

第7回「資産運用等に関するワーキング・グループ」議事次第

平成 28 年 4 月 14 日
午後 3 時 ~ 5 時
日本証券業協会第 1 会議室

1. 開会

2. 議事

(1) 中長期的資産形成に資する商品の提供に向けた取組みについて

【プレゼンター】

新井 聡 委員 (野村証券株式会社 常務)

(2) その他

3. 閉会

以 上

第7回「資産運用等に関するワーキング・グループ」

中長期的資産形成に資する 商品の提供に向けた取組みについて

野村證券株式会社

常務 新井 聡

<目指すべき“コンサルティング営業”>

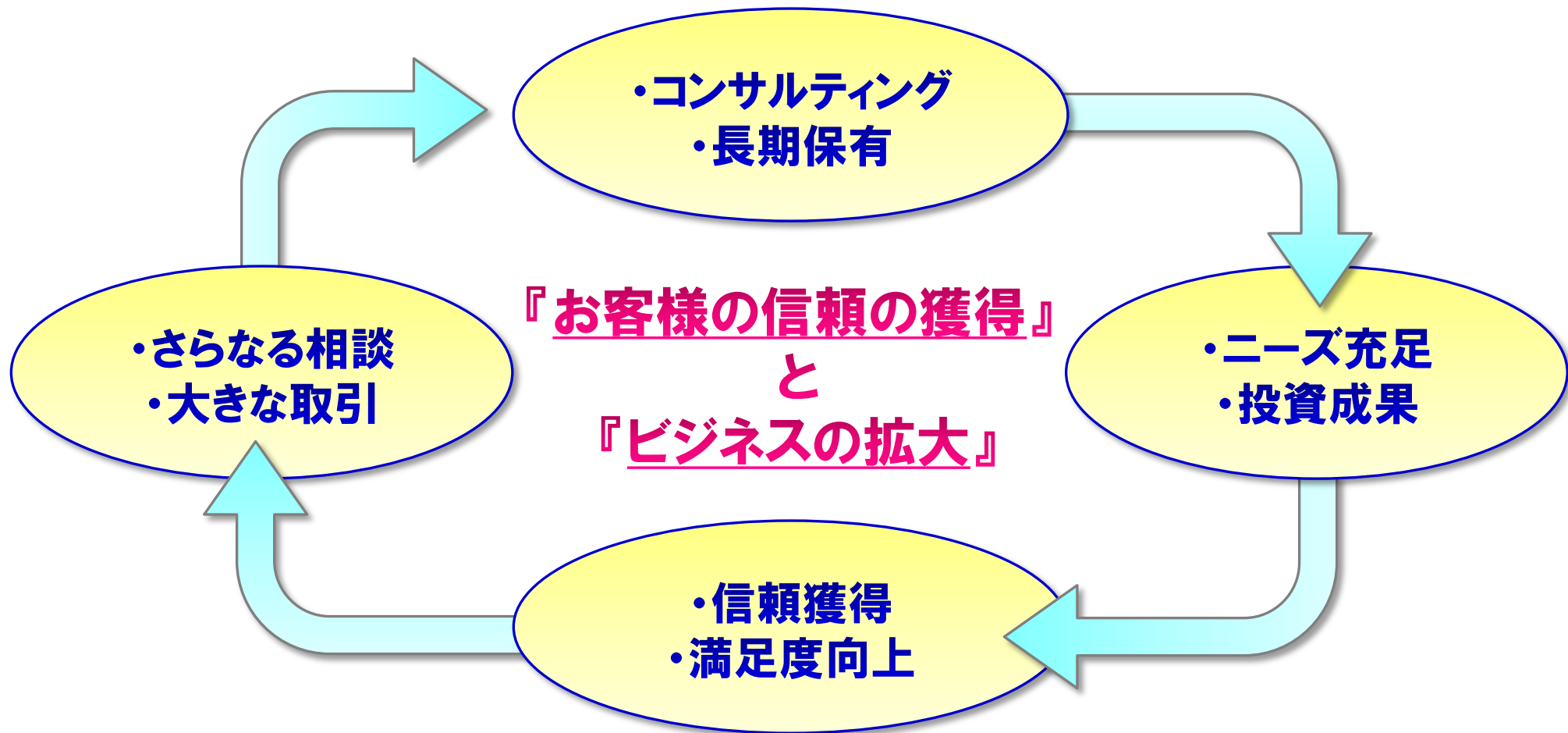
<施策>

- ① コンサルティングツール
- ② 提案の充実／専門家との連携
- ③ ソリューションの充実
- ④ セミナーの見直し
- ⑤ 意識改革と人事評価・制度の見直し
- ⑥ お客様満足度の向上のために
- ⑦ 投資家層の拡大への取組み

【ご参考】

- ① 野村証券の取扱投信の選定について
- ② NFR&Tのご紹介

目指すべき営業サイクル



野村の「資産設計」

お客様の考えや資産状況等をお聞かせいただき、
コンサルティングするためのツール。

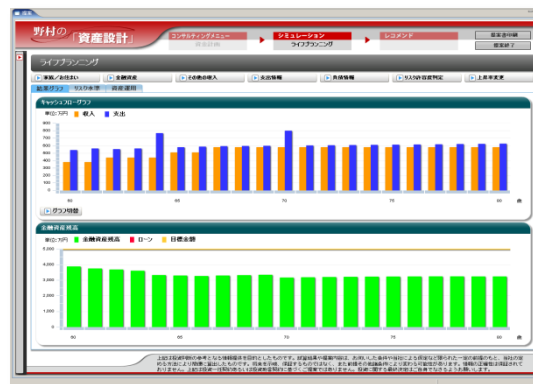
<主な機能>

- ◆ リスク許容度に見合うモデルポートフォリオの提示
- ◆ ライフプラン上の金融資産残高シミュレーション
- ◆ 相続税の試算や納税対策

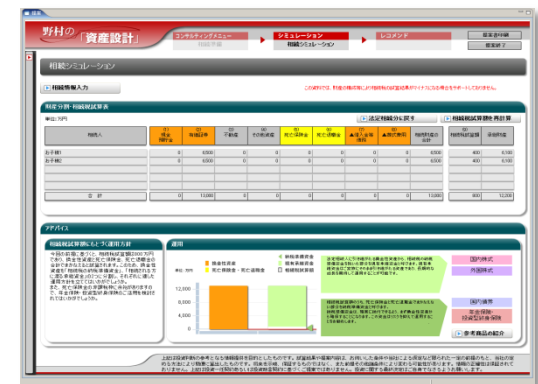
[資産配分シミュレーション]



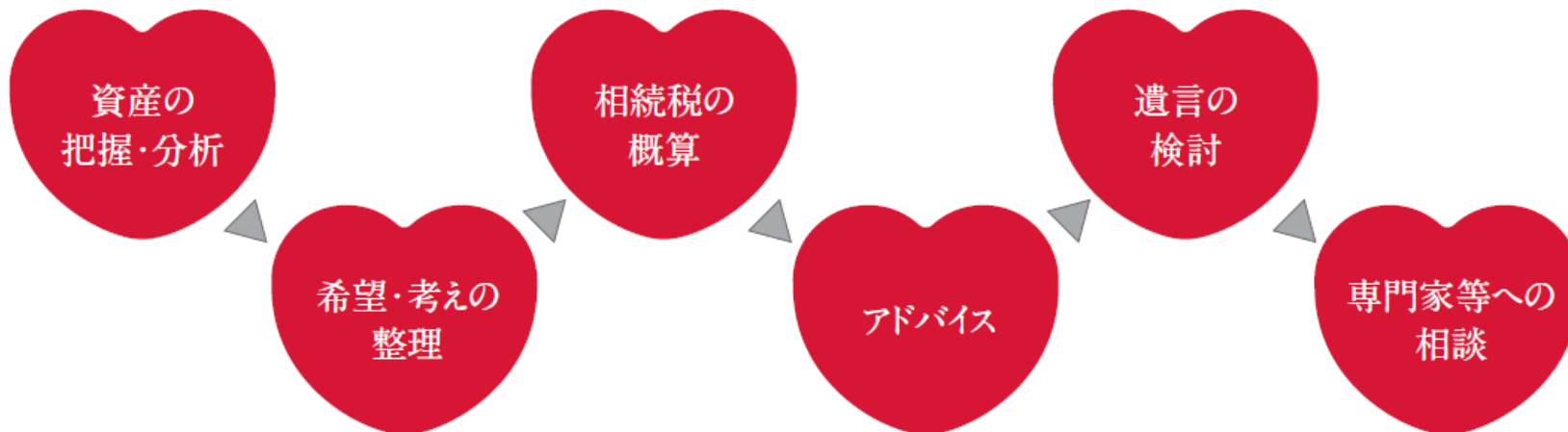
[ライフプランシミュレーション]



[相続シミュレーション]

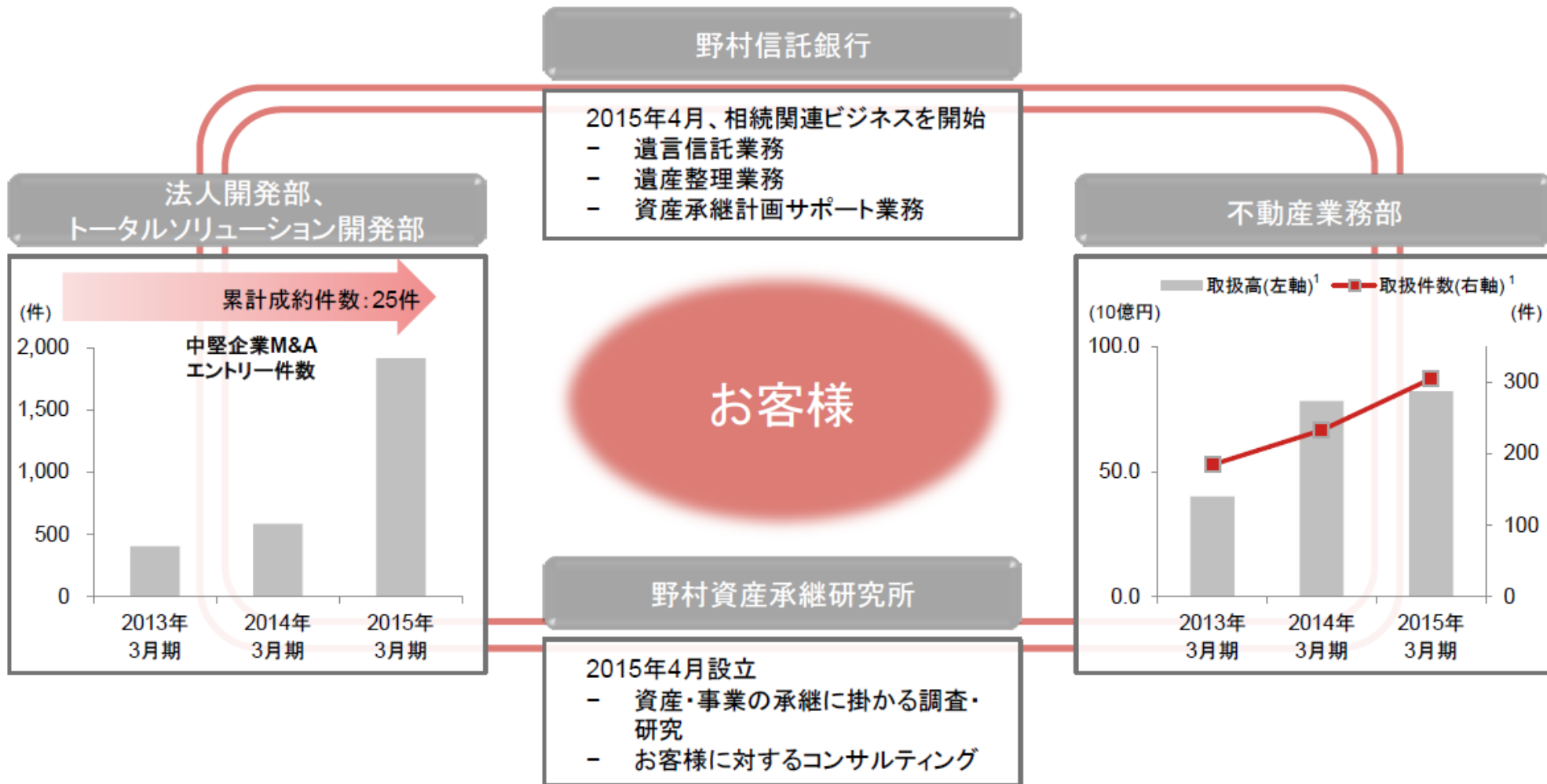


<野村>の資産承継あんしんパック



資産承継あんしんレポート	遺言キット	専門家紹介
<p>ヒアリングシートの記入</p> <ul style="list-style-type: none">① 家族シート② 財産と分け方シート③ 夢シート <p>レポート結果</p> <ul style="list-style-type: none">・相続税・遺産分割・夢値段・財産のバランス・相続税納税	<p>ご自身で 自筆証書遺言 が作成できる キットを提供</p>	<p>専門家を紹介</p> <ul style="list-style-type: none">1: 税理士2: 関連サービス・ 信託銀行・ 不動産会社

コンサルティングのためのソリューション



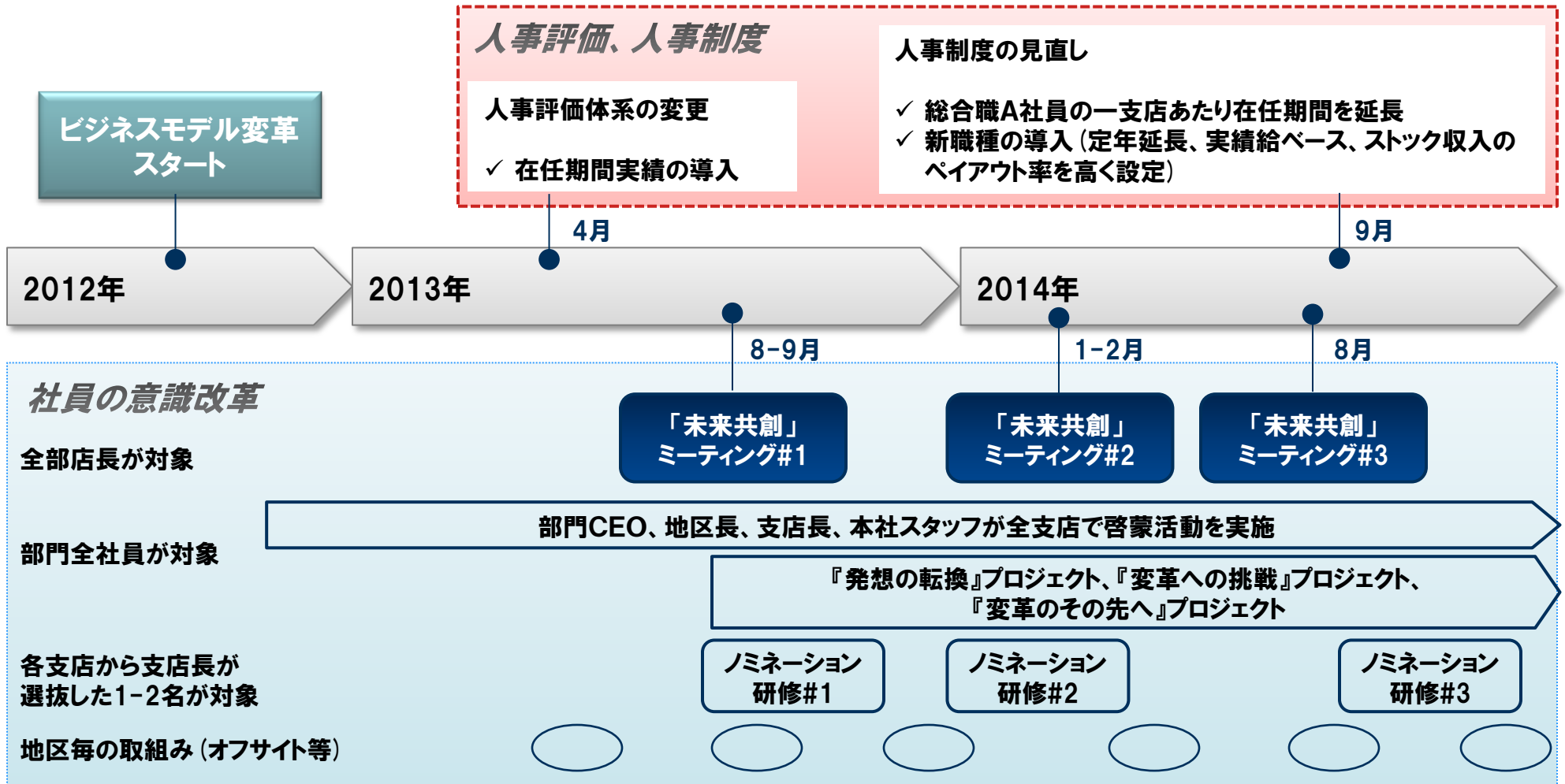
1. 不動産業務部が取扱った国内売買の紹介・共同仲介に基づく。決済月ベース

相談型セミナー



◆ 担当者がお客様のお隣りに同席しながら展開するセミナースタイル。

<施策> ⑤意識改革と人事評価・制度の見直し



お客様満足度上位担当者の表彰

目的

- … 顧客満足度に対する営業担当者の意識改革を行い、結果としてお客様満足度の向上を図る。

表彰方法

- … お客様満足度上位の営業担当者20名を「お客様が選んだ野村の資産運用コンサルタント」として表彰。

調査方法

- … 営業担当者が担当しているお客様に、往復ハガキまたはメールでアンケートを実施。

<ハガキのイメージ>

- 満足されている点(○)、ご不満な点(×)のご回答
- 総合的な満足度(10段階)のご回答
- ご家族等に紹介しても良いと思うか(10段階)のご回答
- その他ご意見の記入欄

<施策> ⑦投資家層の拡大への取組み

ハンドブック作成・キャンペーン実施

NISA



ジュニアNISA



ファンドるいとう



ご家族・ご友人ご紹介キャンペーン



1. 情報収集・確認

- ✓ お客様のニーズに関する情報の収集
- ✓ 運用会社及び商品に関する情報を直接・間接的に収集

2. 取扱投信のコンセプトの検討・決定

- ✓ 中長期投資を前提としたお客様のニーズ反映を重視
- ✓ 弊社の既存ラインアップで対応出来ないコンセプトであるかを精査
- ✓ 新商品組成の妥当性について検討

