

NEWS LINE

証券会社関連の動向	01
証券関連業務に関する行政の動き	01

JIPs LINER

社長就任のご挨拶	02
お客様のビジネスモデルに合わせた証券サービスの導入	02

PICK UP TOPICS ー証券トレンドー

資産運用高度化プログレスレポート2023の概要について ～ 資産運用業への期待と課題	04
---	----

JIPs FOCUS

投資による個人の資産形成への取り組み ～ NISA拡大からIDeCo・DC改革に向けて	05
--	----

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

金融教育 野村HDとNTTドコモは、ドコモの子供向けブランドで、金融経済教育に関して連携(7/10)

ドコモのcomotto向けアプリと野村の金融経済教育サイトを連携し、共同イベントを開催へ

ユニコーン 三井住友FGは、ユニコーンの育成を目指す新ファンドを立ち上げ(7/10)

有力VCのグローバル・ブレインと組み、成長後期のスタートアップ企業へ約300億円の投資を行う

相談窓口 日本証券業協会は、証券会社向けにコンプライアンスに関する相談窓口を設置(7/3)

9月を目途に設置する予定で、協会員のコンプライアンス体制の整備を支援

デジタル証券 ソニー銀行は、個人向けに不動産担保ローン債権をデジタル証券化(7/1)

実証実験的に取り組み、発行額は1億円で1口10万円から銀行口座保有者向けに販売

アクティブETF解禁 東京証券取引所は、アクティブ運用型の上場投資信託を解禁(6/29)

新NISA開始を睨んで、商品の多様性や運用コストの低いアクティブETFが期待されているが、今秋にも上場が始まる見通し

リスク分析 三菱UFJFGは、富裕層向けに保有資産の価格下落リスク分析サービスを提供(6/29)

米指数算出会社のMSCIの機関投資家向けシステムを活用し、債券や株式、投資信託などの値動きから分析

ビットコインETF ブラックロックは、ビットコインに投資するETFの承認申請を米SECに提出(6/15)

SECの判断が注目

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

- ・「有価証券の取引等の規制に関する内閣府令の一部を改正する内閣府令(案)」の公表について(7/11)
 - ーアクティブ型運用ETFについて、流動性供給のためのマーケットメイクに伴う空売りを、空売り規制の適用除外とするための改正
- ・「インパクト投資等に関する検討会報告書」の公表について(6/30)
 - ー社会・環境的効果と投資収益の実現を図る「インパクト投資」の基本的意義や考え方、拡大に向けた方策等についてとりまとめ
- ・「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」の一部改正(案)の公表について(6/30)
 - ー金融機関による「成長投資枠」を使った回転売買への勧誘行為に対し、法令に基づき監督及びモニタリングを実施する趣旨等から改正
- ・「企業内容等の開示に関する内閣府令」等の改正(案)の公表について(6/30)
 - ー個別分野における「重要な契約」について、開示すべき契約の類型や求められる開示内容を以下の項目で具体的に明らかにする
 - ▶ 企業・株主間のガバナンスに関する合意
 - ▶ 企業・株主間の株主保有株式の処分・買増し等に関する合意
 - ▶ ローン契約と社債に付される財務上の特約
- ・リスク性金融商品の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果について(2022事務年度)(6/30)
 - ー金融庁が行った対話・モニタリングで把握した実態を基に、販売会社に共通となり得る課題をとりまとめ

◆ 社長就任のご挨拶

平素より日本電子計算株式会社に格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。
2023年6月19日付けで代表取締役社長に就任いたしました茅原でございます。



弊社は1962年の会社設立以来、証券総合サービス「OmegaFS」、一般債振替制度対応ソリューション「B-Apps Online」、自治体向けクラウドサービス「Jip-Base」、総合行政情報サービス「WizLIFE」、製造業向け統合管理パッケージ「JIPROS」、大学入試支援サービス「CampusLink 入試」など、様々な分野で多様なITサービスを提供してまいりました。システム・サービスに加えて、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)も含めた総合的なITサービスをご提案できるところが弊社の特色です。また、NTTデータをはじめとするグループ企業とのシナジーを生み出せることも強みです。

