表され、原則を採択した金融事業者に「取組方針」と「自主的な KPI」の公表を促している。

金融庁は、この行動原則について「本来、金融事業者が自ら主体的に創意工夫を発揮し、ベスト・プラクティスを目指して顧客本位の良質な金融商品・サービスの提供を競い合い、より良い取組みを行う金融事業者が顧客から選択されていくメカニズムの実現が望ましい」とし、各金融事業者が自律的に「何が顧客のためになるかを真剣に考え、横並びに陥ることなく、より良い金融商品・サービスの提供を競い合うよう促していくことが適当」としている⁶⁾。

つまり、これは、法令上の根拠に基づくルー

ルではなく、各金融事業者の自己の経営理念に基づいて受け入れるかどうか判断が委ねられている。

これにより、投資信託や外貨建保険といった金融商品の比較可能な指標 (KPI) が「見える化」された点は評価したい。ただ、飲食店の検索サイトの口コミや評価で、料理やサービスの芳しくない店が改善され、自然淘汰されていくように、顧客に選ばれない金融事業者にも同じメカニズムが働いているとは言い難い。

2022年8月に発表された金融庁の「金融行政方針」で顧客本位の業務運営ができていない恐れのある金融商品として仕組債が取り上げられていた。消費者目線で言えば、「儲けたい金融事業者が、仕組みが複雑な金融商品をよく分かっていない顧客に売りつけて、お役人に叱られる」といういたちごっこ構図にしか見えない。

顧客にとって、よい金融事業者とは何か？よい金融商品を提供してくれる事業者のことである。では、よい金融商品とは何か？金融商品には、流動性、安全性、収益性の3つの特性があり、このすべてを兼ね備えた商品は存在しない。したがって、顧客が享受できるリスクに見合ったリターンを得られるのがよい金融商品であろう。ただ、金融商品は、銀行、証券会社、保険会社など異なる業態の金融事業者が、預金、株式、債券、投資信託、デリバティブ、ローンなどさまざまな商品を提供・仲介しており、自分のニーズにあった金融商品を選び取るのは至難の業である。

そのためには、顧客自身も金融事業者や金融商品を選ぶだけの金融リテラシーを底上げしていくことが必須なのだ。

しかし、金融事業者と顧客の情報の非対称性は、縮小させることはできてもゼロにはならない。また3の(1)(2)で述べたように、若年層

の顧客は、金融商品をよく理解できないまま投資したり、金融リテラシー・ギャップが大きかったりする。それを踏まえて、金融事業者は、単に、その商品の投資経験の有無などだけではなく、適切に顧客の金融リテラシーを評価してほしい。

松本・中西(2019年)では、「資産運用適性診断を行い、その中で金融知識に関する問いかけをすることにより、金融知識の豊富でないとされる顧客には推奨する商品を限定するなどの仕組みづくりが考えられる」とある。

顧客が自身の金融リテラシーやリスク許容度を超えた金融商品の提供を希望した場合、金融事業者としてどう対応するかは難しいと推察されるが、「真の」顧客本位を実現させるためには、そこまで踏み込めるかが肝要だろう。

5 さいごに

近年、「ゴールベース・アプローチ」(Goal Based Approach)という資産管理手法を耳にすることが増えた。ここでの「ゴール」は顧客が保有資産をどう運用するのかに限定されず、子どもの教育や相続、事業承継といったあらゆるものが想定される。それらのゴールの実現から逆算して、資産の置き場所を考え、同時に支出をコントロールするわけである。

それは、まさにFPが行う個々のライフプランに基づいたオーダーメイド型コンサルティングサービスといえる。ただ、金融事業者は、基本的に相談料(フィー)が無料で、商品手数料等(コミッション)が収入源となっており、「ゴールベース・アプローチ」が、富裕層等以外の顧客に対してどこまで活用できるか注視したい。

また、これまで金融事業者は、顧客が投資を始め、それを継続する点に関しては熱心にアドバイスしてきていが、顧客にとっては、形成さ

れた資産をいかに取り崩して使うかの方が難しい。今後は出口戦略も含めたアドバイスが不可欠だろう。

日本証券業協会の「個人投資家の証券投資に関する意識調査」によると、顧客が希望する助言・情報提供サービスは、若い層ほど「ライフプランに沿った中長期の資産形成に関する提案」を希望する傾向が強い。