3. 調査・デューデリジェンス

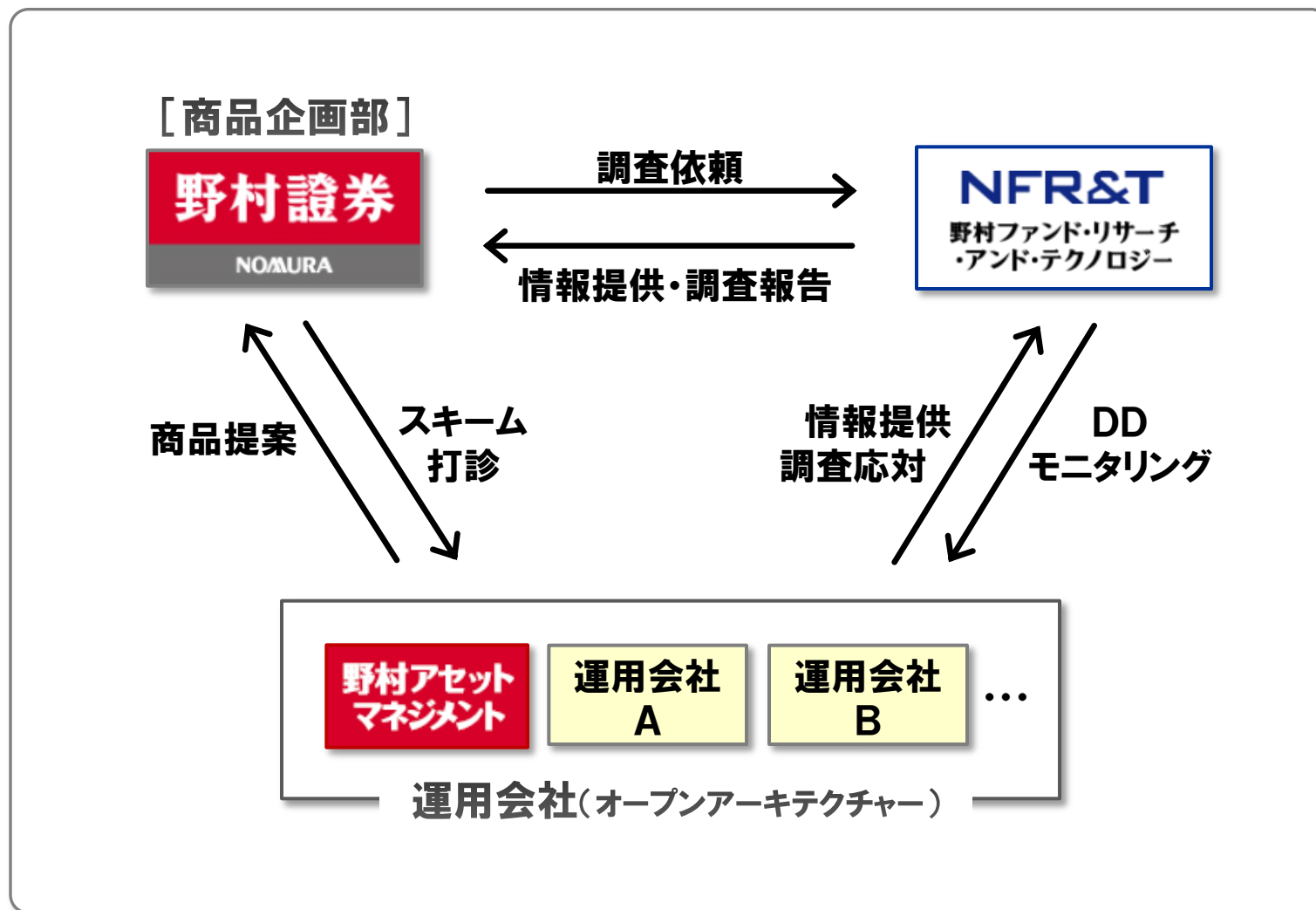
- ✓ NFR&T(注)から提供された情報をもとに幅広い商品候補について調査・検討
- ✓ NFR&Tのデューデリジェンスで客観的な定量・定性の評価を実施

4. 留意点

- ✓ オープン・アーキテクチャーの推進など

(注) NFR&T : 野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー

【ご参考】 ②NFR&Tのご紹介



平成 28 年 3 月 29 日

各 位

株式会社 三井住友フィナンシャルグループ

「フィデューシャリー・デューティー宣言」の公表について

株式会社三井住友フィナンシャルグループ（取締役社長：宮田 孝一、以下「SMFG」）は、資産運用・資産形成事業における「お客さま本位」の取組方針として、「フィデューシャリー・デューティー宣言」を制定しましたので、お知らせいたします。

1. 本宣言策定の背景

SMFGでは、「お客さまに、より一層価値あるサービスを提供し、お客さまと共に発展する」という経営理念を踏まえ、三井住友銀行の幅広い顧客基盤とSMBC日興証券の高度なコンサルティング力を組み合わせた銀証リテール一体化モデルの拡大等、グループ各社が一体となって、お客さまへのサービス向上に努めてまいりました。

この度、資産運用、資産形成事業への取組強化の観点から、より一層「お客さま本位」のサービス向上に取り組むべく、本宣言を制定いたしました。

2. SMFGのフィデューシャリー・デューティー宣言

三井住友フィナンシャルグループ各社(注)は、資産運用、資産形成事業において、お客さまのベストパートナーとして、「お客さま本位」の考え方のもと、以下の取り組みを実践するよう努めてまいります。

お客さまのニーズを踏まえた商品を開発し、取り揃えるよう努めます。

- ・ お客さまのニーズを的確にとらえ、グローバル水準で優れた商品を開発するとともに、経済環境・市場動向を踏まえて、幅広い投資運用会社・保険会社等からお客さまのニーズにあった商品を取り揃えてまいります。
- ・ 適切な商品開発、選定を確保するために、態勢整備を進めてまいります。

ご提供する情報の充実・分かりやすさの向上に努めます。

- ・ 販売する商品の特性・リスク・手数料や、経済環境・市場動向等に関して、お客さまにご提供する情報を充実させてまいります。
- ・ 販売する商品に関する情報については、分かりやすい形でご提供するとともに、丁寧なアフターフォローを行うよう努めます。
- ・ お客さまから見て理解しやすい手数料体系を整備してまいります。

お客さま本位の販売態勢の整備に努めます。

- ・ 経営理念に掲げる「お客さま本位」の考え方を、研修等により社内に浸透させるとともに、業績評価体系等の販売態勢に反映してまいります。
- ・ お客さまのニーズをしっかりと伺いし、お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、適切な商品を、お客さまにご理解頂ける形でご提案するよう努めます。
- ・ お客さまのニーズを踏まえ、必要に応じてグループ会社をご紹介する等、グループ一体となってお客さまのご要望にお応えしてまいります。

お客さまへの最高水準のサービス提供を目指し、態勢整備を含め、不断の努力を続けてまいります。

- ・ お客さまの声を反映し、サービス向上に活かす仕組み作りに取り組みます。
- ・ アクセスチャネルの拡充により、利便性向上に努めてまいります。
- ・ 運用商品のみならず、お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案してまいります。
- ・ 研修等によるプロフェッショナルな人材育成、新技術の活用、PDCA サイクルに基づく社内態勢の見直し等に取り組んでまいります。

三井住友フィナンシャルグループ各社は、こうした取り組みを通じてわが国における「貯蓄から投資へ」の流れに貢献してまいります。

(注)本宣言の対象となるグループ会社：

三井住友銀行・S M B C 信託銀行・S M B C 日興証券

S M B C フレンド証券・みなと銀行・関西アーバン銀行

本宣言を踏まえ、今後も更なるサービス向上の為、グループ各社において取り組みを継続してまいりますとともに、SMFGとしてもその取組状況を取締役会等でフォローしてまいります。

(参考) 本宣言への取組状況

グループの主要2社(三井住友銀行、SMB C日興証券)における、本宣言の各項目の取組状況は以下の通りです。

< 三井住友銀行における取組状況 >

お客様のニーズを踏まえた商品を開発し、取り揃えるよう努めます。

- ・ お客様のニーズを的確にとらえ、グローバル水準で優れた商品を開発するとともに、経済環境・市場動向を踏まえて幅広い投資運用会社・保険会社等からお客様のニーズにあった商品を取り揃えてまいります。
- ・ 適切な商品開発、選定を確保するために、態勢整備を進めてまいります。

< 取組状況 >

- ✓ これから投資を始めるお客様や、リスクを抑えた投資を行いたいお客様のニーズにお応えするため、比較的手数料率の低い商品や、低リスクの商品、積立型の商品等のラインナップを拡充しております。
- ✓ 系列に関係なく、幅広い投資運用会社・保険会社から質の高い商品を取り揃えております。

ご提供する情報の充実・分かりやすさの向上に努めます。

- ・ 販売する商品の特性・リスク・手数料や、経済環境・市場動向等に関して、お客様にご提供する情報を充実させてまいります。
- ・ 販売する商品に関する情報については、分かりやすい形でご提供するとと

もに、丁寧なアフターフォローを行うよう努めます。

- ・ お客さまから見て理解しやすい手数料体系を整備してまいります。

< 取組状況 >

- ✓ ヒアリング等を通じて、商品特性・リスク・手数料等について、お客さまの理解度を確認しながら、分かりやすい説明を行うように努めております。
- ✓ お客さまの運用状況や相場見通しといった、お客さまの投資判断に資する情報提供等を通じて、適時適切にアフターフォローを行っております。
- ✓ お客さまが手数料についてご理解いただけるよう、原則、複数の商品を提案した上で、商品毎の手数料等を分かりやすく説明するように努めております。

お客さま本位の販売態勢の整備に努めます。

- ・ 経営理念に掲げる「お客さま本位」の考え方を、研修等により社内に浸透させるとともに、業績評価体系等の販売態勢に反映してまいります。
- ・ お客さまのニーズをしっかりと伺いし、お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、適切な商品をお客さまにご理解頂ける形でご提案するよう努めます。
- ・ お客さまのニーズを踏まえ、必要に応じてグループ会社をご紹介する等、グループ一体となってお客さまのご要望にお応えしてまいります。

< 取組状況 >

- ✓ 研修等を通じて、「お客さま本位」の考え方について浸透を図っております。
- ✓ お客さまのニーズを踏まえた適切な提案が行えるよう、業績評価体系の見直しなど、社内の態勢整備に努めております。

- ✓ 所定の提案書等を活用し、お客さまのご意向を確認した上で、ご意向に沿った商品を提案しております。
- ✓ S M B C 日興証券や S M B C 信託銀行へのご紹介等、グループ会社の高度なコンサルティング力を活用しながら、グループ一体でお客さまのニーズにお応えするよう努めております。

お客さまへの最高水準のサービス提供を目指し、態勢整備を含め、不断の努力を続けてまいります。

- ・ お客さまの声を反映し、サービス向上に活かす仕組み作りに取り組みます。
- ・ アクセスチャネルの拡充により、利便性向上に努めてまいります。
- ・ 運用商品のみならず、お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案してまいります。
- ・ 研修等によるプロフェッショナルな人材育成、新技術の活用、PDCA サイクルに基づく社内態勢の見直し等に取り組んでまいります。

< 取組状況 >

- ✓ アンケート等により、お客さまの声をサービス向上に反映させる仕組みを構築しております。
- ✓ ホームページやスマートフォンアプリの画面改訂等により、店頭のみならず、様々なチャネルから、お客さまがより便利にサービスを利用できるよう、態勢を整備しております。
- ✓ お客さまのライフサイクルに応じて、運用商品のみならず、住宅ローンや遺言信託等の幅広い商品をご提案しております。
- ✓ 研修等により、金融のプロフェッショナルを育成し、お客さまへのご提案をより良いものとするよう努めております。
- ✓ タブレット端末の活用や、手続書面の簡素化等により、お客さまの利便性を向上させるよう努めております。

< S M B C 日興証券における取組状況 >

お客様のニーズを踏まえた商品を開発し、取り揃えるよう努めます。

- ・ お客様のニーズを的確にとらえ、グローバル水準で優れた商品を開発するとともに、経済環境・市場動向を踏まえて幅広い投資運用会社・保険会社等からお客様のニーズにあった商品を取り揃えてまいります。
- ・ 適切な商品開発、選定を確保するために、態勢整備を進めてまいります。

< 取組状況 >

- ✓ これから投資を始めるお客様や、リスクを抑えた投資を行いたいお客様のニーズにお応えするため、商品等のラインナップを拡充しております。
- ✓ 「ベスト・プロダクト・ポリシー」に基づき、系列に関係なく、幅広い投資運用会社から質の高い商品を取り揃えております。

S M B C 日興証券の商品開発・提供における基本方針。「常にお客様の利益を第一に考え、世界中から最高の金融商品を取り揃えて提供する」という考え方。

ご提供する情報の充実・分かりやすさの向上に努めます。

- ・ 販売する商品の特性・リスク・手数料や、経済環境・市場動向等に関して、お客様にご提供する情報を充実させてまいります。
- ・ 販売する商品に関する情報については、分かりやすい形でご提供するとともに、丁寧なアフターフォローを行うよう努めます。
- ・ お客様から見て理解しやすい手数料体系を整備してまいります。

<取組状況>

- ✓ お客さまへより分かりやすい商品説明を行うため、商品特性・リスク・手数料に関する補足的な説明書面を制定する等の取り組みを行っております。
- ✓ 相場急変時等には、相場状況に関するレポート等を利用して、アフターフォローを行うよう努めております。
- ✓ 既存商品に関しても、随時手数料体系の見直しを図るよう努めております。

お客さま本位の販売態勢の整備に努めます。

- ・ 経営理念に掲げる「お客さま本位」の考え方を、研修等により社内に浸透させるとともに、業績評価体系等の販売態勢に反映してまいります。
- ・ お客さまのニーズをしっかりと伺いし、お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、適切な商品をお客さまにご理解頂ける形でご提案するよう努めます。
- ・ お客さまのニーズを踏まえ、必要に応じてグループ会社をご紹介します等、グループ一体となってお客さまのご要望にお応えしてまいります。

<取組状況>

- ✓ 「お客さま本位」の考え方を研修等を通じて、浸透させております。
- ✓ お客さまの中長期投資に適した商品を推進する業績評価体系とする等、社内の態勢整備に努めております。
- ✓ お客さまのニーズを踏まえた適切な提案が行えるよう、ニーズ毎の商品ラインナップを整理する等の取り組みを進めております。
- ✓ お客さまのニーズに合わせて三井住友銀行、S M B C信託銀行をご紹介します等、グループ会社との様々な業務協働施策を実施しております。

お客さまへの最高水準のサービス提供を目指し、態勢整備を含め、不断の努力を続けてまいります。

- ・ お客さまの声を反映し、サービス向上に活かす仕組み作りに取り組みます。
- ・ アクセスチャネルの拡充により、利便性向上に努めてまいります。
- ・ 運用商品のみならず、お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案してまいります。
- ・ 研修等によるプロフェッショナルな人材育成、新技術の活用、PDCA サイクルに基づく社内態勢の見直し等に取り組んでまいります。

< 取組状況 >

- ✓ お客さまからのご意見をサービス向上に活かしていく態勢を整備しております。
- ✓ 店頭、コールセンター、インターネット、スマートフォンアプリ等様々なチャネルで情報提供およびお取引が出来るよう態勢を整備しております。
- ✓ 相続相談マネージャーを全国支店に配置し、幅広い相続相談ニーズにお応えする態勢を整えております。
- ✓ 中長期投資に向けた運用商品の整備に努めるとともに、積立サービスにおける商品の充実を図るなど、お客さまの資産形成をお手伝いするための態勢を整備しております。
- ✓ お客さまのニーズをしっかりと把握することをテーマとした研修等を実施し、人材育成を進めております。
- ✓ タブレット端末等を活用し、お客さまへの情報提供ツールを充実させております。

以 上

中長期的資産形成に資する商品の提供に向けた取組み

(金融リテラシーの向上及びNISA、DCの利用促進に向けた取組み)

平成28年4月14日

日本証券業協会

I. 金融リテラシー向上に向けた取組み

II. NISA及びDCの利用促進に向けた取組み

I. 金融リテラシー向上に向けた取組み

II. NISA及びDCの利用促進に向けた取組み

金融リテラシーの重要性

金融リテラシー※とは

金融に関する健全な意思決定を行い、究極的には金融面での個人の良い暮らし(well-being)を達成するために必要な金融に関する意識、知識、技術、態度および行動の総体

※ OECD金融教育に関する国際ネットワーク(INFE(International Network on Financial Education)の「金融教育のための国家戦略に関するハイレベル原則(平成24年6月)」における定義

証券投資に関する全国調査(日証協調べ、平成27年12月)からみると、金融リテラシー(特に、積立投資、分散投資の有効性)の普及・推進が必要

2. 「証券投資に関する全国調査」からみた 金融リテラシーの重要性

(1) 調査目的

健全な証券投資の促進と証券市場のさらなる発展のため、わが国における個人の証券保有実態や証券投資に対する意識等を把握し、今後の証券会社及び本協会の施策の検討に際しての基礎資料とするもの

(2) 調査方法

調査対象	全国20歳以上の男女個人
標本数	7,000人
調査方法	訪問留置法
調査時期	平成27年6月19日～7月16日

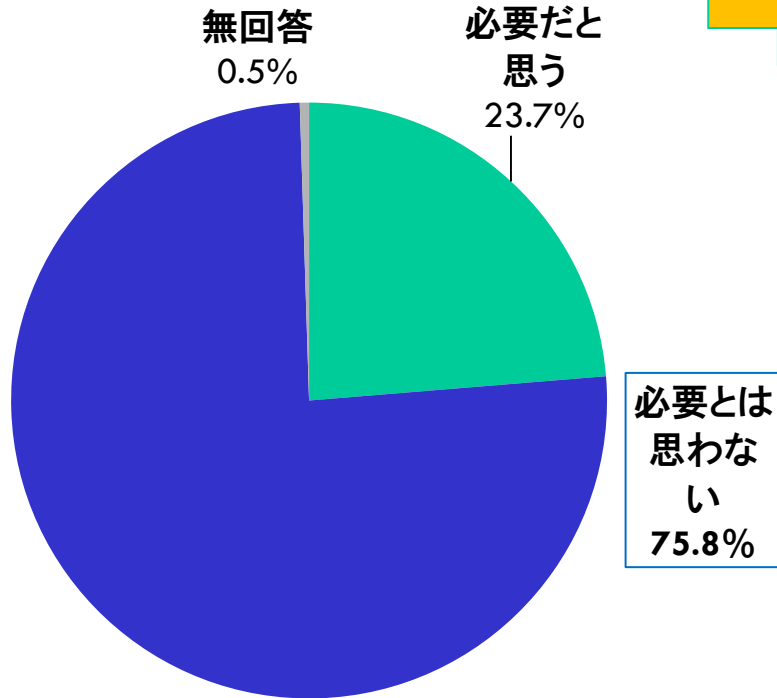
(3) 調査内容

- ①金融商品の保有実態や金融資産への意識、②金融商品の知識(NISAを含む)、③証券会社、④株式・投資信託・公社債への投資実態

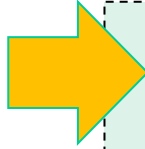
2. 「証券投資に関する全国調査」からみた 金融リテラシーの重要性

Q. 証券投資の必要性を感じていない理由

Q. 証券投資は必要だと思うか



N=7,000



証券投資の必要性を感じていない理由は、

1. 「金融や投資に関する知識を持っていない」(38.5%)
2. 「損する可能性がある」(38.0%)
3. 「リスクを取りたくない」(33.3%)
4. 「ギャンブルのようなもの」(21.8%)