昨年(2022年)12月には創立60周年を迎え、弊社の提供する様々なサービスも、新たなステージを迎えています。「お客様とともに、ITで新たな価値を創造する」というJIP Visionの下、先進的なIT技術やアイデアにより変革を推進しつつ、お客様との協創によりITで新たな価値を創造し、提供してまいります。

今後とも日本電子計算株式会社をご愛顧賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 茅原 英徳

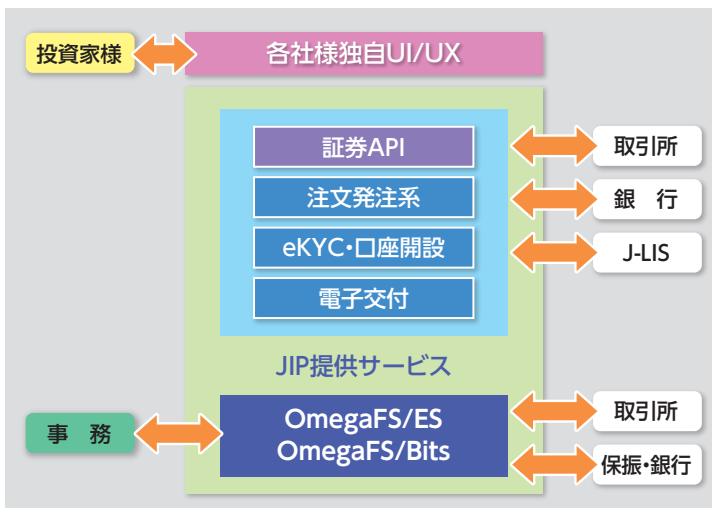
◆ お客様のビジネスモデルに合わせた証券サービスの導入

弊社が提供する証券総合サービス「OmegaFSシリーズ」は、お客様のビジネスモデルに合わせて、様々な形態でご利用いただいています。標準の基幹系フルサービス利用だけでなく、証券業への新規参入業者様、Fintech系業者様、銀行系業者様など、様々なビジネス形態に合わせた柔軟なサービス提供の実績があります。

証券APIの提供をはじめ、必要なOmegaFSの証券ビジネスロジックを選択しながら、金融機関様の証券業を支援することで、証券業界全体の更なる発展を目指します。

■ OmegaFS シリーズの様々なご利用形態

業界実績多数! Fintech系業者様・証券業参入業者様のご利用例 パターン①



対象のお客様

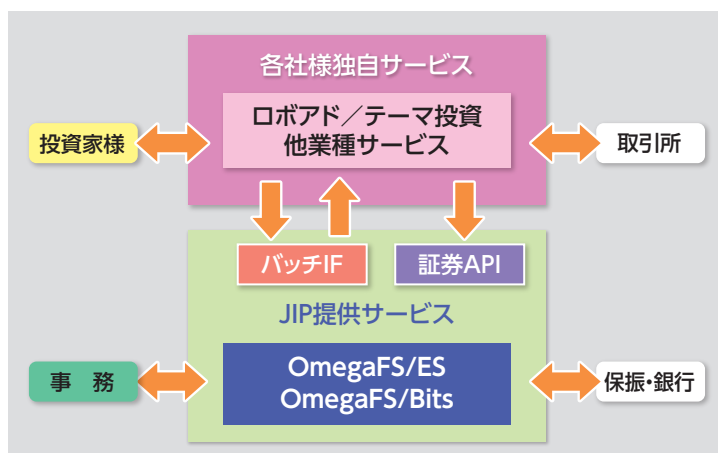
- ・ 独自色の強い投資家様向けサービスのUI/UX構築にのみ注力したい。
- ・ 証券ビジネスロジックや法定帳簿の作成から取引所等への接続までJIPに依頼したい。
- ・ または、口座開設などの部分のみ利用したい。

特長

- ・ 金融機関各社様は独自のUI/UX構築にのみ注力し、その他の証券ビジネスロジックや取引所等への接続も含めてJIPがオールインワンでサービス提供。
- ・ または、口座開設などの部分利用も可能。

※UI/UX: User Interface=ユーザがPCとやり取りをする際の入力や表示方法などの仕組み/ User Experience=サービスなどによって得られるユーザ体験

