

資産形成を始めるまでのつまずきを解決するために - 公的無料相談サービスの必要性 -

ファイナンシャル・プランナー
株式会社ウェルスペント 代表取締役
横田 健一

2022年5月5日、岸田首相がロンドン・シティにおいて、「NISAの抜本的拡充や、国民の預貯金を資産運用に誘導する新たな仕組みの創設など、政策を総動員して「資産所得倍増プラン」を進めていくと表明された。まさに本研究会の目指す「2041年、資産形成をすべての人に」であろう。

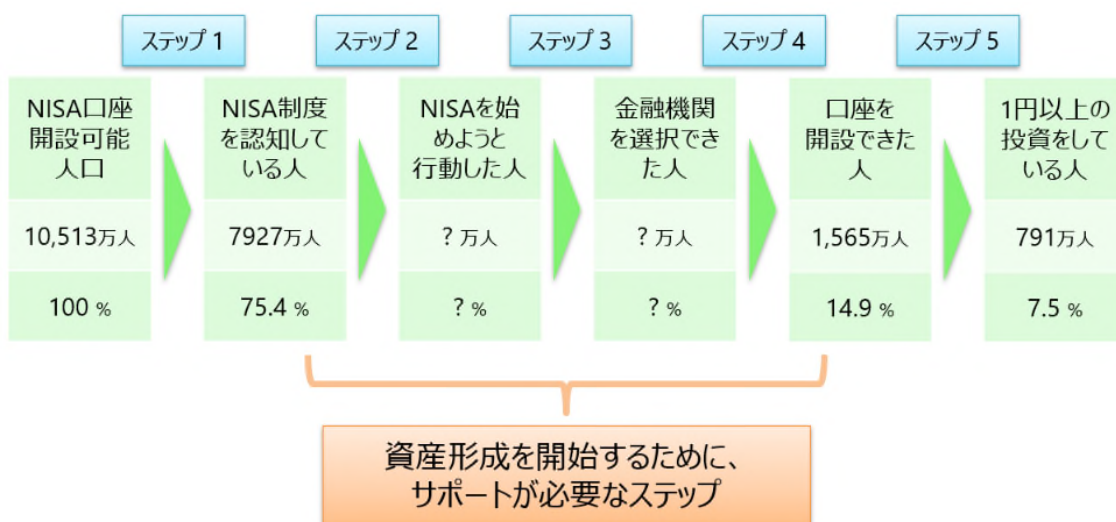
本稿では、資産形成におけるつまずきポイントと、それを解決していくために筆者が必要と考える相談サービスのあり方についてご説明する。

1. 資産形成を始めるまでのプロセスとつまずきポイント

「2041年、資産形成をすべての人に」を実現するには、すべての人に行動してもらうことが必要であるが、まず一人ひとりが実行していく際のプロセスを確認してみたい。

一人ひとりがNISA口座を開設して、1円以上の投資を実行するまでの具体的なプロセスをイメージしてみると、次のようになる（図表1）。

【図表1 NISAにより資産形成を始めるまでのプロセス】



(出所) 筆者作成

NISA 口座での投資実行に至るまでには、NISA 口座の開設が可能な人が、NISA 制度を認知し、実際に自分で始めようと行動に移し、金融機関を選択した上で、NISA 口座を開設し、1 円以上の投資を実行する、といったプロセスを経ることになる。

各種調査資料から大まかな遷移率のイメージを図に示すと上のようになり、口座開設可能な人¹のうち、NISA 制度を認知しているのは約 75%²、実際に口座を開設した人は約 15%³、そして 1 円以上の投資実行に至ったのは約 7.5%⁴となっている。

制度を認知した上で NISA を始めようと行動を起こそうとした人の割合や、行動を起こした上で金融機関を選択して開設手続きまで進んだ人の割合については不明だが、このステップ 2~4 における遷移率が大幅に低下していることは間違いないだろう。

以前、筆者はあるお客様に、証券口座の口座開設書類（約款等）を持参されて「これらの書類を読む時のポイントを教えて欲しい」と言われ、非常に驚いたことがある。口座開設プロセスにおいて、このお客様のように一人で悩んでいる方が多いのが実態なのではないかと想像している。