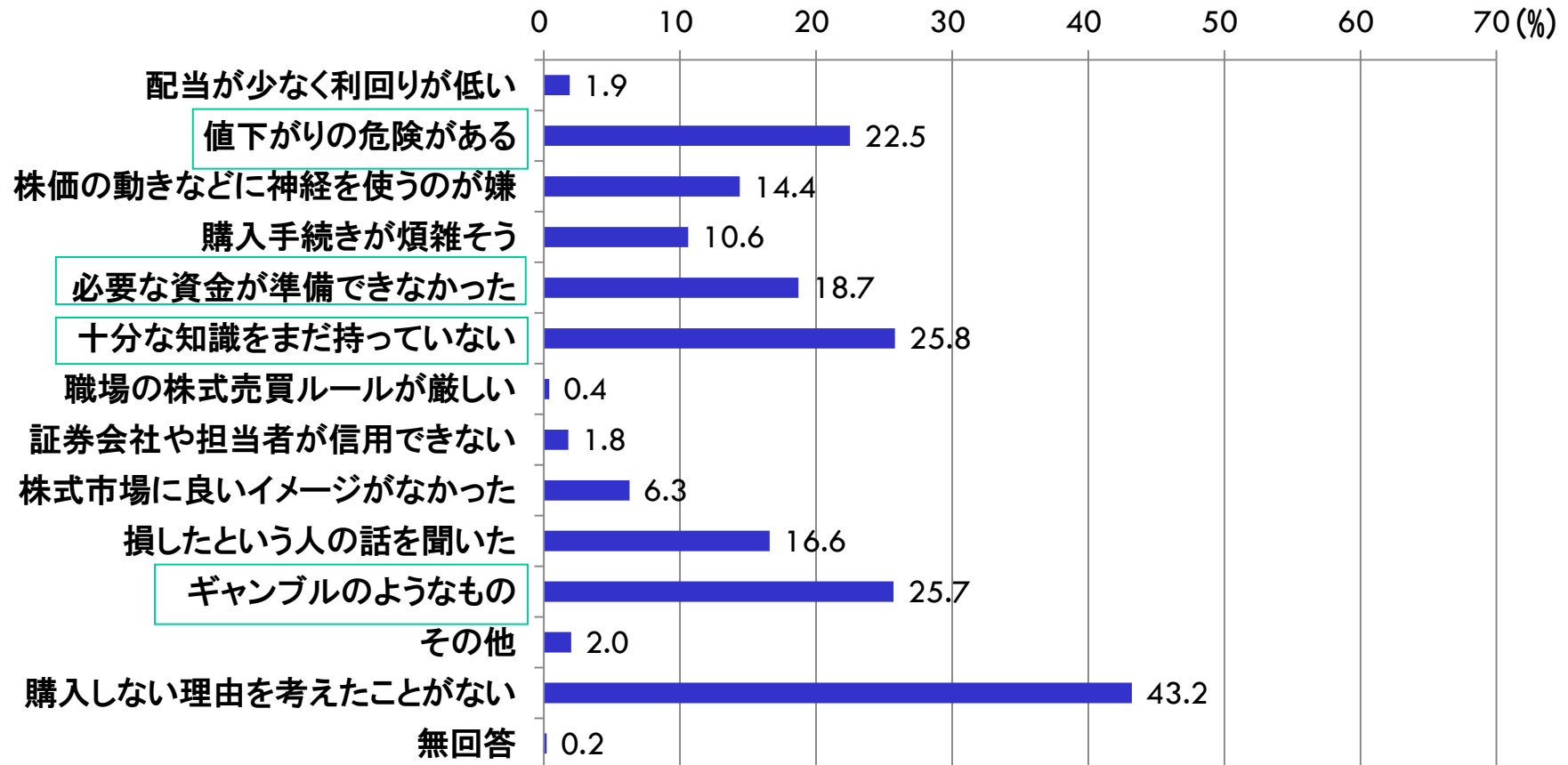
の順に高い比率

N=5,380

2. 「証券投資に関する全国調査」からみた 金融リテラシーの重要性

Q. 株式未保有者が株式を購入しなかった理由

「十分な知識をまだ持っていない」(25.8%)、「ギャンブルのようなもの」(25.7%)、「値下がりの危険がある」(22.5%)、「必要な資金が準備できなかった」(18.7%)の順に高い。



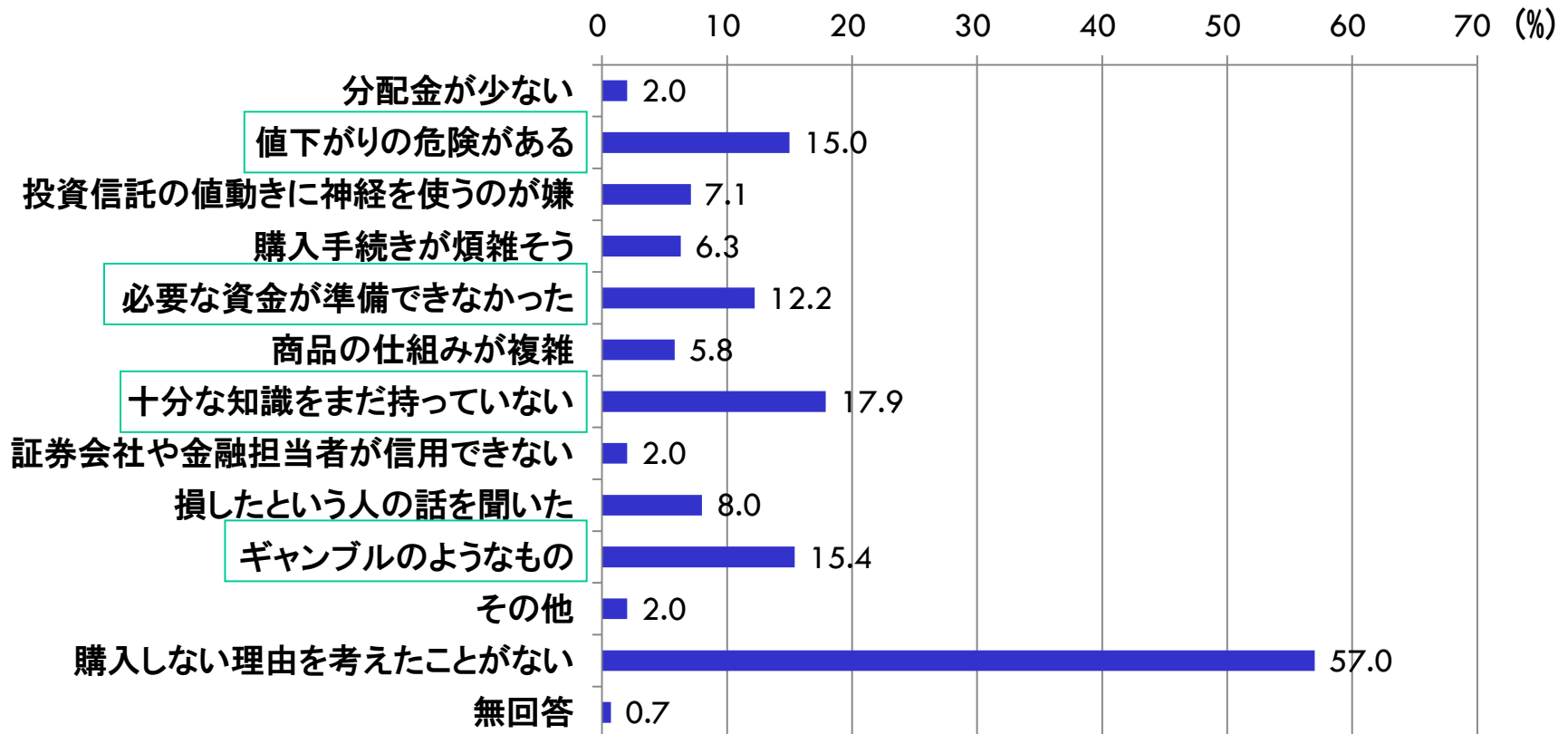
N=5,528

(複数回答)

2. 「証券投資に関する全国調査」からみた 金融リテラシーの重要性

Q. 投資信託未保有者が投資信託を購入しなかった理由

「十分な知識をまだ持っていない」(17.9%)、「ギャンブルのようなもの」(15.4%)、「値下がりの危険がある」(15.0%)、「必要な資金が準備できなかった」(12.2%)の順に高い。



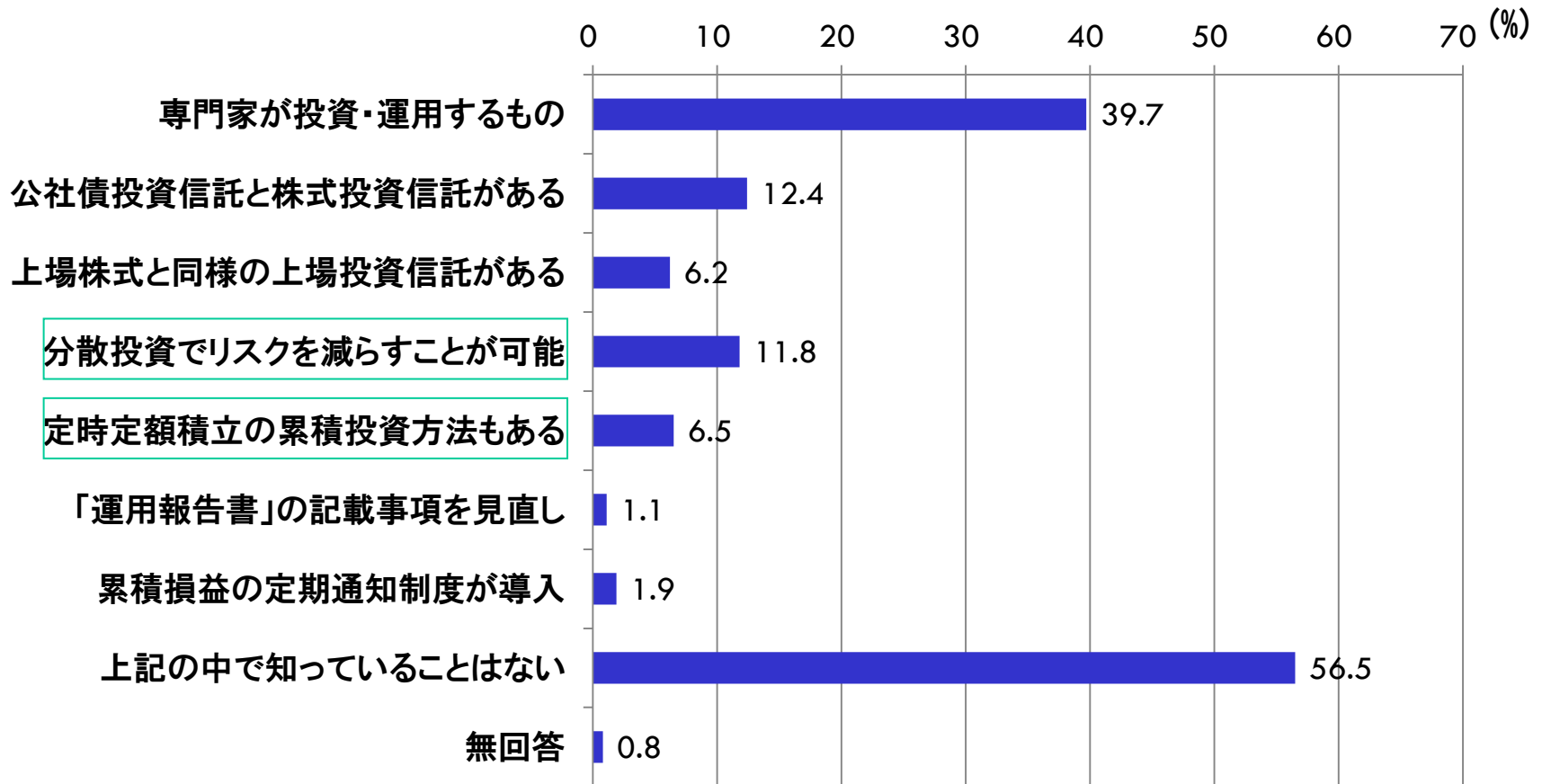
N=6,057

(複数回答)

2. 「証券投資に関する全国調査」からみた 金融リテラシーの重要性

Q. 投資信託の認知度

「分散投資でリスクを減らすことが可能」(11.8%)、「定時定額積立の累積投資方法もある」(6.5%)の認知度は高くない。



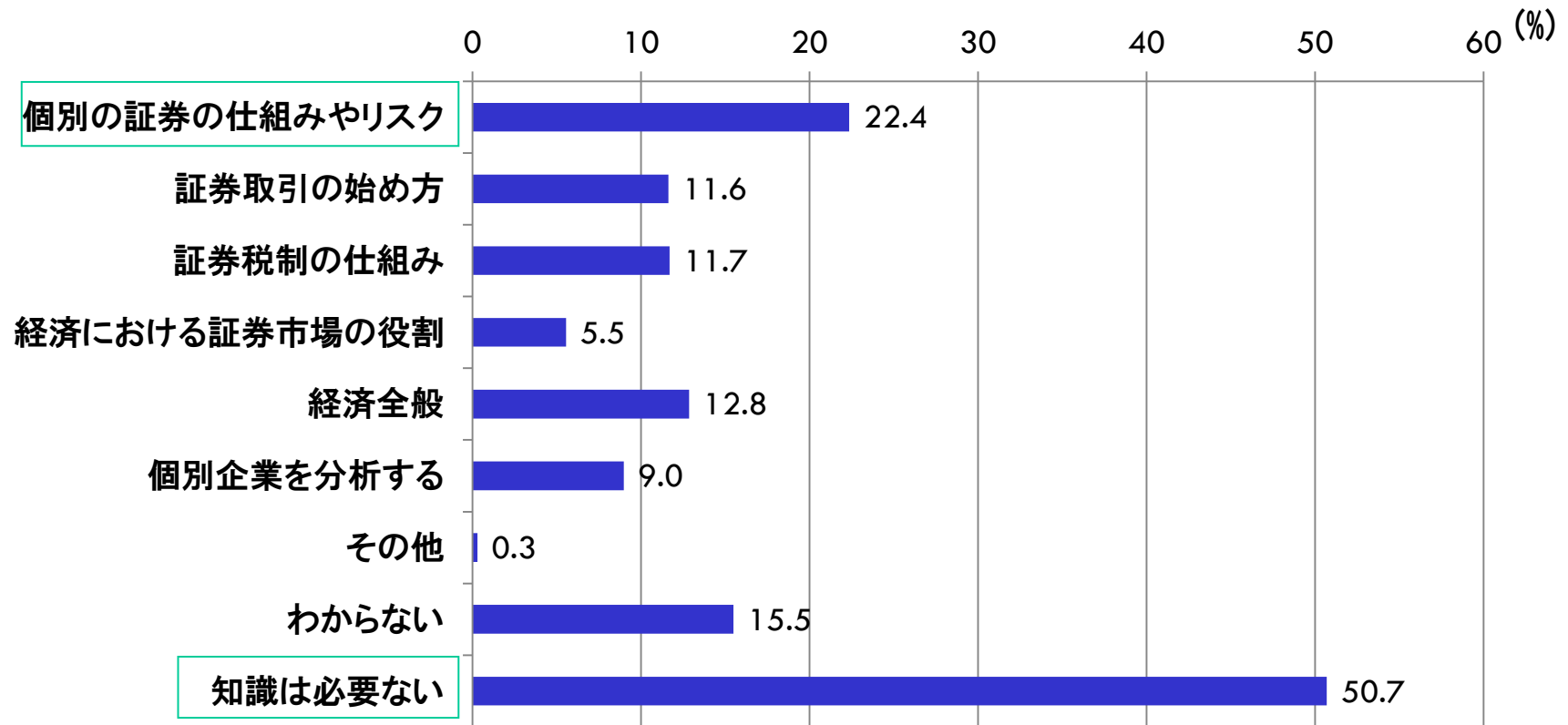
N=7,000

(複数回答)

2. 「証券投資に関する全国調査」からみた 金融リテラシーの重要性

Q. 習得したい証券投資に関する知識

「知識は必要ない」が過半を占めているものの、「個別の証券の仕組みやリスク」の習得意向が高い。



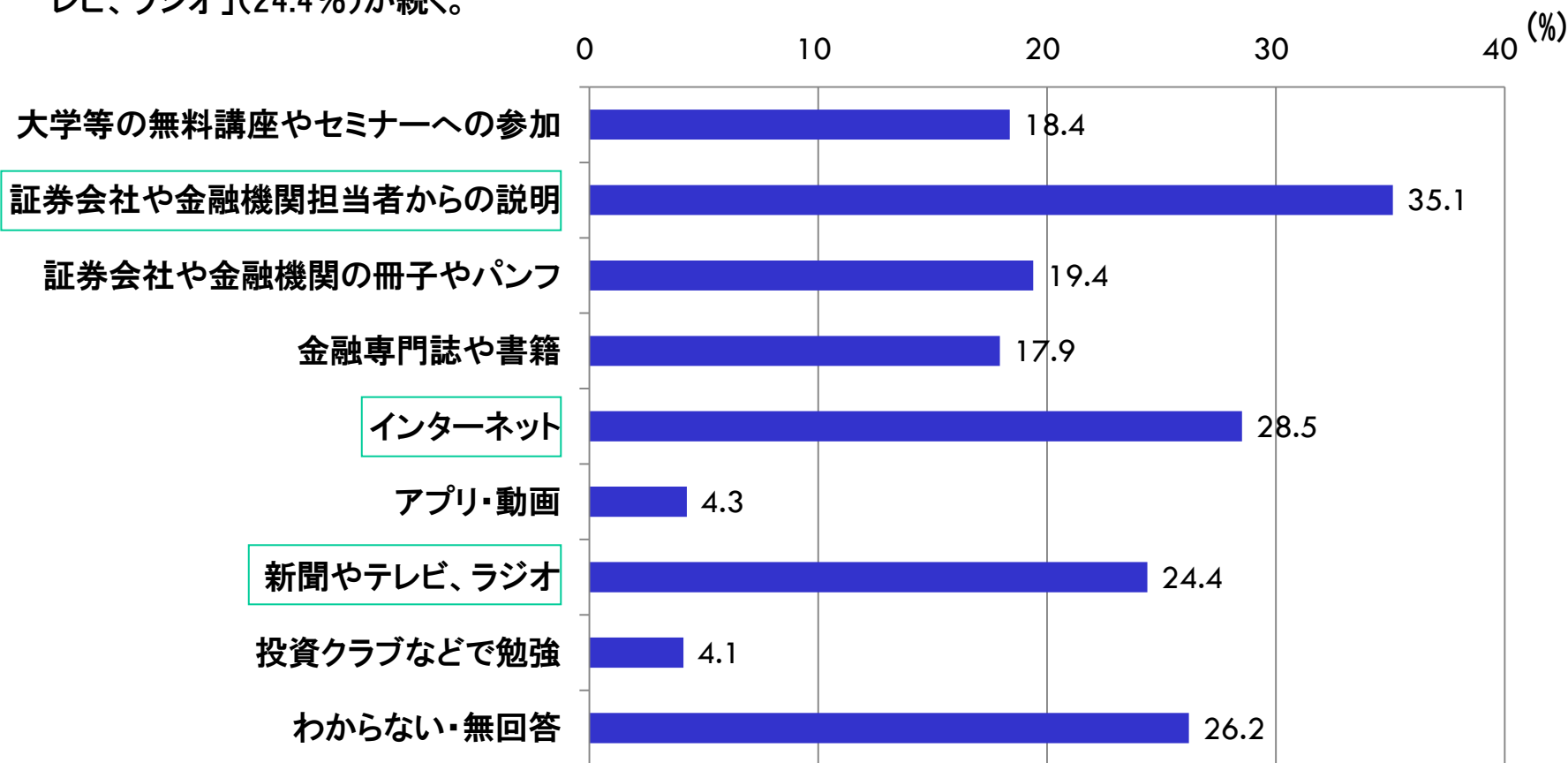
N=7,000

(複数回答)