金融庁の「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査」でも、「資産運用に関する知識がないから」という理由で投資経験がない人に、「もし、あなたの立場に立ってアドバイスしてくれたり、手続きをサポートしてくれる人がいたら、リスク性金融商品を購入したいと思いますか」という質問に対して、年代が若いほど、「購入したいと思う」との回答割合が高い。特に20代においては、「購入したいと思う」との回答が約5割を占めている。

2022年11月、政府の新しい資本主義実現会議において「資産所得倍増プラン」が決定された。官民一体となって国民の投資意欲を醸成する動きがより活発になっていくだろう。FPとしては、若年層の中でも、投資をする人・しない人の二極化が進み、経済格差が拡大しないよう、社会全体の金融リテラシーの底上げが進むことを切に願っている。

【注】

- 1) 本稿では、おもに20～30代のここ数年以内に投資を始めた人々を若年層投資ビギナーと見なしている。
- 2) CFP®認定者検索システムは、CFP®認定者自身により登録申請された情報を掲載しており、所在地や相談分野などの条件を指定して検索できる。

<https://www.jafp.or.jp/confer/search/cfp/>

3) 横並び行動バイアスの設問は「類似する商品が複数あるとき、自分が「良い」と思ったものよりも、「これが一番売れています」と勧められたものを買うことが多い」

4) 2021年、金融庁は、「レバレッジ型・インバース型ETF等は、主に短期売買により利益を得ることを目的とした商品」であり、投資経験があまりない個人投資家に向けて、「取引の仕組みや内容を十分理解し、取引に伴うリスク・コストを十分に認識することが重要」という文書を公表している

https://www.fsa.go.jp/user/20210630_levETF2.pdf

5) 金融知識の自己評価で「かなり高い」と「高い」の回答者のうち、クイズの点数が0-40点（平均は56.3点）だった人を「金融リテラシーの自信過剰者」と定義している。人数は1,633人で全体の13.7%。

https://apacwpfhtmultiproductprod-live-b260db6793404af7821690776d2b-cf88807.s3-ap-southeast-1.amazonaws.com/PDFs/WI/report_20190214.pdf

6) <https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuho ni.html>

【参考文献】

- 鄭美沙（2023）「ICTによる若年層のリスク性資産購入と金融リテラシー」『季刊個人金融 2023 冬号』金融庁（2019年、2020年、2021年、2022年6月末時点、2022年12月時点）「NISA・ジュニアNISA 利用状況調査」
- 金融広報中央委員会（2016、2019、2022）「金融リテラシー調査」
- 日本証券業協会（2021年度）「証券投資に関する全国調査（個人調査）」
- フィデリティ退職・投資教育研究所（2019）「高齢者の金融リテラシー」
- 日本証券業協会（2022年）「個人投資家の証券投資

に関する意識調査」
金融庁（2022年）「2022事務年度 金融行政方針（概要・本文・コラム）」
日本FP協会（2023年）「資産形成で失敗しないための9つのステップ『日本版FPジャーナル2023年3月号』」
金融庁金融センター（2019年）松本 大輔 中西 孝雄「顧客本位の業務運営（FD）にふさわしい金融商品販売のあり方」
金融庁（2021年）「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査」

くろだ なおこ
ファイナンシャル・プランナー、CFP®、1級FP技能士、消費生活専門相談員資格。
1992年立命館大学法学部卒業後、日本総合研究所入社。1997年同社退社、1998年4月FPとして独立。2021年4月より城西国際大学・経営情報学部非常勤講師を務める。
【主な著書】
『お金が貯まる人は、なぜ部屋がきれいなのか』日本経済新聞出版、2022年
『三大疾病ライフプランニングハンドブック』金融財政事情研究会、2020年
『がんとお金の真実（リアル）』株式会社セールス手帖社保険FPS研究所、2015年
『50代からのお金のはなし』プレジデント社、2015年
『がんとお金の本』BKC、2011年