これらのステップ 2~4 における離脱率を改善するには、金融コンテンツなどの一方的な情報提供に加えて、実名か匿名かを問わず、対面、電話、チャットなどさまざまな形で、ちょっとした質問や相談をすることができる双方向的な相談サポートが非常に重要なのではないかと考えている。

2. お金についての相談がされておらず、一人で悩んでいるのでは？

世の中の人には、お金について誰かに相談しているのだろうか。あるインターネット調査において「お金にまつわる相談をしたらどのような方に相談しますか。（複数選択可）」という問いに対しては、次のような結果⁵となっている（図表 2）。

ここで 1 位から 5 位までは自分や家族などの身内や友人であり、必ずしも専門家とは言えない人にしか相談していない実態が確認できる。金融機関やファイナンシャル・プランナーなど専門知識を持った相手に相談しているのはごくわずかである。金融商品の販売を前提としない専門家への適切な相談機会を提供することで、資産形成を開始するまでのつまずきを解消していくことが可能になるのではないかと考えている。

¹ 総務省「令和 2 年国勢調査」（令和 3 年 11 月 30 日）より、2021 年 10 月 1 日時点 20 歳以上の人口

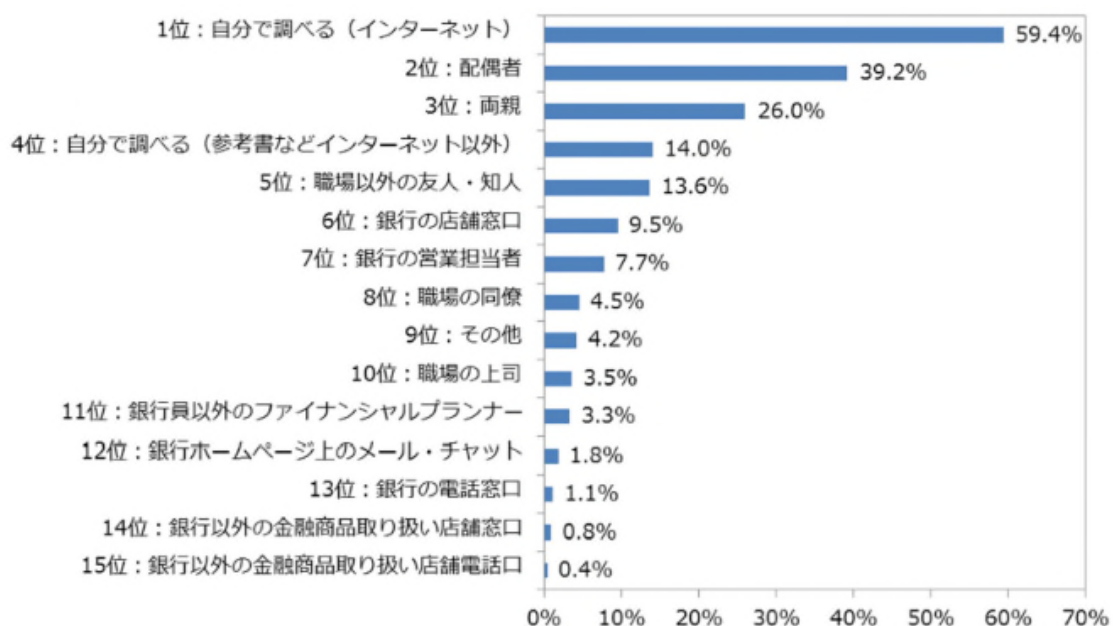
² 一般社団法人投資信託協会「2021 年（令和 3 年）投資信託に関するアンケート調査（NISA、iDeCo 等制度に関する調査）報告書」（2022 年 3 月）

³ 金融庁「NISA・ジュニア NISA 利用状況調査 令和 3 年 12 月末時点（速報値）」（令和 4 年 2 月 25 日公表）

⁴ 買付額別口座の割合が、前年の金融庁「NISA・ジュニア NISA 利用状況調査 令和 2 年 12 月末時点（確報値）」（令和 3 年 6 月 15 日公表）と同じだと仮定して、筆者試算