2. 「証券投資に関する全国調査」からみた金融リテラシーの重要性

Q. 証券投資に関する知識を習得する場合に良いと思う方法

「証券会社や金融機関担当者からの説明」(35.1%)が最も高く、「インターネット」(28.5%)、「新聞やテレビ、ラジオ」(24.4%)が続く。



N=7,000

(複数回答)

3. 金融リテラシー普及推進への取組み

金融危機を受けた国際的な議論
金融リテラシーの向上、金融経済教育の推進

金融リテラシーの必要性の高まり
・社会構造の変化(グローバル化、少子高齢化)
・金融環境の変化(金融商品の多様化・複雑化)
・日本経済再生緊急経済対策(2013年1月)

2012年11月、金融庁「金融経済教育研究会」設置→13年4月報告書

- ・金融経済教育の意義・目的
①生活スキル、②健全で質の高い金融商品の供給を促す、③家計金融資産の有効活用
- ・最低限身に付けるべき金融リテラシー(4分野・15項目)
- ・金融経済教育の推進体制→「金融経済教育推進会議(仮称)」の設置

「金融経済教育推進会議」
設置(金融広報中央委員会
2013年6月)

「金融リテラシー・マップ」(2014年6月公表、15年6月改訂)作成
→「最低限身に付けるべき金融リテラシー」の内容を、年齢層別、体系的、具体的に記したものを。

「学校における金融教育推進のための懇談会」設置
(金融広報中央委員会2014年6月)

金融教育に関する有識者の助言を目的に設置
→2015年3月「金融教育プログラム」の「年齢層別の金融教育内容」を全面改訂(「学校における金融教育の年齢層別目標」公表)

「金融経済教育を推進する研究会」発足
(日証協2013年4月)

教育と金融の専門家で構成。金融経済教育の推進・充実について検討。
→2015年9月中・高等学校での金融経済教育に関する要望書を提出(学習指導要領の改訂等)

3. 金融リテラシー普及推進への取組み

➤ 「金融経済教育推進会議」の設置(2013年6月)

「金融経済教育研究会報告書」で、金融広報中央委員会のネットワークを活用し金融経済教育を推進していく場(「金融経済教育推進会議(仮称)」)を設置し、適切な役割分担を行い、関係者間で進行管理。

→ 金融広報中央委員会が「金融経済教育推進会議」を設置。

※ メンバー

関係省庁（金融庁、消費者庁、文部科学省）、有識者、
金融関係団体（全国銀行協会、日本証券業協会、投資信託協会、生命保険文化センター、日本損害保険協会、日本FP協会、日本取引所グループ、信託協会、運営管理機関連絡協議会）、金融広報中央委員会

➤ 「金融リテラシー・マップ」(2014年6月公表、2015年6月改訂)

「金融経済教育研究会報告書」で示された「最低限身に付けるべき金融リテラシー」の内容を、年齢層別、体系的、具体的に記したものを。

3. 金融リテラシー普及推進への取組み

◆ 最低限身に付けるべき金融リテラシー（4分野15項目）

1. 家計管理

項目1 適切な収支管理(赤字解消・黒字確保)の習慣化

2. 生活設計

項目2 ライフプランの明確化及びライフプランを踏まえた資金の確保の必要性の理解

3. 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

【金融取引の基本としての素養】

項目3 契約にかかる基本的な姿勢の習慣化

項目4 情報の入手先や契約の相手方である業者が信頼できる者であるかどうかの確認の習慣化

項目5 インターネット取引は利便性が高い一方、対面取引の場合とは異なる注意点があることへの理解

【金融分野共通】

項目6 金融経済教育において基礎となる重要な事項(金利(単利、複利)、インフレ、デフレ、為替、リスク・リターン等)や金融経済情勢に応じた金融商品の利用選択についての理解

項目7 取引の実質的なコスト(価格)について把握することの重要性の理解

【保険商品】

項目8 自分にとって保険でカバーすべき事象(死亡・疾病・火災等)が何かの理解

項目9 カバーすべき事象発現時の経済的保障の必要額の理解

【ローン・クレジット】

項目10 住宅ローンを組む際の留意点の理解

①無理のない借入限度額の設定、返済計画を立てることの重要性

②返済を困難とする諸事情の発生への備えの重要性

項目11 無計画・無謀なカードローン等やクレジットカードの利用を行わないことの習慣化

【資産形成商品】

項目12 人によってリスク許容度は異なるが、仮により高いリターンを得ようとする場合には、より高いリスクを伴うことへの理解

項目13 資産形成における分散(運用資産の分散、投資時期の分散)の効果の理解

項目14 資産形成における長期運用の効果の理解

4. 外部の知見の適切な活用

項目15 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

積立投資、分散投資についての記述

4. 金融リテラシー・マップ(抜粋)

項目	大学生	若年社会人	一般社会人	高齢者
	社会人として自立するための能力を確立する時期	生活面・経済面で自立する時期	社会人として自立し、本格的な責任を担う時期	年金収入や金融資産取り崩しが生活費の主な源となる時期
【項目12】 人によってリスク許容度は異なるが、仮により高いリターンを得ようとする場合には、より高いリスクを伴うことの理解	○自らの生活設計の中で、どのように資産形成をしていくかを考えている			
	○金融商品のリターンがどのような仕組み（源泉）から生じ、そこにどのようなリスクがあるかについて把握している			
	○リスクとリターンの関係は、一般的には「ローリスク・ローリターン」、「ミドルリスク・ミドルリターン」、「ハイリスク・ハイリターン」の形で整理され、たとえば金融商品からより高いリターンを得ようとするれば高いリスクを伴い、リスクを低く抑えようとするればリターンも低くなることを理解している			
	○様々な金融商品のリスクとリターンの関係を理解し、自己責任の下で貯蓄・運用することができる ○自らのリスク許容度を踏まえて、資産配分や金融商品の選択を行うことができる	○資産形成の観点から、リスク商品の重要性を理解し、資産運用対象としてリスク商品を考えることができる ○求めるリターンと許容できるリスクを把握している	○リスク許容度は年齢や家族構成、生活スタイルなどにより変化することを理解している ○求めるリターンと許容できるリスクを把握している	○リスクとリターンの関係を理解し、ノーリスク・ハイリターンをうたう金融商品などに疑いをもつことができる ○自ら理解できない商品への投資はしない

4. 金融リテラシー・マップ(抜粋)

項 目	大学生	若年社会人	一般社会人	高齢者
	社会人として自立するための能力を確立する時期	生活面・経済面で自立する時期	社会人として自立し、本格的な責任を担う時期	年金収入や金融資産取り崩しが生活費の主な源となる時期
【項目13】 資産形成における分散 (運用資産の分散、投資時期の分散)の 効果の理解	<ul style="list-style-type: none"> ○分散投資によりリスク軽減が図れることを理解している ○リスクの分散として「資産の分散」、「地域の分散」、「時間の分散」があることを理解している ○投資信託や積立式の金融商品が、分散効果を活かした金融商品であることを理解する 	<ul style="list-style-type: none"> ○複数の異なるリスク特性をもつ金融商品に分散投資することにより、リスクが軽減されることがあることを理解している ○分散投資を理解し、ライフプランに合わせて実践することができる 	<ul style="list-style-type: none"> ○分散投資を行っていても、定期的に投資対象(投資する国や商品)の見直しが必要であることを理解している 	<ul style="list-style-type: none"> ○年齢やライフスタイルなどを踏まえ、投資対象の配分比率を見直す必要があることを理解している
【項目14】 資産形成における長期 運用の効果の理解	<ul style="list-style-type: none"> ○利回りの差による長期的な運用結果を比較することができる ○長期にわたり定期的に定額購入することで取得価格を下げる“ドルコスト平均法”があることを理解する ○長期運用には、「時間の分散」の効果があることを理解している 	<ul style="list-style-type: none"> ○長期運用には、急な市況低迷時にも慌てて損をしてしまうことを防ぐ効果も期待できることを理解している ○長期にわたり定期的に定額購入することで取得価格を下げる“ドルコスト平均法”があることを理解する 	<ul style="list-style-type: none"> ○長期運用には、急な市況低迷時にも慌てて損をしてしまうことを防ぐ効果も期待できることを理解している ○長期にわたり定期的に定額購入することで取得価格を下げる“ドルコスト平均法”があることを理解する 	<ul style="list-style-type: none"> ○年齢などを踏まえ、長期運用ではなく、流動性や安全性を重視することができる

4. 金融リテラシー・マップ(抜粋)

項 目	小学生（高学年）	中学生	高校生
	社会の中で生きていく力の素地を形成する時期	将来の自立に向けた基本的な力を養う時期	社会人として自立するための基礎的な能力を養う時期
<p>【項目12】 人によってリスク許容度は異なるが、仮により高いリターンを得ようとする場合には、より高いリスクを伴うことの理解</p> <p>【項目13】 資産形成における分散（運用資産の分散、投資時期の分散）の効果の理解</p>		<ul style="list-style-type: none"> ○リスクとリターンの関係について理解する ○お金を投資することの生活設計上の意味を理解する ○個人が投資をすることが、結果として企業の経済活動を支える意味をもつことを理解する 	<ul style="list-style-type: none"> ○預金、株式、債券、保険等の基本的な金融商品の特徴を理解し、関連する世の中の動きに関心をもつ ○資金運用については、自己責任のもとで金融商品を選択する必要があることを理解する ○金融商品について、利益が出たり損失が出たりする特徴を踏まえて、リスクとリターンの関係について理解する ○様々な金融商品に資金を分散するなどのリスク管理の方法について理解する ○どの程度のリスクをとることができるかは人によって異なることを理解する ○投資と投機、賭け事の違いについて理解する

4. 金融リテラシー・マップ(抜粋)

項 目	小学生（高学年）	中学生	高校生
	社会の中で生きていく力の素地を形成する時期	将来の自立に向けた基本的な力を養う時期	社会人として自立するための基礎的な能力を養う時期
【項目14】 資産形成における長期運用の効果の理解	○金利計算（単利）などを通じて、主な預金商品とその利息の違いについて理解する	○金利計算（複利）を理解し、継続して貯蓄・運用に取り組む態度を身に付ける	○金融商品については、目先の価格の動きに目を奪われず、長期的な視点から運用を考える必要があることを理解する ○期間と金利（複利）の関係を理解し、長期的に貯蓄・運用に取り組む態度を身に付ける ○少額であっても定期的に貯蓄・運用し続けることが将来の備えとして有益であることを理解する

5. 金融教育プログラム(抜粋)

分野目標			小学校		
			低学年	中学年	高学年
生活設計・家計管理に関する分野	貯蓄の意義と資産運用	貯蓄の意義を理解し、貯蓄の習慣を身に付ける	○こづかいやお年玉を貯めてみる	○貯蓄の意義を理解し、計画的に貯蓄する習慣を身に付ける	○将来何に使うかを考え、計画的に貯蓄する態度を身に付ける(家庭)
		期間と金利の関係、および貯蓄・運用を継続することの大切さを理解する			○金利計算(単利)などを通じて、主な預金商品とその利息の違いについて理解する
		金融商品のリスクとリターンを理解し、自己責任の下で運用する態度を身に付ける			

5. 金融教育プログラム(抜粋)

分野目標		中学生	高校生
生活設計・家計管理に関する分野	貯蓄の意義を理解し、貯蓄の習慣を身に付ける	<ul style="list-style-type: none"> ○金利計算(複利)を理解し、継続して貯蓄・運用に取り組む態度を身に付ける 	<ul style="list-style-type: none"> ○期間と金利(複利)の関係を理解し、長期的に貯蓄・運用に取り組む態度を身に付ける(商業) ○少額であっても定期的に貯蓄・運用し続けることが将来の備えとして有益であることを理解する
	貯蓄の意義と資産運用 金融商品のリスクとリターンを理解し、自己責任の下で運用する態度を身に付ける	<ul style="list-style-type: none"> ○金融商品には株式や債券などがあることを理解する ○リスクとリターンの関係について理解する ○お金を投資することの生活設計上の意味を理解する 	<ul style="list-style-type: none"> ○預金、株式、債券、保険等の基本的な金融商品の特徴を理解し、関連する世の中の動きに関心をもつ(公民、家庭) ○資金運用については、自己責任のもとで金融商品を選択する必要があることを理解する ○金融商品について、利益が出たり損失が出たりする特徴を踏まえて、リスクとリターンの関係について理解する ○様々な金融商品に資金を分散するなどのリスク管理の方法について理解する ○金融商品については、目先の価格の動きに目を奪われず、長期的な視点から運用を考える必要があることを理解する ○どの程度のリスクをとることができるかは人によって異なることを理解する ○投資と投機、賭け事の違いについて理解する

6. 日証協による金融・証券教育支援活動の概要（学校・学生向け事業）

	小学校	中学校	高校	大学
授出業前	土曜学習・土曜授業 27年度:81校(160クラス) 26年度:18校(36クラス)			金融リテラシー出前講座 27年度:69校(101講座) 26年度:31校(40講座)
教材制作・提供	株式会社をつくろう！ ミスターXからの挑戦状 27年度:317校、29,865人 26年度:292校、28,231人		ケーザイへの3つのトビラ 経済探究の旅に出よう 27年度:326校、29,982人 26年度:286校、24,844人	
	株式学習ゲーム 27年度(速報値):851件、35,480人 26年度:830件、35,480人			株式会社制度と証券市場のしくみ 27年度:11,371部 26年度:10,587部
講座	教員向け夏期セミナー(全国9会場) 27年度:536人※ 26年度:577人※		夏期証券・金融セミナー(東京) 27年度:168人※ 26年度:173人※	
	教員管理職セミナー(東京) 27年度:68人※ 26年度:84人※		パーソナルファイナンスセミナー(東阪名) 27年度:238人※ 26年度:232人※	
	金融証券体験プログラム(東阪名) 27年度:125人 26年度:143人			
Web情報誌	教員向け情報誌「レインボーニュース」 各回22,000部(年3回発行)			
	Webサイト「金融経済ナビ」 27年度(11月末現在):70,063アクセス 26年度:64,032アクセス			
研究会等支援	「金融経済教育を推進する研究会」(吉野直行座長) 金融経済教育拡充に向けた検討 等			
国際会議	国際的な投資教育活動への参画			

若年社会人

一般社会人

高齢者

ウェブ・コンテンツの提供等

つばやきシローの人生すごろく

27年度:10,312アクセス(～1/29公開終了)
26年度:18,978アクセス

貝社員の投資 TO THE FUTURE

27年度(3/11～公開):30,015アクセス

ハマカーンの資産運用劇場

27年度:33,849アクセス
26年度:34,862アクセス

動画で学ぼう！
よくわかる証券投資の基礎知識

27年度:34,613アクセス
26年度:40,241アクセス

いよいよスタート！ジュニアNISA

27年度(3/11～公開):4,318アクセス

電子書籍アプリ(刊行物)

27年度:累計12,813ダウンロード
26年度:累計6,840ダウンロード

もっと知りたいQ&A、金融証券用語集、刊行物掲載

刊行物の制作・提供

はじめての！資産運用

27年度:15,000部、26年度:13,000部

確定拠出年金入門

27年度:5,000部、26年度:5,500部

投資入門(証券投資の基本ガイド)

27年度:20,000部、26年度:16,000部

個人投資家のための証券税制Q&A

27年度:124,000部、26年度:121,000部

証券税制ガイド

27年度:11,000部、26年度:11,000部

セミナー・イベント開催

金融リテラシー習得講座

27年度:613人(15会場) ※ オンデマンド配信12,238回
26年度:1,001人(20会場) ※ オンデマンド配信5,235回

「投資の日」記念イベント

27年度:4,117人(21会場)、26年度:5,770人(19会場)

若年層(女性)向けセミナー

27年度:252人(2会場) + マイナビウーマンWEBにコンテンツを掲載
26年度:733人(3会場) …講演内容をウェブで配信したセミナー。

シニアのための金融知識セミナー

27年度:132人(1会場) + 採録記事WEB掲載
26年度:338人(2会場)

7. 積立投資・分散投資の有効性の周知に関する本協会の取組み状況

■ 大学生向け事例

➤ 「金融リテラシー出前講座」レジュメ

3. 投資におけるリスクの管理 (3) 分散投資



投資の世界の合言葉！「ひとつのカゴに卵を盛るな」



資産の分散

特徴の異なる複数の資産を組み合わせる

- 預貯金
- 株式
- 債券
- 投資信託

地域の分散

複数の地域や通貨を組み合わせる

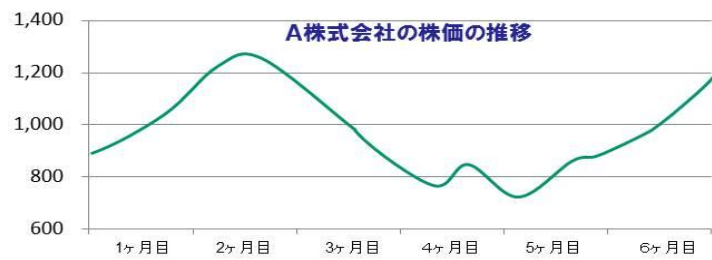
時間の分散

投資のタイミングを何度かに分ける

＜具体的な分散投資の例＞
①100万円のうち、定期預金に50万円、投資信託に30万円、株式に20万円といった配分で投資する

②日
アメ
した
入す
③金
のタ
をす
する

4. 長期投資の重要性 (2) ドルコスト平均法



Q. A株式会社の株価がグラフのように変動した場合、毎月一定額(1万円)購入したら、どれくらい買えるだろうか？
また、毎月一定の株数を購入する場合と比べると差はあるだろうか？

	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	合計	1株当たりの価格
株価の動き	1000円	1250円	1000円	770円	830円	1110円		
毎月の購入金額	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	60,000円	円
毎月1万円で購入可能な株数	10株	8株	10株	株	12株	9株	株	
毎月10株購入した場合の購入金額	10,000円	円	10,000円	7,700円	円	11,100円	59,600円	円

ポイント

- 将来にわたって価格の変動が予想できない時に、購入平均価格を低めに抑えることができる。
- 成長性が見込める場合や、割安だと思われる場合に有効である。

7. 積立投資・分散投資の有効性の周知に関する本協会の取組み状況

■ 若年社会人向け事例

- ウェブコンテンツによる発信
(若年女性向けポータルサイト「マイナビウーマン」への記事配信)
http://woman.mynavi.jp/money/f_toshi/top/

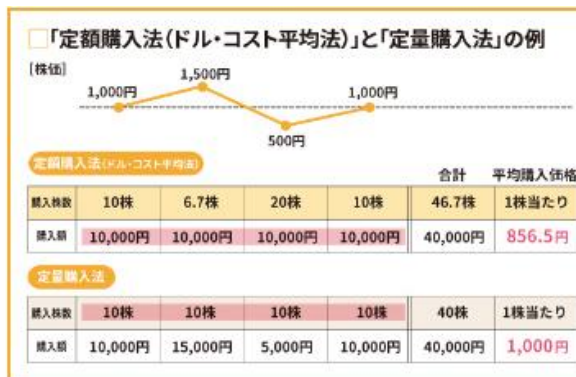


働き独身女子 井上さんの場合

確定拠出年金は最低でも年1回の見直しが大切。

少額でも株式投資に挑戦すれば、配当などのご褒美も！

井上さんは都内に住む26歳独身の会社員で、現在勤めている会社の確定拠出年金に加入。海外株を組み入れる **向投資信託** は難しそうなイメージがあって、国内株の **向投資信託** を選びましたが、初心者なのでそれが合っているのか不安だとか。さらに確定拠出年金とは別に、個別株にも挑戦してみたいという気持ちも！ そんな井上さんにピッタリな投資法は？



7. 積立投資・分散投資の有効性の周知に関する本協会の取組み状況

■ 一般社会人向け事例

➤ 「金融リテラシー習得講座」レジュメ

Lesson 7: 分散投資を考えよう!