業界実績多数! Fintech系業者様・証券業参入業者様のご利用例 パターン②



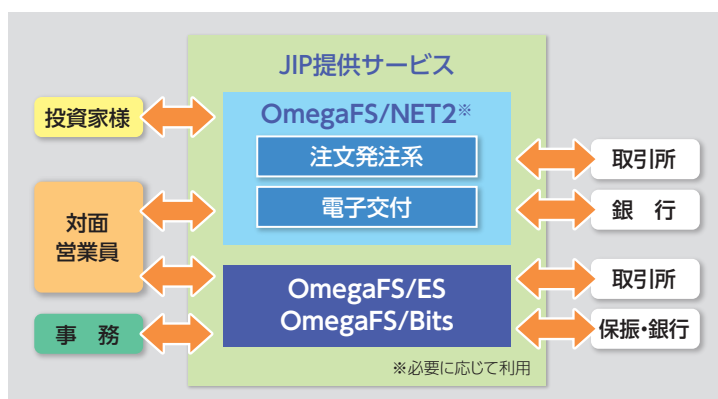
対象のお客様

- ・ 独自の強い投資家様向けサービスを自社で構築したい。
- ・ 証券ビジネスロジックや法定帳簿の作成等、部分的に証券サービスを利用したい。
- ・ 注文の受発注まで自社で行いたい。

特長

- ・ 金融機関各社様の独自サービスをベースに連携情報に応じ、柔軟にバッチIFを利用。
- ・ 投資家様向けの書面をAPIで部分利用。

信頼の実績! 証券システムのフル活用～債券・投信の窓販までJIPサービス利用



対象のお客様

- ・ 証券総合システムをフルでお任せしたい。
- ・ 債券・投信の窓販から証券業に参入したい。

特長

- ・ 長年の実績がある、証券総合システム。
- ・ 標準的な対面証券会社様から、債券・投信窓販から証券参入業者様まで。

導入事例のご紹介

ウェルスナビ様 導入事例 https://www.jip.co.jp/case/wealthnavi/	#Fintech #OmegaFS/ES	#ロボアド #証券API	
FOLIO様 導入事例 https://www.jip.co.jp/case/folio/	#Fintech #OmegaFS/ES	#テーマ投資 #証券API	
AlpacaJapan様 導入事例 https://www.jip.co.jp/case/alpaca/	#Fintech #OmegaFS/ES	#金融市場×AI #証券API	
FPL証券様 導入事例 https://www.jip.co.jp/case/fpl/	#保険代理店 #OmegaFS/Bits	#証券業参入 #債券・投信窓販	
三井住友DSアセットマネジメント様 導入事例 https://www.jip.co.jp/case/smam/	#投信直販 #OmegaFS/Bits	#口座開設	

弊社OmegaFSシリーズのサービスにつきましては、担当営業または下記までお問い合わせください。

日本電子計算株式会社 証券事業部 証券営業統括部 | 【東京】TEL:03-5210-0155 【名古屋】TEL:052-951-4302

◆ 資産運用高度化プログレスレポート2023の概要について ～ 資産運用業への期待と課題

金融庁が2020年から毎年公表している「資産運用高度化プログレスレポート」は、運用会社や金融機関等との会話などを通じて明らかになった課題やその背景などについてレポートしている。今年4月に公表された2023年版においては、日本の資産運用業や金融商品の販売者等への期待値が一段と上がっている。また今回は、運用データを深掘りするために、委託調査として「国内運用会社の運用パフォーマンスを示す代表的な指標(KPI)の測定と国内公募投信についての諸論点に関する分析」と「米国及び欧州のオープンエンドファンドの運用パフォーマンス調査」も同時に公表されている。その主要部分の要点と背景について、以下のとおり取りまとめた。

● 資産運用会社に対しては、信頼性向上のために、次の4点の課題が示されている。

1. 経営の透明性確保について

日本の大手運用会社の経営トップの指導力や専門性が問われている。例えば、日本の大手11社について、経営トップの在任期間3年未満が約73%、業務経験10年未満が約55%となっており、海外大手と比べてもキャリアに疑問が呈されている。

2. 運用体制の透明性確保について

諸外国では顧客から預かった資産の運用に対する責任を明確にするため、各ファンドの運用担当者や運用体制を明示することが多い。現状、日本では運用担当者名を開示しているファンドは約2%(本数ベース)と、100%の米国などと比べて著しく少ないことが指摘されている。

