

「貯蓄から投資へ」の動きとファイナンシャル・プランナー

岡山商科大学 坂下晃・高林宏一

ファイナンシャル・プランナー（以下、「FP」という）は、各種金融商品、税制等の幅広い知識に基づき、個人資産の分析を行い、それをライフプランにあわせて資金プランや運用プランを適切に提案する業務を行なう。近年、わが国社会の急速な高齢化の進展や個人金融資産の増大、さらには金融・経済のグローバル化を背景にしてFPビジネスが増大してきている。顧客の資産運用ニーズに基づいてコンサルティングセールスを行なう必要性が高まったからである。銀行、証券、保険会社等の金融機関では新入社員に入社後数年で資格取得を奨励するのが一般化してきている。国家試験としてのFP技能士のこれまでの累積合格者は、一級技能士約10千人、二級技能士約137千人、三級技能士約214千人の合計約361千人である。また、民間資格である日本FP協会のCFPは約16千人、AFPは約135千人と合計約151千人が同協会の資格認定会員である。このように多くのFPが活躍しているとともに、毎年、受験者が増大する傾向にある。

日本版金融ビッグバン以降、「貯蓄から投資へ」や「金融サービス立国」がうたわれ、市場型金融への流れが加速することが期待されている。しかしながら、わが国の1、500兆円を越える個人金融資産では、依然として預貯金が過半を占めている状況にあり、いかに市場型金融商品にシフトできるかが大きな課題になっている。そのような状況の中でFPについて言えば、顧客サイドに立った視点から資産管理を中心としたリテイル営業をいかに進展することができるかが注目される場所である。

FPには、金融機関に勤務する社内FPと独立系FPがあるが、それぞれが、顧客への提案業務の中にどのような金融商品を取り込んでいるのか、また、金融商品仲介業の登録を行なっている独立系FPは、市場型金融商品にどのように取り組んでいるのか、これらのことによりFPがどのように証券市場にかかわり、市場型金融への流れに役割を果たしているのかを把握してみたい。このため、岡山県という地域限定ではあるが県内に所在する金融機関、独立系FPに対して「FPの実態調査（仮称）」を行い、本調査をベースに、資格取得の状況、中心業務、市場型金融商品の販売状況等を把握し、その現状を明らかにするとともに課題を探りたい。