一般的にリスクを抑えるのに有効と言われている「分散投資」を学びましょう。投資の世界には「1つのカゴに卵を盛るな」という格言があります。これは、1つのカゴに卵を全部入れてしまった際にカゴを落とすと卵が全部割れてしまうので、その危険を避けるために卵をいくつかのカゴに分けておくという考え方です。

(1) 分散の種類

分散の方法も、次のようにいろいろあります。

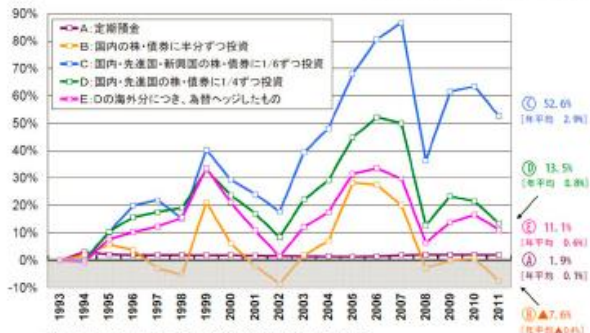


「分散投資」とあわせて、長期投資を行うことで、心の余裕も生まれます。

(2) 分散投資の効果

(参考) グローバルな分散投資の意義

(出典) 金数行 平成25年度規制改正要望項目



(注) 各計数は、毎年同額を投資した場合の各年末時点での累積リターン。株式は、各国の代表的な株連指数を基に、市場規模等に応じて各国のウェイトをかけたもの。債券は、各国の国債を基に、市場規模等に応じて各国のウェイトをかけたもの。

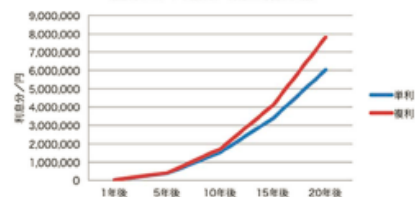
Lesson 8: 長期的な視点の投資をしよう!

分散投資と併せて考えたいのが、長期的な視点の投資です。心に余裕を持って、計画的に投資を考えることが大切です。

(1) 単利と複利

単利とは「当初預け入れた元本に対してのみ利息を計算する方法」、複利とは「利息を元本に足して、それを新しい元本として利息を計算する方法」です。同じ利率で預けた場合、単利型より複利型の方が有利になります。期間が長くなるほど元利合計が大きく増えていくといった運用結果の違いがでてきます。

■ 毎月5万円積立の場合の利息の増え方 (金利5%、1年複利、利息は税引き前)



(出典) 全国銀行協会「教えて!くらしと銀行」

(2) 定額購入法(ドル・コスト平均法)

中長期の投資に有効な方法として、「定額購入法(ドル・コスト平均法)」があります。株式や投資信託は値上がりすることもあれば、値下がりすることもあります。そうしたリスクを低減させるために、毎回一定金額ずつ買い付ける方法のことです。毎回同じ数量を買い付ける「定額購入法」でも購入価格は平均化されますが、「定額購入法(ドル・コスト平均法)」のほうが平均購入価格を安くすることができます。

★「定額購入法(ドル・コスト平均法)」と「定額購入法」の例

購入回数	購入単価	購入数量	購入金額	合計	平均購入価格
10回	8.7円	20株	10,000円	40,000円	1株当たり
20回	10,000円	10株	10,000円		
30回	10,000円	10株	10,000円	40,000円	1株当たり
40回	1,000円	40株	40,000円		
合計		46.7株	85,625円		

購入回数	購入単価	購入数量	購入金額	合計	平均購入価格
10回	10,000円	10株	10,000円	40,000円	1株当たり
20回	15,000円	10株	15,000円		
30回	5,000円	10株	5,000円	40,000円	1株当たり
40回	1,000円	40株	40,000円		
合計		40株	1,000円		

定期的に一定額を投資すると、1株当たりの価格が安くなりました!!



金融経済教育研究会 報告書(抜粋)(2013年4月)

4. 今後の金融経済教育の進め方

(3) 各分野の取組み内容

② 社会人・高齢者段階における取組みの推進

(c) 業界団体・各金融機関等による取組み

金融経済教育の推進にあたり、業界団体・各金融機関等は重要な担い手であり、積極的な取組みが引き続き期待される。他方、業界団体・各金融機関等による取組みは、販売推奨との境目が不明確であるといった指摘がある。

このため、各種セミナー等の開催においては、上記4. (1)②で述べた最低限習得すべき金融リテラシーの内容を踏まえた金融経済教育として実施するものなのか、あるいは個別商品の販売推奨に主眼を置いたものであるかを参加者に示した上で、実施することが望まれる。

なお、社会人のみならず、新たに社会人となる大学生を対象とする取組みをはじめ、業界団体・各金融機関等の特色を活かした社会科・公民科教員や家庭科教員を対象としたセミナーの実施・副教材の開発・提供といった取組みが期待される。

金融経済教育推進会議構成団体が、金融経済教育活動を行うに当たっての中立・公正性確保に関する考え方の共有 (2014年6月3日)

1. 趣旨

関係団体が、広く国民全般に対して金融経済「教育」としての活動を展開し、かつ信頼を得ていくためには、営業活動と明確に区別されたものとする必要がある。このため、以下の通り、関係団体が金融経済教育活動を行う場合の中立・公正性の規準を設けることにする。

2. 金融経済教育活動において遵守すべき規準

(1) 内容

- 関係団体が行う金融経済教育活動は、「最低限身に付けるべき金融リテラシー」の内容を踏まえたものとする。

(2) 中立・公正性の規準

関係団体が行う金融経済教育活動においては、特定の商品(商品類型を含む。以下同じ。)または特定の業者の取引を行うことを勧めてはならない。

また、特定の商品または特定の業者の取引を行わないよう勧めてはならない。ただし、トラブルの原因となり得る商品、業者または取引手口にかかる取引については、この限りでない。

【金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針 (抜粋)】

IV-3-1 有価証券関連業に係る業務の適切性

IV-3-1-2 勧誘・説明態勢

(8) 少額投資非課税制度を利用する取引の勧誘に係る留意事項

平成26年1月より、自助努力による家計の安定的な資産形成を支援するとともに、経済成長に必要な成長資金の供給を拡大する観点から、少額投資非課税制度（以下「NISA」という。）が導入された。

NISAは、年間の投資（購入）上限額が比較的少額（120万円）であり、家計の中長期的な資産形成を後押しするためのツールとして位置付けられていることから、初めて投資を行う者や若年層など、投資知識・経験の浅い顧客による利用が予想される。NISAの導入により、証券投資を通じた資産形成に関する裾野が広がり、ひいては証券市場の活性化につながることを期待される。

また、NISAは、年間120万円を上限とする投資について、投資した有価証券を保有し続ける限り、その収益については最大5年間は非課税となることから、例えば、顧客が短期間で金融商品の売買（乗換え）を繰り返すような取引はNISAの制度趣旨に馴染まないものとなっている。このため、顧客の中長期的な資産形成を支援するというNISAの制度趣旨に沿った、顧客が税制上のメリットを享受しやすい金融商品等の提供が望まれる。

こうした点を踏まえ、NISAが、その制度設計・趣旨に則り適切に利用されるよう、非課税口座を利用する取引の勧誘に関し、「NISA及びジュニアNISAの口座開設及び勧誘並びに販売時等における留意事項について（ガイドライン）」（NISA推進・連絡協議会）を踏まえつつ、特に以下のような点に留意して監督するものとする。

(~ 次頁へ続く ~)

① 顧客に対する説明態勢の整備

イ. 顧客の金融リテラシー向上への取組み

初めて投資を行う者や若年層など、投資知識・経験の浅い顧客による利用が予想されるが、こうした顧客に対しては、単に法令上の適合性原則を遵守することだけではなく、顧客の金融（投資）リテラシー向上を図り、資産形成に取り組んでもらうことが顧客・金融機関相互の利益につながるとの観点に立って、中長期投資や分散投資の効果等の説明といった投資に関する基礎的な情報を、適切に提供するよう努めているか。

ロ. N I S Aに基づく非課税口座の利用に関する説明

非課税口座開設の勧誘・申込みの受付時や口座開設後に、以下の内容等について、必要に応じて、顧客に誤解を与えることのないよう正確に、分かりやすく説明しているか。

a. ～e. (略)

② 制度設計・趣旨を踏まえた金融商品等の提供

N I S Aが、家計の中長期的な資産形成を後押しする制度として導入された趣旨を踏まえ、N I S Aを利用する顧客に対して、例えば、一定期間に分割して投資することにより時間的な分散投資効果が得られる定額積立サービスの提供や、中長期にわたる安定的な資産形成に資するような金融商品を中心とした商品提供を行うなど、N I S Aの制度設計・趣旨を踏まえた金融商品等の提供を行っているか。

(～ 次頁へ続く ～)

(9) 未成年者向けの少額投資非課税制度を利用する取引の勧誘に係る留意事項

平成28年4月より、若年層による投資の裾野を拡大し、自助努力による家計の安定的な資産形成を支援するとともに、経済成長に必要な成長資金の供給を拡大する観点から、未成年者向けの少額投資非課税制度（以下「ジュニアNISA」という。）が導入されることとなった。

ジュニアNISAは、未成年者の将来に向けた資産形成のため、未成年者に非課税口座の開設を認めるものである。ジュニアNISA導入により、早期に証券投資に関心を持つきっかけを与えること、また、口座開設者の成人時には、自動的にNISAの非課税口座（以下「NISA口座」という。）が開設される制度設計とされていることなどから、これが普及し、正しく利用されること、金融リテラシーの向上にも結びつくことによって、証券投資を通じた資産形成に関する裾野が広がり、ひいては証券市場の活性化に繋がることが期待される。

また、ジュニアNISAは、未成年者が口座開設者となることから、基本的には、その親権者等が未成年者を代理して投資指図を行うことが想定されているが、こうした親権者等が実質的に自身のためにジュニアNISA口座を利用し、非課税メリットを享受するといったことのないよう、口座開設者が3月末時点で18歳に到達する年（以下「基準年」という。）までは、払出しを行わないことを前提として非課税を認めるなどの制約が設けられており、金融機関の実務においても、適切な管理が求められる。

さらに、ジュニアNISAは、その制度趣旨や、年間80万円を上限とする投資について、投資した有価証券を保有し続ける限り、その収益については最大5年間は非課税となること、基準年までは払出しを行わないことを前提としていること等から、例えば、顧客が短期間で金融商品の売買（乗換え）を繰り返すような取引は馴染まないものとなっている。このため、顧客の中長期的な資産形成を支援するというジュニアNISAの制度趣旨に沿った、顧客が税制上のメリットを享受しやすい金融商品等の提供が望まれる。

こうした点を踏まえ、ジュニアNISAが、その制度設計・趣旨に則り適切に利用されるよう、ジュニアNISA口座を利用する取引の勧誘に関し、「NISA及びジュニアNISAの口座開設及び勧誘並びに販売時等における留意事項について（ガイドライン）」（NISA推進・連絡協議会）を踏まえつつ、特に以下のような点に留意して監督するものとする。

（～次頁へ続く～）

① 顧客に対する説明態勢の整備

イ. 顧客の金融リテラシー向上への取組み

投資指図を行う親権者等に加え、未成年者である口座開設者本人についても、成人時にはNISA口座を保有し、金融商品の運用指図を行うこととなることや、若年層に投資の裾野を拡大するといった制度趣旨を踏まえ、単に法令上の適合性原則を遵守することだけではなく、顧客の金融（投資）リテラシー向上を図り、資産形成に取り組んでもらうことが顧客・金融機関相互の利益につながるとの観点に立って、金融・経済の仕組み、マネープランの重要性、中長期投資や分散投資の効果等の説明といった金融に関する基礎的な情報を、口座開設者本人の年齢等に応じて段階的に提供するように努めているか。

ロ. ジュニアNISA口座の利用に関する説明

ジュニアNISA口座開設の勧誘・申込みの受付時や口座開設後に、以下の内容等について、必要に応じて、顧客に誤解を与えることのないよう正確に、分かりやすく説明しているか。

a. ～g. (略)

② 制度設計・趣旨を踏まえた金融商品等の提供

ジュニアNISAが、未成年者の将来に向けた中長期的な資産形成を後押しする制度として導入された趣旨や、払出し制限等の制度設計を踏まえ、ジュニアNISAを利用する顧客に対して、例えば、一定期間に分割して投資することにより時間的な分散投資効果が得られる定額積立サービスの提供や、中長期にわたる安定的な資産形成に資するような金融商品を中心とした商品提供を行うなど、ジュニアNISAの制度設計・趣旨を踏まえた金融商品等の提供を行っているか。

③ 適切な口座管理

未成年者向けの非課税口座であるジュニアNISAの特徴を踏まえ、当該口座が、親権者等によって仮名口座として利用されるといったことのないよう、特に留意する必要がある。

こうした観点から、口座開設者の年齢等に応じて取引残高報告書等を口座開設者本人宛に送付することや、口座開設時や払出し時に、厳にジュニアNISA口座の資金が口座開設者本人の資金であり、本人のために利用される旨の確認を行うことといった、適切な口座管理がなされているか。

(注) 下線は日証協

I . 金融リテラシー向上に向けた取組み

II . NISA及びDCの利用促進に向けた取組み

1. NISA導入の意義等(金融庁公表資料(平成25年度税制改正について)より抜粋)

◆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)の拡充等

※ISA: Individual Savings Accounts

【現状及び問題点】

- 約1,500兆円ある我が国家計金融資産について、自助努力に基づく資産形成を支援・促進し、家計からの成長マネーの供給拡大を図るため、日本版ISAの活用に期待。
- ただし、当初導入予定であった制度は、平成26年からの3年間に行われる投資だけを対象とする時限措置となっている(100万円×3年間)。

⇒ 幅広い家計に国内外の資産への長期・分散投資による資産形成を行う機会を提供する観点から日本版ISAの拡充・簡素化を進める必要。特に、老後の備えや教育資金など国民の自助努力(資産形成)を本格的に支援するためには、長期化等が望ましい。

【大綱の概要】

- 毎年100万円までの非課税投資(買付け)を行うことができる期間(投資可能期間)を平成26年1月から平成35年12月までの10年間(現行は3年間)に拡充(ただし、非課税期間については、最長5年間とする。)
- 毎年新たな口座の開設は不要(原則一人一口座)
- 対象商品の拡大については、金融所得課税の一体化の進展等を踏まえつつ今後検討を行う「検討事項」として、与党税制改正大綱に記載

(参考)「日本経済再生に向けた緊急経済対策」(平成25年1月11日閣議決定)抜粋

4. 金融資本市場の活性化等

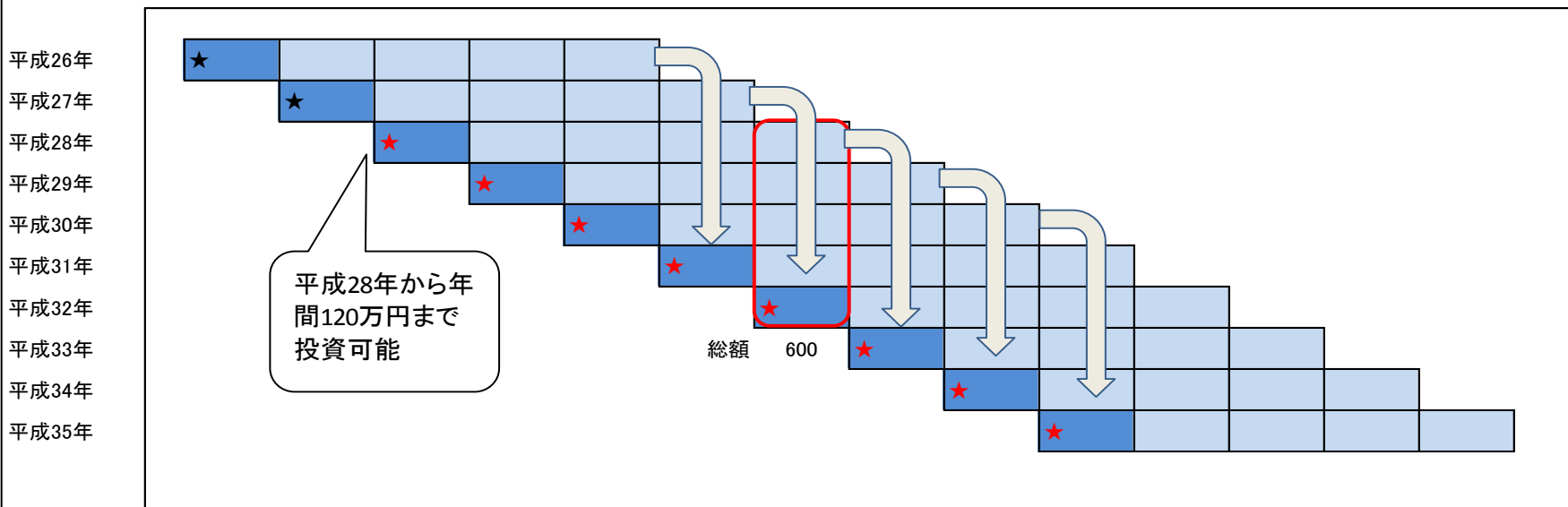
・家計の安定的な資産形成を支援するとともに、経済成長に必要な成長資金の供給を拡大しデフレ脱却を後押しする観点からの、日本版ISAの拡充及び金融所得課税の一体化(金融商品間の損益通算範囲の拡大等)＜税制＞(金融庁、財務省、農林水産省、経済産業省)

1. NISA、ジュニアNISA

2. NISAの概要

- 制度を利用可能な者： 20歳以上の居住者等
- 年間投資上限額： 120万円(平成26年、27年は100万円)
- 非課税対象： 上場株式、公募株式投信等
- 投資可能期間： 平成26年1月から平成35年12月末まで
- 非課税期間： 投資した年から最長5年間