3. 保有銘柄の透明性について

ファンドの保有銘柄の開示について、諸外国では全保有銘柄を月次または四半期の頻度で開示しているが、日本では年に1～2回の開示に留まっていることが指摘されている。

4. プロダクトガバナンス強化について

①組成時の期待リターンが投資家のコストに見合っているか、②組成後も想定通りに運用しコストに見合うリターンを提供できているか、③商品が想定する投資家に提供されているか否かを定期的に検証する必要があるとしている。中には、プロダクトガバナンスに関する専門の会議体の設置など資産運用会社の具体的な取り組みも確認されているが、個々の取り組みの進捗については差が開

きつつあるとの指摘もされた。

以上4つの課題については、日本の資産運用会社が大手金融機関や大手証券会社などの子会社として発展してきた中で、独自のガバナンスの必要性や運用力の向上への取り組みなど、金融行政が継続して求めていることでもある。

● 販売会社に対しては、実際に顧客にファンドを販売する者の課題として、次の5点が示されている。

1. 顧客資産の持続的拡大に資する商品選定について

販売会社は商品の過去の実績のみならず、投資哲学、運用体制、顧客対応を併せて評価した上で、顧客にとって最善の投資信託を選定し、顧客資産の持続的拡大が販売現場の評価に繋がるような人事・評価制度を構築する必要があるとしている。

2. アドバイスに対する付加価値の提供について

販売会社が、アドバイスに対して対価を得るビジネスモデルへの転換を目指すのであれば、営業現場が長期的な視点で顧客へのアドバイスを提供できる人事・評価制度が必要なことを指摘した。(図②)

3. ファンドラップの付加価値の明確化について

ファンドラップの残高が14兆円を超え、一部の金融機関では最低利用額100万円とマス向けサービスを展開しているが、今後バランス型の投資信託との相違点を明確化することや、コストに関する情報開示の充実が望まれるとしている。

4. 投資信託の手数料の明確化について

販売会社が受け取る代行手数料の位置づけを明確化すべきとした。

5. 販売チャネルの多様化について

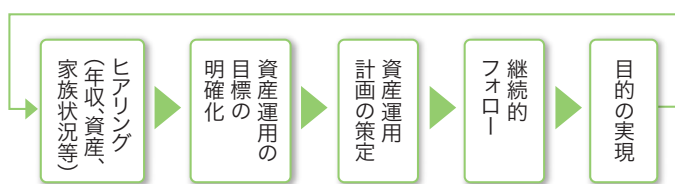
金融商品仲介業者等との提携を利用した販売会社の選択肢が増えることや、アクティブETFの解禁等、運用報酬以外のコストが低いETFの商品種類の増加が期待されるとした。

その他、運用力向上のためのアクティブ運用の有効性や、年金基金などアセットオーナーの役割、確定拠出年金(DC)の活用などが取り挙げられているが、資産運用業を中心に個人の資産運用に係るインベストメントチェーンの役割を重視する金融行政の継続的取り組みとも言えるため、今後の変化に期待したい。

図① 日米欧のファンド本数と運用資産比較

	日本	米国	ルクセンブルグ
運用資産(百万ドル)	2,040,234	28,586,853	5,363,351
ファンド数(本)	14,297	10,237	14,322
1ファンドあたりの運用資産(百万ドル)	143	2,793	374

図② 資産形成のためのアドバイスの流れ



※図①、②:資産運用高度化プログレスレポート2023より作成

◆ 投資による個人の資産形成への取り組み ~ NISA拡大からiDeCo・DC改革に向けて

■ 資産所得倍増プランで個人に提供される制度について

■ 個人の取り組みと企業等の支援について

■ iDeCo制度の課題について

■ 個人投資の仲介者はどう対応していくのか

■ 資産所得倍増プランで個人に提供される制度について

昨年11月に政府が公表した資産所得倍増プラン(以下、倍増プラン)では7つの柱となる取り組みが示された。その中で個人が資産形成のために利用する制度としては、NISA(非課税口座)の拡大とiDeCo(個人型確定拠出年金)改革が挙げられる。なお、新NISAとiDeCo・企業型DCの制度比較については、下表に示した。