⁵ 東京スター銀行「20 代~60 代の男女に聞いた「銀行に関する利用意向調査」（2019 年 2 月 22 日）

【図表 2 お金にまつわる相談相手】



（出所）東京スター銀行「20代～60代の男女に聞いた「銀行に関する利用意向調査」

筆者はファイナンシャル・プランナーとしてお客様の家計相談サービスを提供しているが、実際に利用された方の声として次のようなものがあった（図表 3）。

【図表 3 家計相談サービス利用者の声】

<p>【質問】 弊社のサービスを初めて利用される前には、どのようなことで悩まれていましたか？</p> <p>「自分で考えていることが適切かどうかわからない。（40代 男性）」</p> <p>「1500万以上のまとまった金額が貯金にあり、投資などをやってみようと漠然と思っていたが、どう運用すればよいのかわからず途方に困っていました。（40代 女性）」</p> <p>「有価証券において運用方法がよいのか、また保険等について月額が高いので正直背中を押してもらえそうなアドバイスが欲しかったです。（40代 男性）」</p>
<p>【質問】 実際に弊社サービスを利用されていかがでしょうか？</p> <p>「本や記事を読んで頭ではわかっているも自分のプランとして落とし込めていなかったが、今回、実際の自分の保険内容や資産内訳をみながらアドバイスをもらったことで具体的なアクションにつながると感じた。（40代 男性）」</p> <p>「不明点、もやもやしていた点を解消できて良かった。知らなかった知識もいろいろと教えていただけて、資産形成に向けて取るべきアクションが具体的にイメージできた。（30代 男性）」</p>

（出所）株式会社ウェルスペント「お客様向けアンケート」より筆者作成

頭ではわかっている、実際に行動に移していくための後押しが必要な方が多いのではないだろうか。これはあくまで一部の声であり、具体的な統計データがないため必ずしも説得力が高いと言えないことは承知しているが、最初の一步を踏み出すためのサポートが提供されることで、人々の行動は変わっていくのではないかと考えている。

3. 資産形成サービスはビジネスとして成立するか？

ここで少し視点を変えて、金融機関の立場から資産形成サービスがビジネスとして成り立つか考えてみたい。つみたて NISA 口座を提供し、その開設をサポートしていく販売会社の立場では、どのくらいの収益が期待できるのだろうか。

つみたて NISA を満額、つまり年間 40 万円積み立て可能なお客様の口座開設や積み立て設定等をサポートしたと仮定する。つみたて NISA で実際に投資する投資信託の信託報酬が 0.0880% (委託会社：0.0340%、販売会社：0.0340%、受託会社：0.020%) だと仮定すると、1 年間の積み立てが終わった時点の残高をもとにすると、 $40 \text{ 万円} \times 0.0340\% = 136 \text{ 円}$ (税抜、以下同様) が収益となる。

この顧客が 20 年間にわたり毎年 40 万円の積み立てを行い、運用を継続した場合、20 年間にわたる収益合計は 35,935 円⁶となり、1 年平均にすると 2,995 円となる。IFA としてお客様のサポートをする場合には、この販売会社の取り分のうち、7 割を受け取れると仮定すると 1 年平均で 2,096 円となり、IFA として年間収益 500 万円を得るためには、単純計算で 2,385 人のお客様を担当することになる。

もちろん実際にはもう少し信託報酬率の高い投資信託になることもあるだろう。しかし、お客様が 20 年間にわたり途中で積み立てをやめてしまわないようにサポートしていくことも必要であり、初年度の口座開設のみで業務が終わるわけではない。また、集客、顧客獲得のために初期投資も必要だと考えられる。こういった点まで考えると、資産形成サービス単体ではビジネスとして成立しないと言えるのではないだろうか。

4. 相談サービスをいかにして提供するか

では相談サービスをいかにして提供していけばよいのだろうか。上で見たように、つみたて NISA のみではビジネスとして成立しないため、つみたて NISA 以外の投資商品や保険商品などクロスセルを前提としてサービスを提供していくということも考えられる。しかし、このような前提では、お客様にとって必要性の高くない商品を販売する可能性も高くなり、利益相反の観点から望ましいとは言えないだろう。