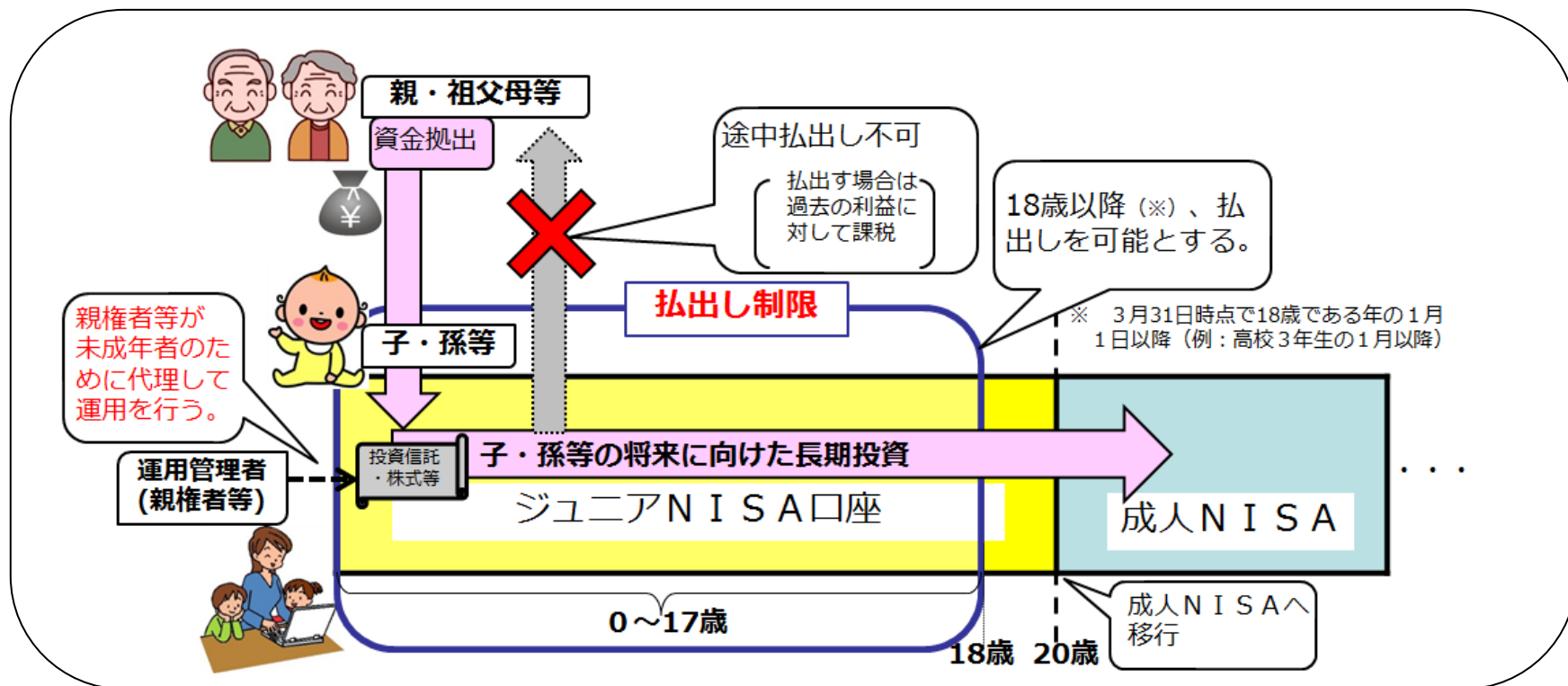
平成26年 平成27年 平成28年 平成29年 平成30年 平成31年 平成32年 平成33年 平成34年 平成35年 平成36年 平成37年 平成38年 平成39年



1. NISA、ジュニアNISA

3. ジュニアNISAの概要

- 制度利用可能な者：0歳～19歳の居住者等
年間投資上限額：80万円
非課税対象：上場株式、公募株式投信等（※成人NISAに準ずる）
投資可能期間：平成28年4月から平成35年12月末まで（※終了時期は成人NISAに準ずる）
非課税期間：投資した年から最長5年間（※成人NISAに準ずる）



4. NISA推進・連絡協議会

(1)趣旨・目的

NISAが個人の中長期的な資産形成手段として幅広く利用されるよう、NISAの担い手である金融商品取引業者、銀行、系統金融機関及び投資信託委託業者で構成される業界団体等において、制度の円滑な導入並びに実施に向けた横断的な意識の共有及び情報の連携を図ることにより、NISAの普及・促進に向けた取り組みを進めること

(2)メンバーの構成

メンバー：日本証券業協会(事務局)、信託協会、生命保険協会、全国銀行協会、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、投資信託協会、不動産証券化協会、ゆうちょ銀行

オブザーバー：金融庁

(3)主な活動

- ・NISA、ジュニアNISAの愛称決定
- ・「NISA及びジュニアNISAの口座開設及び加入並びに販売時等における留意事項について(ガイドライン)」の取りまとめ
- ・「職場積立NISAに関するガイドライン」の取りまとめ
- ・NISA、ジュニアNISAについての各種リーフレットの作成 等

1. NISA、ジュニアNISA

5. 日証協が実施したNISA広報活動

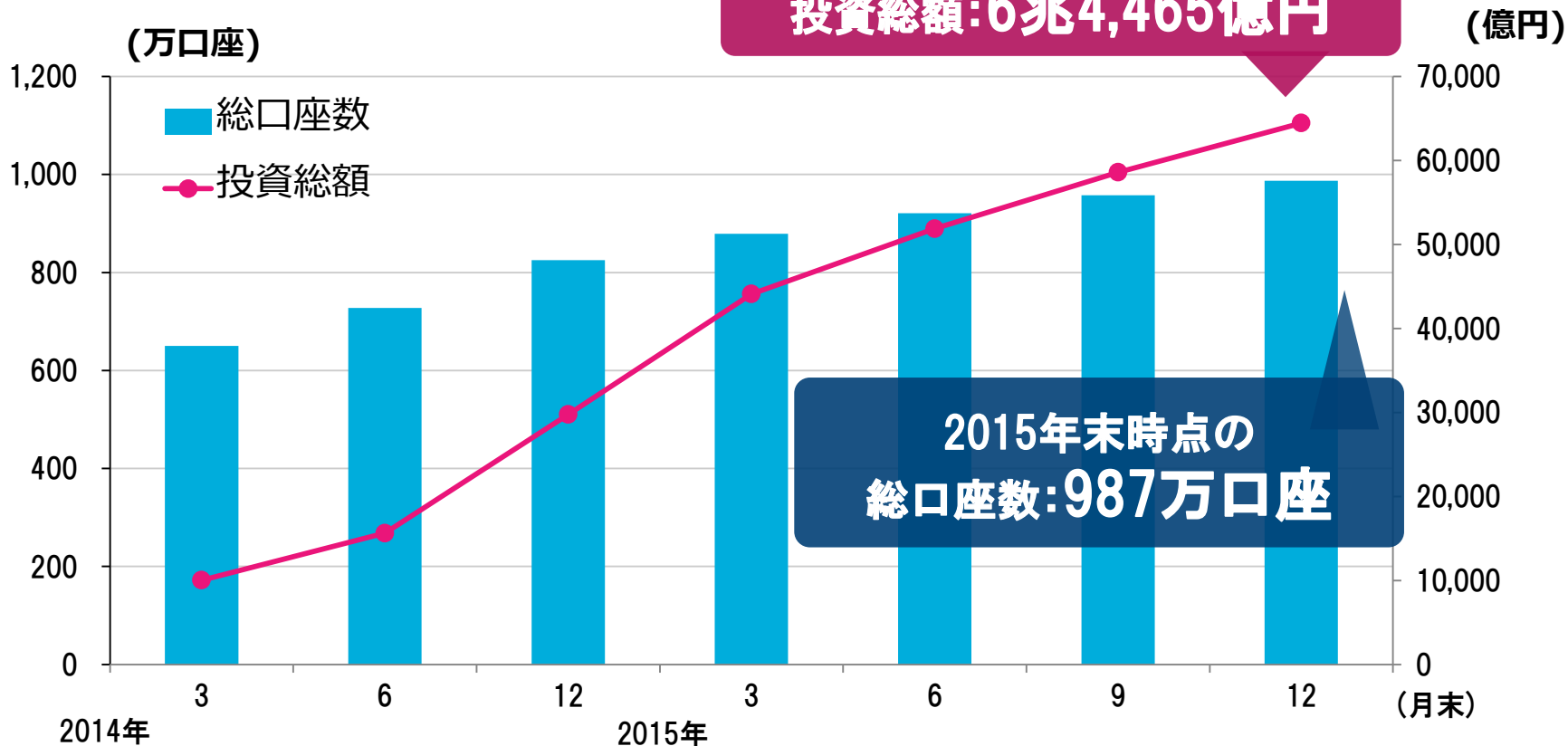
	平成25年度	平成26年度	平成27年度	
	NISA	NISA	NISA	ジュニアNISA
1. リーフレット、パンフレット、ポスター、店頭パネル	6月～証券会社に配布 (リーフレットは約100万部配布)	6月～証券会社に配布 (リーフレットは約150万部配布)	6月～証券会社に配布 (リーフレットは約140万部配布)	9月～証券会社に配布 (リーフレットは約120万部配布)
2. TVCM	7、9、1月放送 (2530GRP)	11月放送 (1000GRP)	11月放送 (1000GRP)	1月放送 (1500GRP)
3. ウェブ広告	6～7月、8～10月実施 (ポータルサイト、金融・ビジネス系サイト、リスティング)	6～7月、11月実施 (ポータルサイト、金融・ビジネス系サイト、リスティング)	6～7月、9～12月実施 (ポータルサイト、金融・ビジネス系サイト、リスティング)	9～12月、1～3月実施 (ポータルサイト、金融・ビジネス系サイト、リスティング)
4. 新聞広告	6月 (7段広告 全国紙3紙、地方紙49紙)	—	—	1月 (7段広告 全国紙3紙、地方紙46紙)
(株式数比例配分方式)	2、3月 (5段広告 全国紙2紙)	9、2月 (5段広告 全国紙2紙)	3月 (5段広告 全国紙2紙)	
5. 日証協ウェブサイト	6月 特設サイトを新設	6月 特設サイトをリニューアル	6、10月 特設サイトをリニューアル	
6. NISA応援！出張講座	—	派遣先：24先 受講者数：670名	派遣先：28先 受講者数：672名	
7. NISA相談コールセンター	相談件数：9,600件	相談件数：5,079件	相談件数：3,009件	

1. NISA、ジュニアNISA

6. NISA口座の利用状況(全金融機関分)

- 2014年の制度開始以後、口座数・投資総額は順調に推移
- 2015年末時点の口座数は**987万口座**、投資総額は約**6.5兆円**に達した

2015年末時点の
投資総額:6兆4,465億円



2015年末時点の
総口座数:987万口座

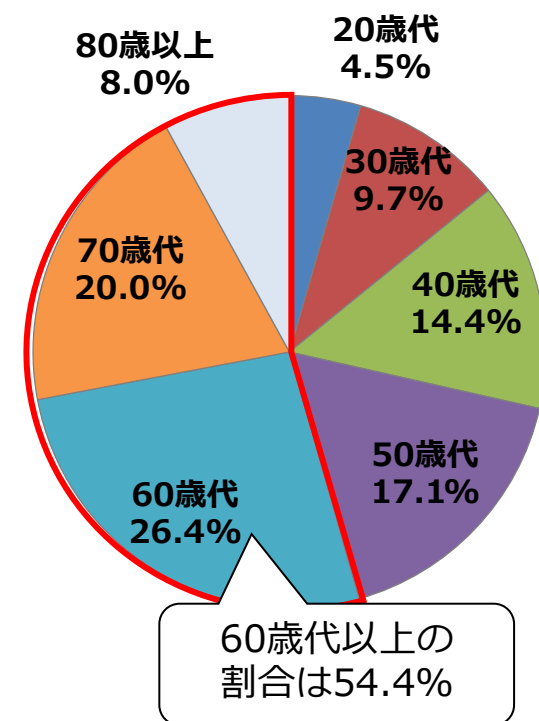
7. 若年層によるNISA利用(全金融機関分)

(1)口座開設数

- 2015年9月末の年代別の口座数を見ると、60歳代以上の割合は54.4%
 - ・ 2014年12月末時点の60歳代以上の割合(56.7%)より2.3%低下し、50歳代以下の割合が増加

	NISA口座数 (2015年 9月末時点)	2014年 12月末から の増加率	年代 別比 率	(参考)2014年 12月末時点	
総数	957万5,445	16.0%	100%	825万3,799	100%
20歳代	42万9,434	35.8%	4.5%	31万6,327	3.8%
30歳代	92万4,845	27.5%	9.7%	72万5,288	8.8%
40歳代	137万8,293	21.8%	14.4%	113万1,654	13.7%
50歳代	163万5,890	16.8%	17.1%	140万573	17.0%
60歳代	252万7,818	12.0%	26.4%	225万6,817	27.3%
70歳代	191万4,587	8.4%	20.0%	176万5,504	21.4%
80歳以上	76万4,578	16.3%	8.0%	65万7,636	8.0%

年代別の口座開設数比率



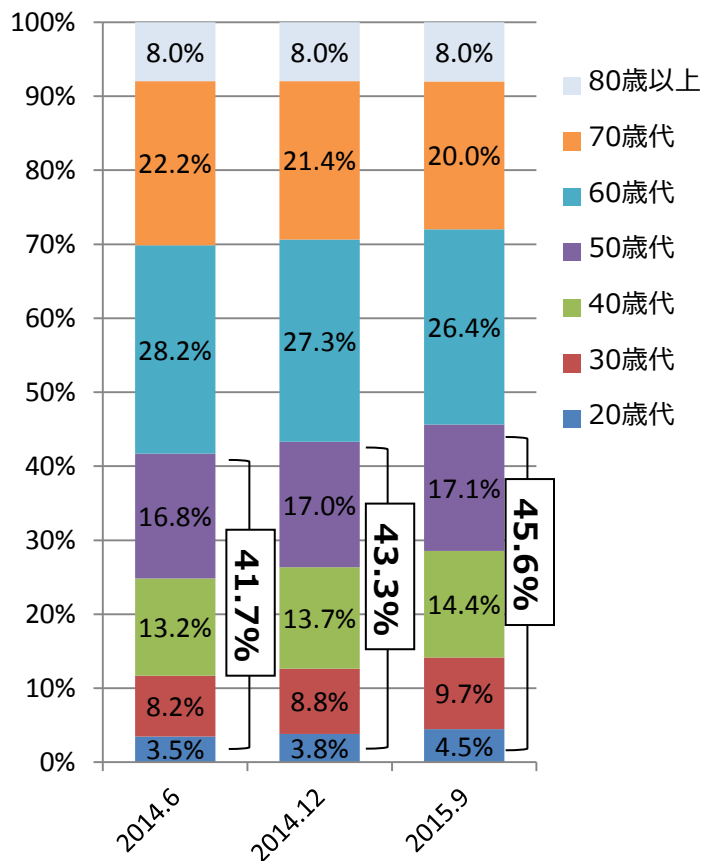
(出所)金融庁公表データをもとに日証協作成

1. NISA、ジュニアNISA

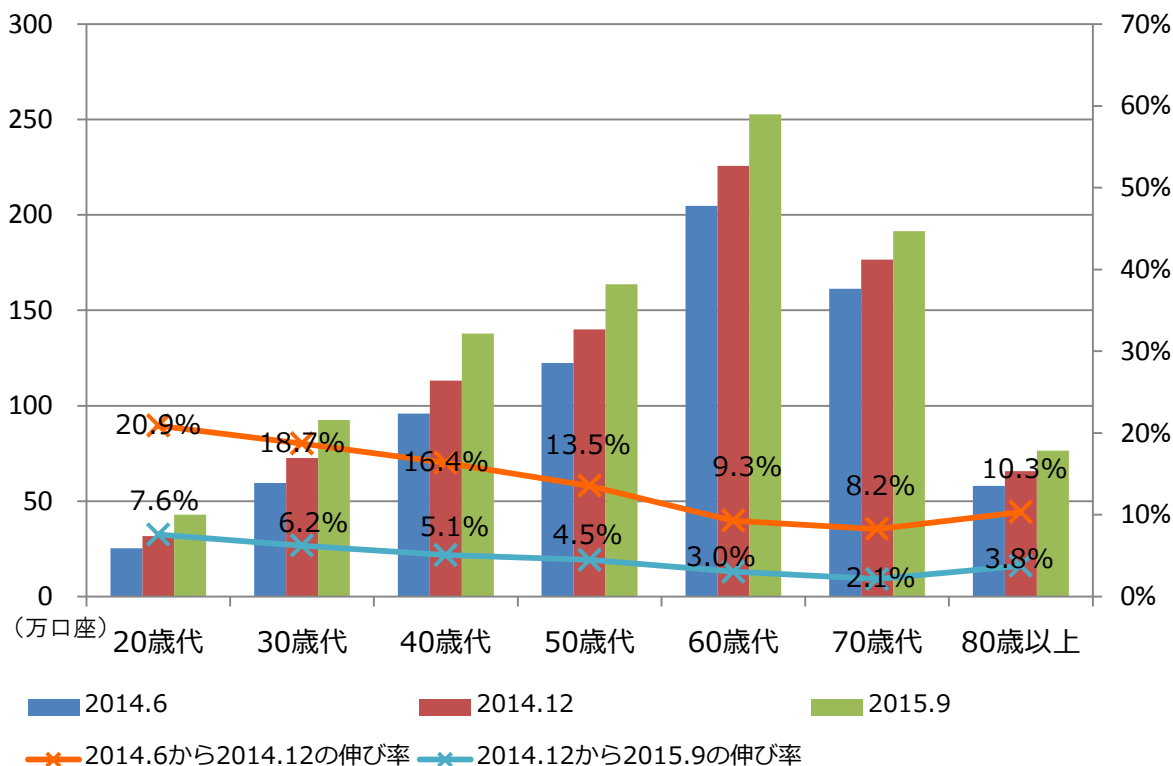
(2) 口座開設者数比率

- NISA口座数のうち20～50歳代の口座開設者比率は徐々に高まっている
- 口座開設数の伸び率を見ると、高齢者層に比べて若年層で伸び率が大きくなっている

年代別口座開設者数の推移



年代別口座開設者数の2014年6月・12月末時点からの増加率の比較



(出所) 金融庁公表データをもとに日証協作成

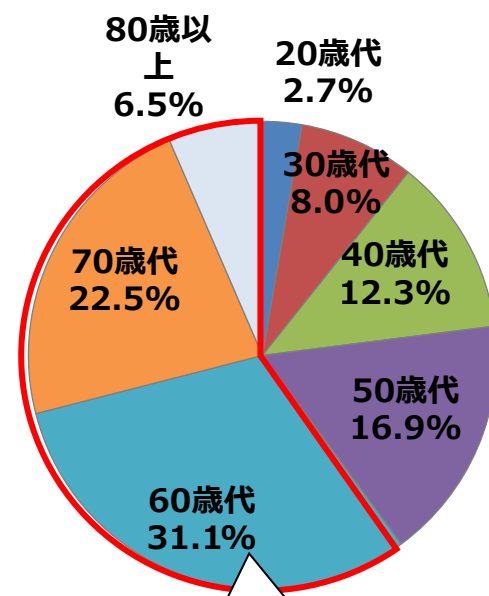
1. NISA、ジュニアNISA

(3) 購入額及び購入額比率

- 2015年9月末の年代別の買付額内訳を見ると、総買付額に占める60歳代以上の割合は60.1%
 - ・ 2014年12月末時点の60歳代以上の割合（60.8%）より0.7%低下