◆NISA

2022年6月時点から5年間で総口座数を1,700万から3,400万へ、買付額を28兆円から56兆円にそれぞれ倍増させることを目標に、2024年から新NISAがスタートする。既に令和5年度税制改正大綱により制度の大枠が示されており、①制度の恒久化、②非課税保有期間の無期限化、③投資上限額の拡大を柱に、手続きの簡素化等も図られる。また、現行制度については新制度とは別物として取り扱われる。

新NISAは、個人の資産形成目的が強く打ち出されているために、成長投資枠の投資対象商品に対しても制限があり、信託期間20年未満、高レバレッジ型及び毎月分配型の投資信託等が除外される。また、非課税保有限度額は簿価残高方式で管理され投資枠の再利用が可能となった。なお、旧制度の残高を新制度へロールオーバーすることはできない。新制度の適切な運用を行うため、金融機関による「成長投資枠」を使った回転売買への勧誘行為に対しては、金融庁は監督指針を改訂し監督・モニタリングを実施するとしている。

◆iDeCo

①加入可能年齢の引き上げ、②拠出限度額及び受給開始年齢上限の引き上げ、③手続きの簡素化が示されている。①については、現状異なる自営業者・主婦等と会社員・公務員の加入可能年齢を一律70歳まで引き上げる。②については、各種年金制度によって拠出限度額が現行細分化されており、自営業者の月額6.8万円から企業年金のある会社員の1.2万円まで分かれている。2020年の改正確定拠出年金法により、2024年12月より会社員・公務員の拠出限度額は2万円に統一され、受給開始年齢の上限も75歳まで引き上げられる。これらの更なる上限引き上げについては、2024年の公的年金の財政検証に併せて結論を得るとしている。③については、NISAと合わせてiDeCoについても、マイナンバーカードの活用を含めて事務手続きの効率化を図るとしている。

倍増プランでは、上記の両制度で投資による個人資産形成を目指すとしているが、そのためには中立的アドバイザー制度の創設、雇用者による従業員の資産形成支援強化、実効性のある金融教育の充実、顧客本位の業務運営の確保が必要としている。これらの事項は、個人の投資に係る証券会社や金融機関の業務運営や企業の従業員支援などに大きく関わっていくが、逆にいえば、現状の個人投資家・従業員への対応や支援が少なくとも資産形成面では充分でないことも示していると言える。

新NISA制度とiDeCo・企業型DC制度の概要

※DB：確定給付型年金

制 度	新NISA(非課税投資制度)		iDeCo(現行)	企業型DC
	つみたて投資枠	成長投資枠	個人型確定拠出年金	確定拠出年金
実施主体	個人が非課税口座を開設した金融機関等		国民年金基金連合会	企業型年金規約の承認を受けた事業主
年間投資枠若しくは拠出時税制	120万円	240万円	加入者が拠出した掛金：全額所得控除	事業主が拠出した掛金：全額損金算入 など
月額拠出額上限	※月額上限はなし		他の企業年金制度加入に合わせて1.2万円~6.8万円(専業主婦は2.3万円)	DB*加入の場合2.75万円、DB未加入の場合5.5万円
非課税保有期間	無期限	無期限	運用中	運用中
受給開始	—		会社員・公務員は65歳、自営業者や専業主婦は60歳	原則60歳、加入期間により65歳まで先延ばし有り
非課税保有限度額(総枠)	1,800万円 ※簿価残高方式で管理(枠の再利用が可能) 1,200万円(内数)		運用時非課税で、上限金額なし	
口座開設期間	定め無し	定め無し	会社員・公務員は65歳未満、自営業者や専業主婦は60歳未満	厚生年金被保険者であれば70歳未満までに加入可能
投資対象商品	積立・分散投資に適した一定の投資信託	上場株式・投資信託等 ※商品規制あり	運用管理機関が提示する3以上35以下の金融商品から選択	
対象年齢	18歳以上	18歳以上	国民年金制度の加入者(20歳以上)	
対象税制(給付時)	—		年金として受給：公的年金等控除	一時金として受給：退職所得控除
ポータビリティ(転職時)	—		企業型DC⇔iDeCo 転職時の移換が可能	
その他	—		中小企業向けにiDeCoに加入している従業員の掛金に上乗せして掛金を拠出できる制度としてiDeCo+がある	