ならば、相談そのものを有料で提供すればよいという声もあると思われるが、一般的に日本人は情報や相談などのコンサルティングに対してお金を払わないと言われている。

⁶ 積み立て初年度は残高の半分が、2 年目以降は利回り 4% で資産が成長したと仮定して筆者試算

分野は少し異なるものの、2021 年度に総務省が「スマホ乗り換え相談所」の実証実験を行っている。利用者に適した事業者やプランの提案、乗換手続き等の契約サポート、契約後のフォロー等を行うサービスであるが、実際に利用した人のうち「サービスが有料でも利用したい」と回答したのは 61.4%であり、実際に支払っても良いと考える金額は 550 円～1,026 円という結果が得られている。スマホの乗り換え相談においても、採算を考えると「一日あたり 30～60 人の相談」を実施する必要がある、「別途回線契約の取り次ぎやアフターサポートなどで収益に繋げる必要がある」とされている⁷。資産形成の分野においても、有料相談サービスのみでビジネスとして成立させていくのはかなりハードルが高いのではないだろうか。

次に考えられるのが、民間ではなく、公的な形での相談サービスの提供である。例えば法律については、法務省所管の法人、日本司法支援センター（通称：法テラス）が法的なトラブル解決に必要な情報やサービス（無料法律相談を含む）の提供を行っている。また、市区町村では税理士や弁護士、不動産鑑定士などの無料相談が提供されているところも多い。これらと同様に、資産形成についても公的な形での相談サービスを提供することで、資産形成の実行率を高めていくことができるのではないかと考えている。

公的なサービスとなると、その財源を考える必要があるが、将来的な姿から逆算してみよう。2021 年 12 月末において個人金融資産は 2,023 兆円、そのうち約 54%の 1,091 兆円が現預金⁸となっている。仮に、100 兆円が資産形成として投資に向かい、今後平均的に利回り 4%でリターンを生み出すならば、収益は年間 4 兆円、その 2 割である 8,000 億円程度が運用益に対する課税として税収増が期待できることになる。もちろん岸田首相の「資産所得倍増プラン」により NISA の拡充が実行されると、単純にこのような税収増にはならないが、約 2,000 兆円の個人金融資産のアセットアロケーションをシフトさせ、期待リターンを高めることで個人金融資産が増え、結果として税収増も期待されるのであれば、長期的な視点から「国民の預貯金を資産運用に誘導する新たな仕組み」として、公的な資金を投入しての相談サービスが一つの選択肢になるのではないだろうか。

新しく非課税制度などの制度を作るだけでは、金融版の箱物行政になってしまう可能性も否定できない（冒頭に示した、現状の NISA 口座における 1 円以上の投資実行率も決して十分な状況とは言えないだろう）。一人ひとりがしっかりと制度を利用し、広く利用されてこそその制度である。そのような社会の実現に向けて、税制優遇制度などの創設や金融教育などの情報提供に加えて、一人ひとりの実行を支援していくサービス、仕組みが重要な役割を果たすのではないだろうか。

5. 最後に

個人金融資産のアセットアロケーションを変更する方法としては、マクロ的なアプローチとミクロ的なアプローチがあると考えている。前者は、例えば確定拠出年金制度のデフォルトファン

⁷ 総務省「携帯電話の乗換え等サポートワーキンググループ」第 4 回（令和 4 年 2 月 22 日）配布資料 1

⁸ 日本銀行「資金循環統計 2021 年第 4 四半期」（2022 年 3 月 17 日）

ドをバランス型など預貯金以外のものにしてしまうことが考えられる。一方、本稿で取り上げたのはミクロ的なアプローチであり、一人ひとり、各家計が積極的に行動し、投資を行っていく必要がある。

インターネットの普及により効率的にモノゴトが進む分野もあるが、ちょっとした疑問や不安の解消なども含めて、お金についてはまだ対面での相談により安心感が得られる側面が強いのが現状ではないだろうか。20年、30年先の未来ではどうなっているかわからないが、本研究会でターゲットとしてきた「アクティブミドル」世代の老後に向けては、残された時間はわずかである。安心してセカンドライフを過ごしていくためには、一刻も早く、一人でも多くの方がライフプランニングを行った上で、適切に資産形成に取り組んでいくことが大切であり、そのためのサポートが絶対的に不足していると考えている。

本稿では資産形成を開始するまでにフォーカスしたが、理想を言えば、資産形成を開始した後も10年、20年と不安なく継続していけるよう、長期的に伴走しながら予防的に診断していく、お金のかかりつけ医的な存在も必要であろう。一人でも多くの方がお金についての不安なく、安心して人生を送っていけるよう、一人ひとりがごく自然に資産形成に取り組んでいる社会が実現することを切に願っている。