	購入額 (2015年9月末時点)	2014年 12月末か らの増加率	年代別 比率	(参考)2014年12月末時点	
総購入額	5兆8,597億626万円	96.8%	100%	2兆9,769億6,913万円	100%
20歳代	1,563億695万円	109.4%	2.7%	746億4,848万円	2.5%
30歳代	4,698億5,220万円	104.0%	8.0%	2,302億7,731万円	7.7%
40歳代	7,233億262万円	100.6%	12.3%	3,606億1,098万円	12.1%
50歳代	9,916億5,229万円	97.6%	16.9%	5,017億8,370万円	16.9%
60歳代	1兆8,197億5,239万円	96.2%	31.1%	9,273億4,659万円	31.2%
70歳代	1兆3,175億4,686万円	92.0%	22.5%	6,860億5,660万円	23.0%
80歳以上	3,812億9,294万円	94.3%	6.5%	1,962億4,547万円	6.6%

年代別の購入額比率



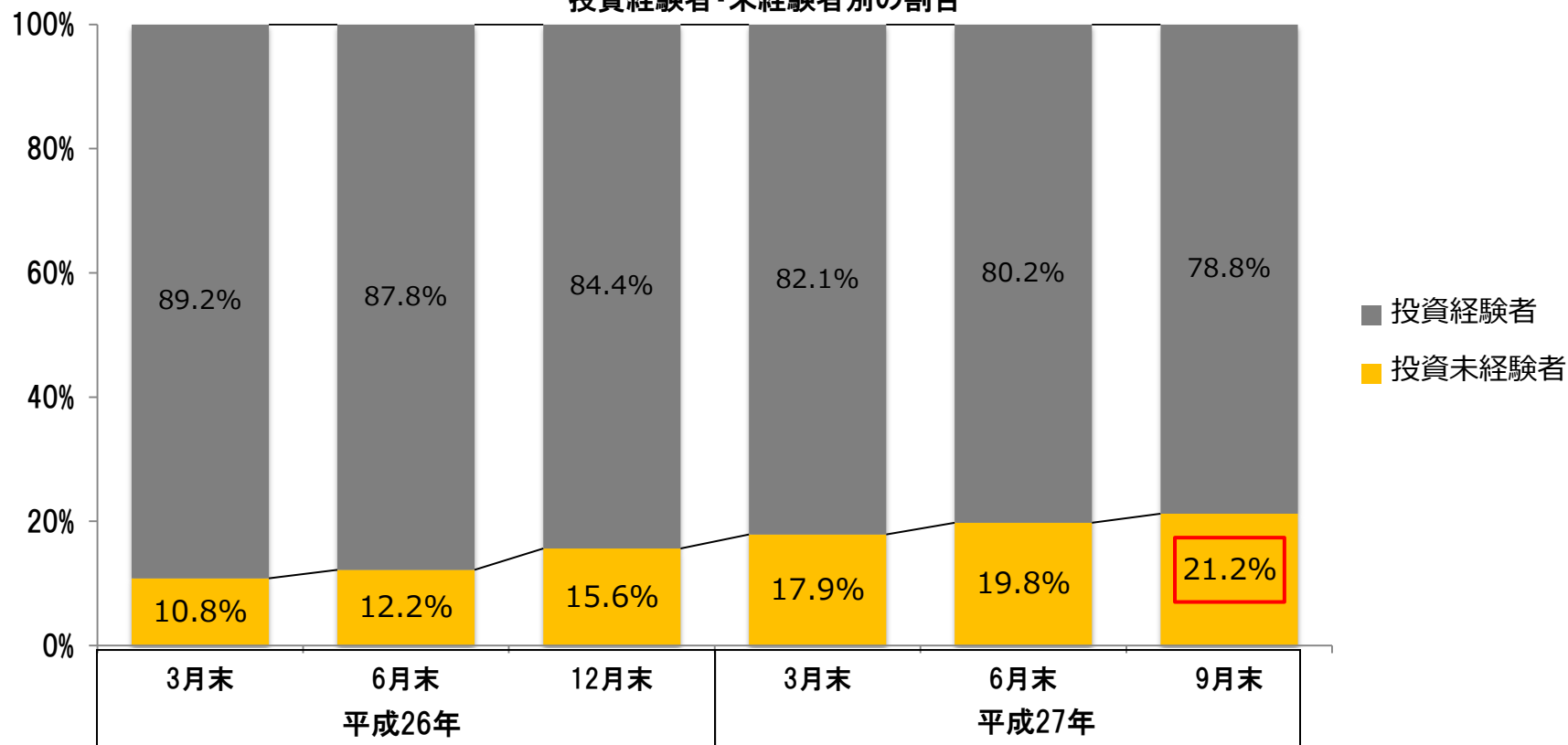
60歳代以上の割合は60.1%

(出所)金融庁公表データをもとに日証協作成

8. 投資未経験者によるNISA利用(証券会社分)

- 平成27年9月末の証券会社のNISA勘定設定口座数のうち、投資未経験者(※)の割合は21.2%に達し、制度開始以降、初めて20%を超えた。

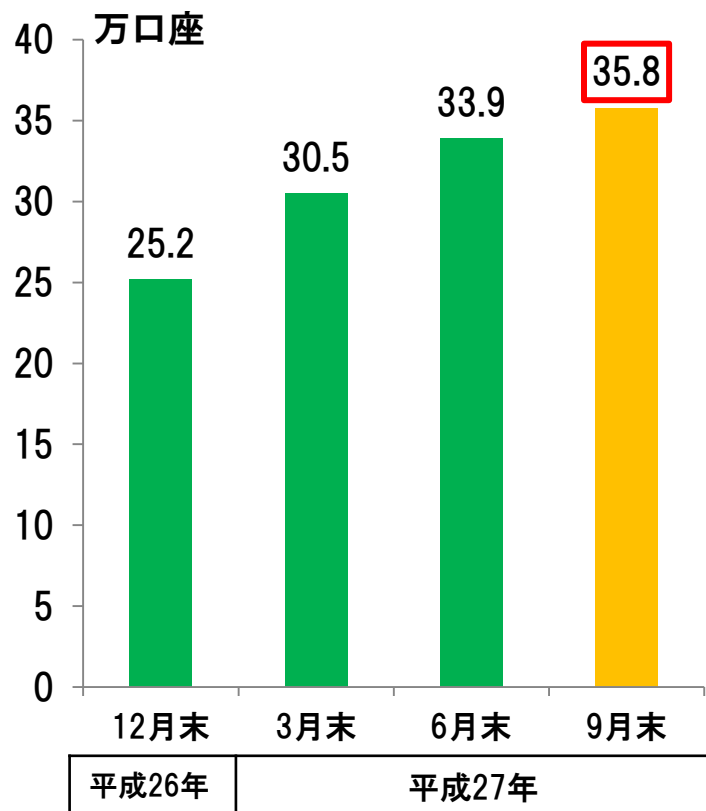
投資経験者・未経験者別の割合



※「投資未経験者」は、報告のあった証券会社において平成25年4月1日以降に証券総合口座を開設した投資家

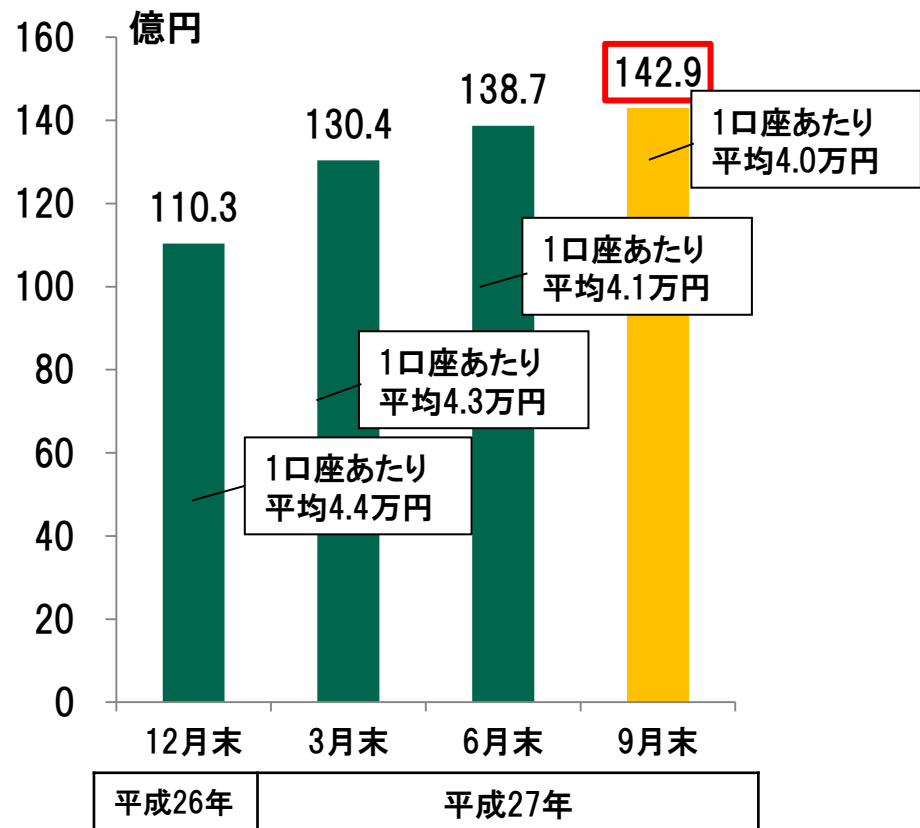
9. NISA口座における積立投資の状況

積立投資契約NISA口座数の推移
(証券会社)



- 証券会社の積立投資契約NISA口座数は**35.8万口座** (平成27年9月末)

積立投資契約による毎月の積立投資設定
金額の推移(証券会社)



- 積立投資契約による毎月の積立投資設定金額は**142.9億円**(年換算で**1,715億円**) (平成27年9月末)

10. 職場積立NISA

(1) 概要

企業の役職員等の自助努力による資産形成の支援、福利厚生を増進を図るため、役職員等が給与からの天引き等によりNISA口座を利用して投資信託等に投資する仕組み

(2) NISA推進・連絡協議会における取組み

平成26年12月 「職場積立NISAに関するガイドライン」及び「職場積立NISA利用規約雛形」の公表

平成27年4月 「職場積立NISAに係る実務上の取扱い」及び「職場積立NISAのフロー図(例)」の公表

(3) 職場積立NISAの導入状況等について(平成27年7月～12月)

① 職場積立NISA導入企業数(※1)

	導入企業数	給与等からの天引きにより 拠出している企業数
平成27年12月末時点	1,268 社	91 社

② 積立金額の推移(月間ベース)(※2)

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
平成27年	2,519万円	1,145万円	1,279万円	1,321万円	1,553万円	3,178万円	10,998万円

※1 事業主等が複数のNISA取扱業者に委託をしていることも想定されるため「のべ数」となる。

※2 実際に買付けを行った日ではなく、給与天引きや預貯金口座による引き落とし等を行った日を基準として、積立金額の合計を算出。

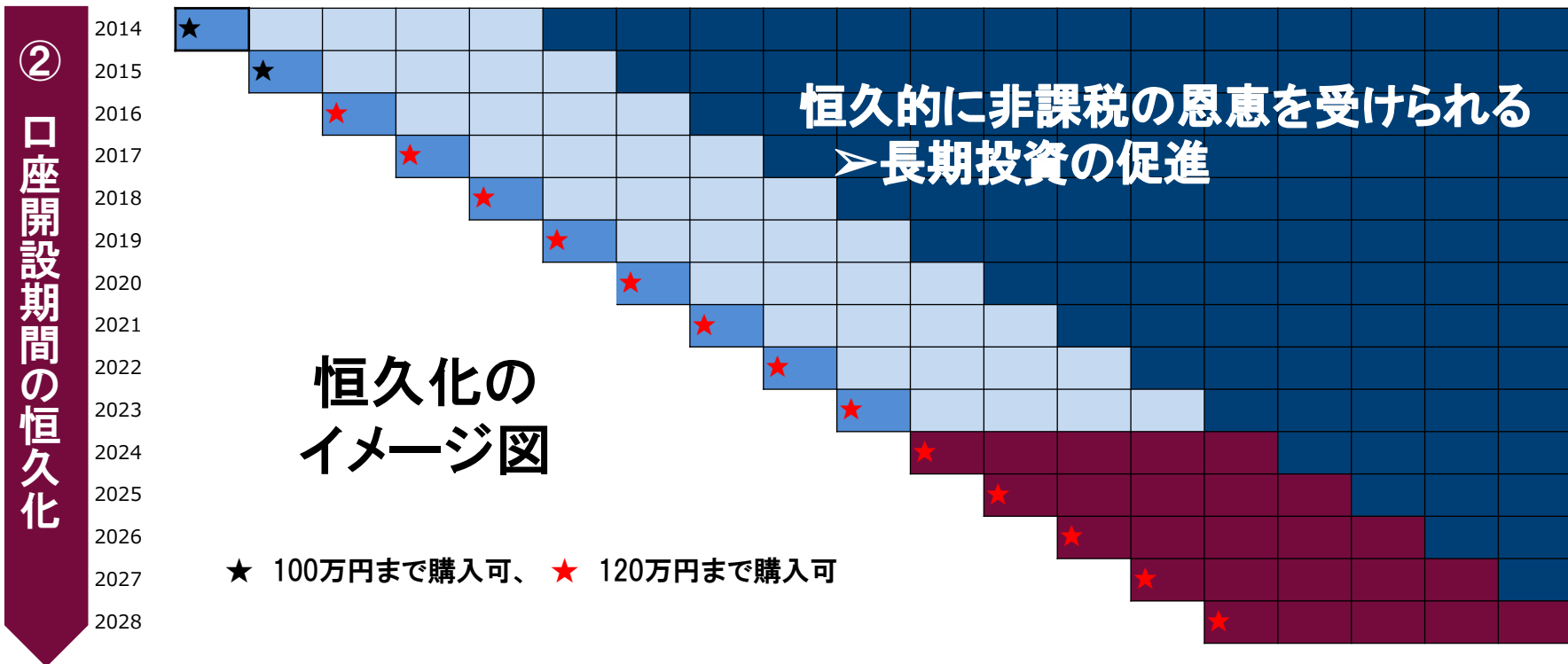
11. NISA制度の恒久化

・現在、NISA制度について**時限的な措置**は以下の2点

- ①商品为非課税で保有できる期間(5年間)
- ②口座開設が可能な期間(2014年から2023年までの10年間)

① 非課税期間の恒久化

2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032



(参考1) 英国ISA・ジュニアISA制度の概要

	ISA(英国)		ジュニアISA(英国)	
	株式型ISA	預金型ISA	株式型ISA	預金型ISA
口座開設者	18歳以上の居住者	16歳以上の居住者	18歳未満の居住者	18歳未満の居住者
口座開設期間	恒 久	恒 久	18歳になるまで (18歳になったらISAとなる)	18歳になるまで (18歳になったらISAとなる)
非課税期間	恒 久	恒 久	18歳になるまで (18歳になったらISAとなる)	18歳になるまで (18歳になったらISAとなる)
対象商品	上場株式、公社債、投資信託、保険等	預貯金、公社債投資信託(MMF等)	上場株式、公社債、投資信託、保険等	預貯金、公社債投資信託(MMF等)
非課税対象	利子(預貯金利子を除く)、 配当、譲渡益等	利子	利子(預貯金利子を除く)、 配当、譲渡益等	利子
年間拠出額	株式型・預金型あわせて15,240ポンド (約259万円)		株式型・預金型あわせて4,080ポンド (約69万円)	
累積投資残高の 上限	上限なし	上限なし	上限なし (但し18歳になるまで)	上限なし (但し18歳になるまで)
スイッチングの可 否	できる	できる	できる	できる

邦貨換算は1ポンド=170円

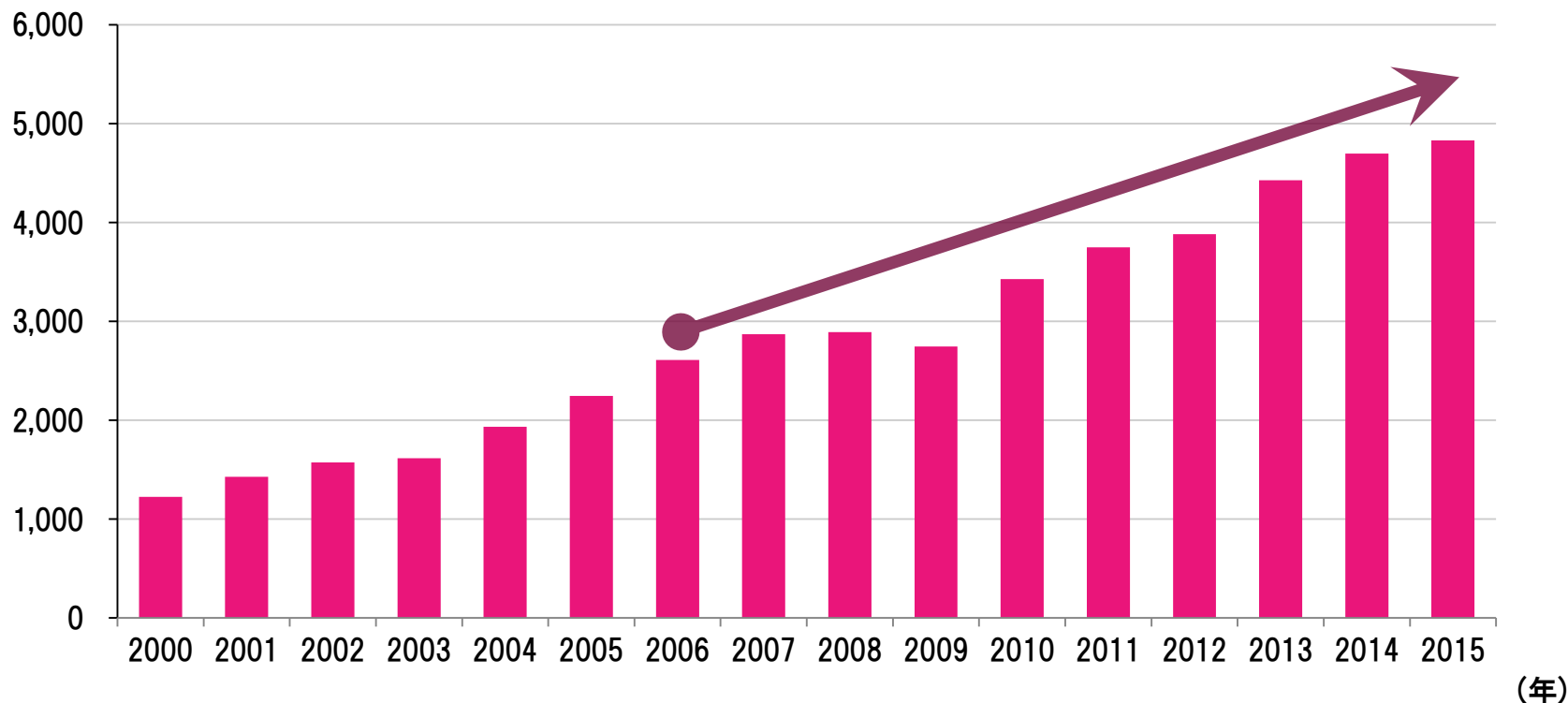
(出所)英国関税歳入庁資料及び財務省資料に基づき日証協作成

(参考2) 英国ISA残高の推移

○英国は制度の恒久化以降、残高が増加

- 英国のISA制度は、1999年から開始された
- 2006年に財務省がISA制度を評価、恒久化を提言(決定は2007年)

(億ポンド)

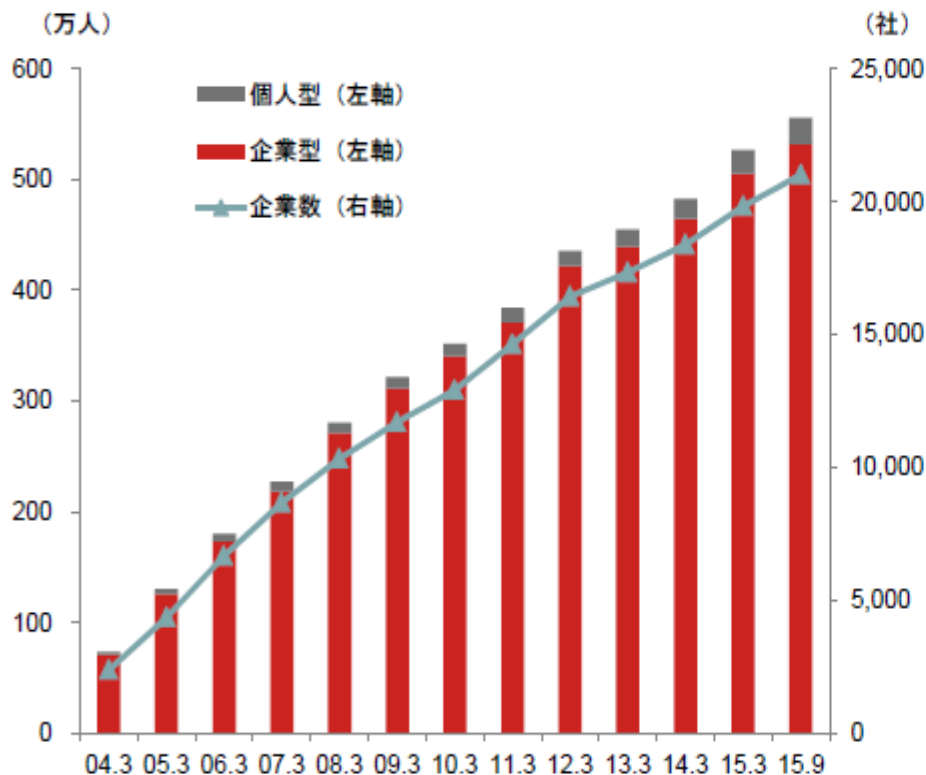


2. 確定拠出年金(DC)制度

1. 確定拠出年金の現状

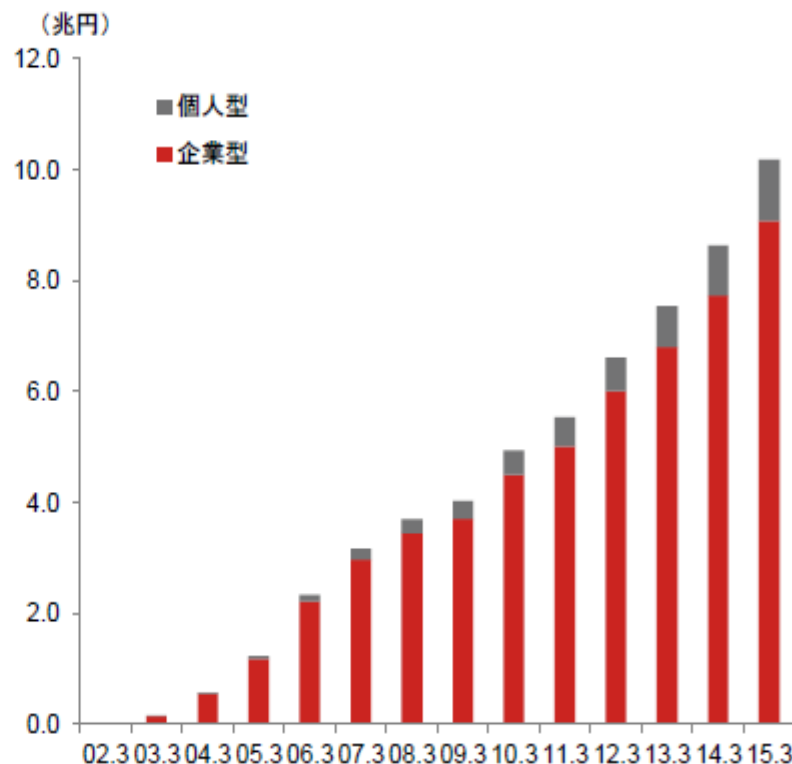
- DCは、2001年10月の開始以降、着実に普及している。加入者数は2015年11月時点で570.5万人に達した(企業型DC546.3万人、個人型DC24.2万人)。DC導入済み企業数は2015年末時点で2.1万社を超えた。

DC加入者数と導入済み企業数



(出所)厚生労働省、野村資本市場研究所

資産残高の推移



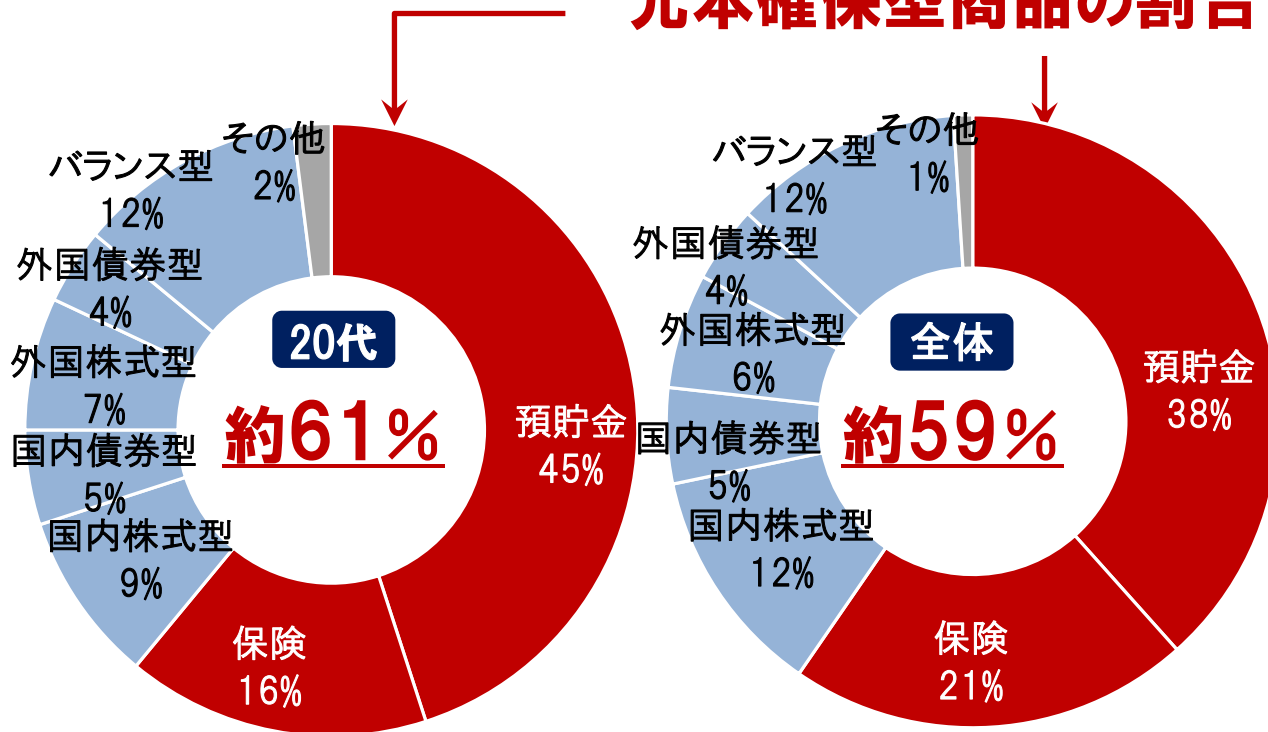
(出所)運営管理機関連絡協議会、野村資本市場研究所

2. 確定拠出年金(DC)制度

確定拠出年金の資産配分

(2013年3月時点)

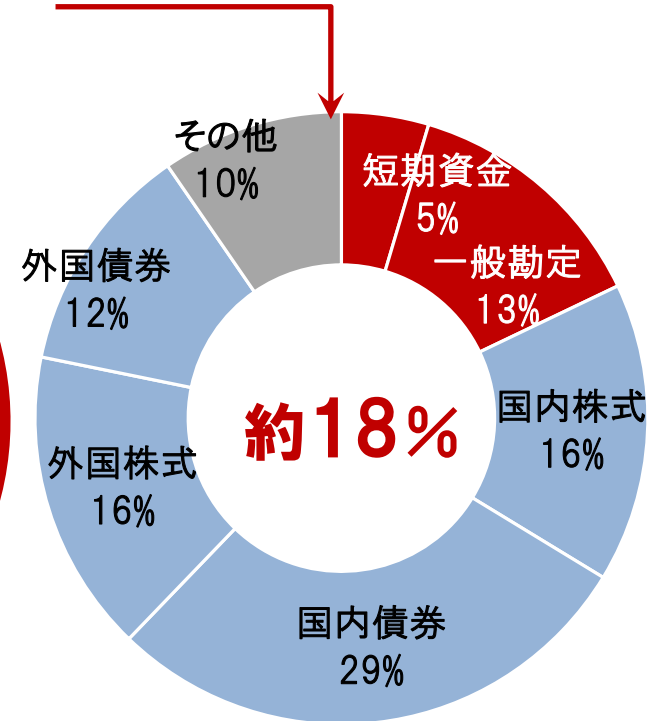
元本確保型商品の割合



(出所)運営管理機関連絡協議会資料をもとに作成

確定給付企業年金の資産配分

(2013年3月時点)



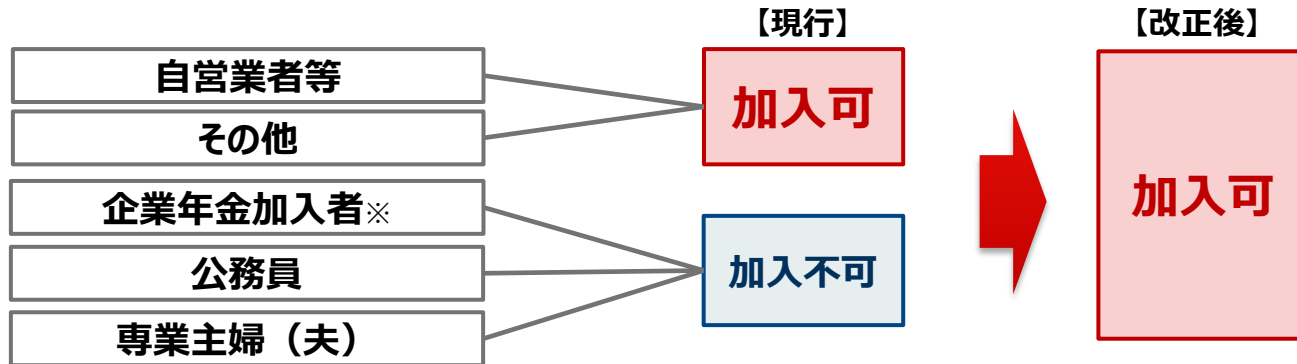
(出所)企業年金連合会資料をもとに作成

低リスク・低リターン資産に偏っている

2. 確定拠出年金(DC)制度

2. 確定拠出年金法改正法案のポイント

(1) 主婦や公務員も個人型年金に入れる



※ 企業型DC加入者については、規約に定めた場合に限る。

(2) 転職しても企業年金の資産を移せる

		現状					改正案				
		移換先の制度					移換先の制度				
		DB	企業型DC	個人型DC	中退共	DB	企業型DC	個人型DC	中退共		
移換元の制度	DB	○	○	○	×	移換元の制度	DB	○			
	企業型DC	×	○	○	×		企業型DC				
	個人型DC	×	○	○	×		個人型DC				
	中退共	○	×	×	○		中退共				

中退共とDB・DC間の移換には、中小企業でなくなった場合や企業合併に伴い複数制度が併存する場合など、条件が必要となる見込み。

2. 確定拠出年金(DC)制度

(3) 簡易企業型年金制度の創設

- 従業員数100人以下の企業を対象に、すべての厚生年金被保険者を加入者とする「簡易企業型年金」制度を創設

(4) 加入者の投資知識の拡充

- 企業型年金における投資教育の義務化

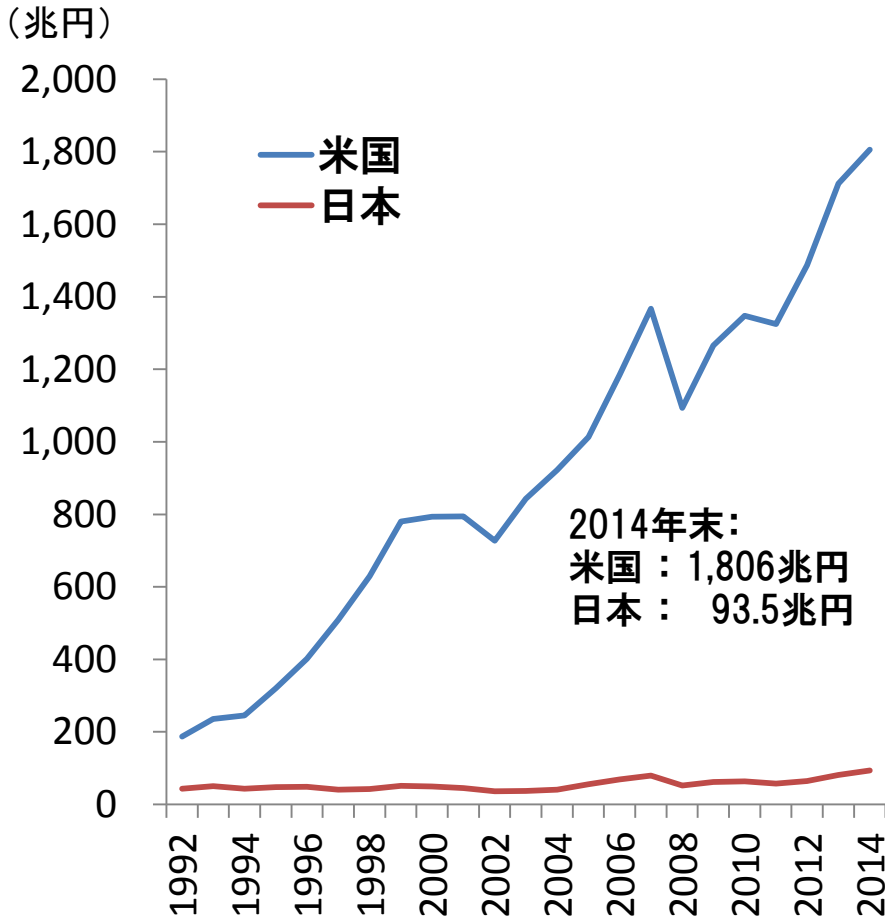
(5) 商品選択しやすい環境整備

- 元本確保型の提供義務廃止
⇒ リスク・リターンの異なる3以上の商品を選定
- 指定運用方法の設定
⇒ 長期的な観点から、物価その他の経済事情の変動により生ずる損失に備え収益の確保を図るためのものとして厚生労働省令で定める基準に適合するものでなければならない。

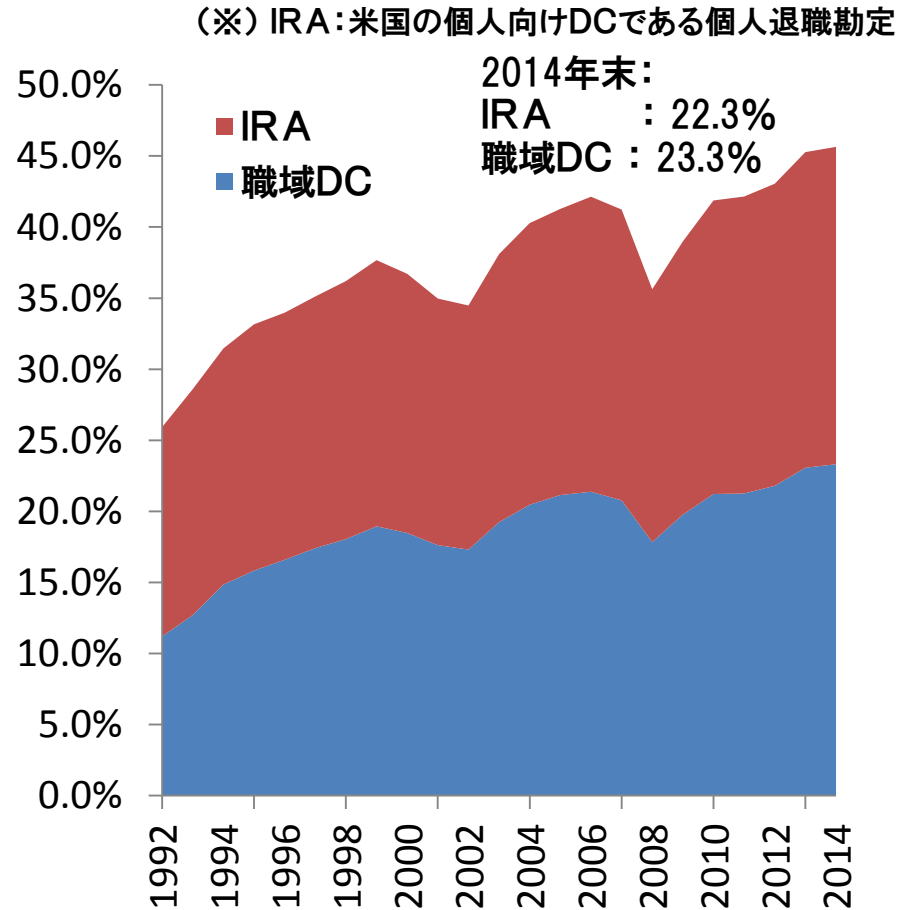
2. 確定拠出年金(DC)制度

3. 日米の投資信託市場規模、DC経由の投資信託残高

＜日米の投信純資産残高の比較＞



＜米国投信市場におけるIRA(※)、職域DCの割合＞



(データ出典)投資信託協会、米国投資信託協会(ICI)。米国投信残高は1ドル113.9円にて換算。