※厚生労働省及び金融庁HP、説明資料より作成

■ iDeCo制度の課題について

倍増プランに示されたiDeCo制度改正の方向性を受けて、厚生労働省の社会保障審議会企業年金・個人年金部会(以下、審議会)では議論が始まっている。iDeCoの運営は、国民年金基金連合会が、①個人型年金規約の策定、②加入資格の確認及び拠出及び拠出限度額の管理、③掛金の収納を行い、現在157の管理機関に管理業務を委託している。同連合会によるiDeCoの運営に係る課題認識と要望として、次の項目が示されている。

1. 制度運営について

加入対象者の拡大に伴い要件が精緻設計されたため、実務上資格確認及び拠出限度額確認事務が煩雑となっている。各種届出の簡素化や電子申請の推進などオンライン対応が必要。

2. 加入可能年齢の上限引き上げ

加入時に公的年金や企業年金の加入履歴等を詳細に確認しなければ加入できないような仕組みにせず、できるだけシンプルで、かつ多くが加入可能となる仕組みを検討すべき。

3. 受給開始年齢の上限引き上げ

2022年4月から75歳まで上限が延長されているが、更なる受給年齢の上限引き上げについては慎重に検討すべき。

4. 資格区分、限度額区分等の簡素化・合理化

加入時及び各種届出時にこの区分が分かりづらく、事務負担やシステム負荷の増加に繋がっている。簡素化・合理化が必要。

5. 拠出限度額の引き上げ

第2号加入者で企業年金ありの者については2024年12月から2万円に統一されたが、その他加入者に対して特段の引き上げがなされていない。各号加入者の

拠出限度額を引き上げるべき。

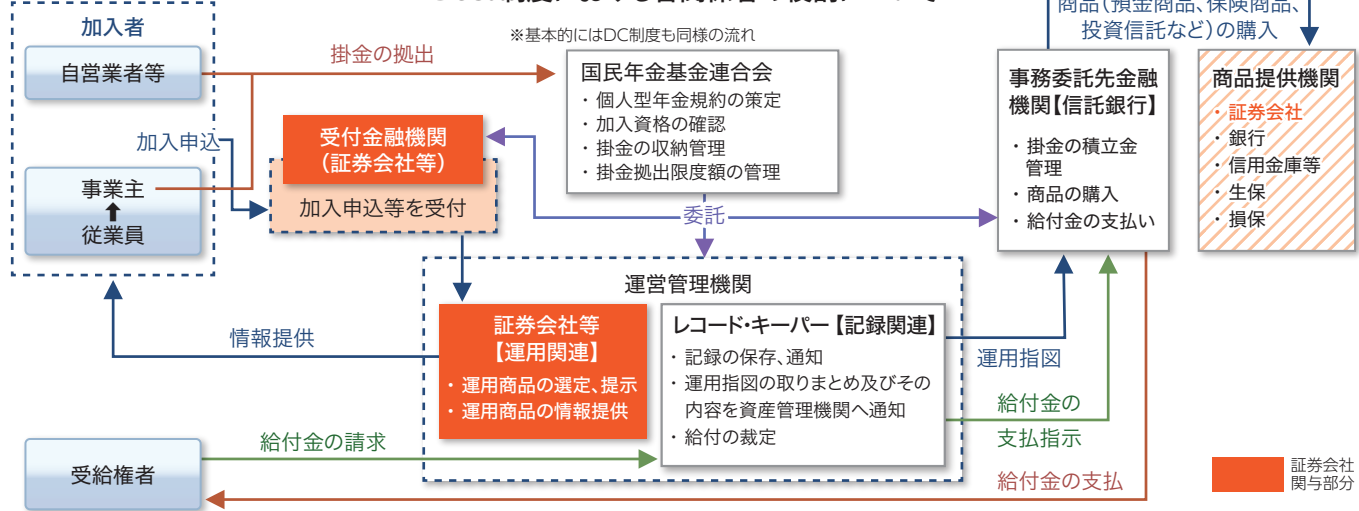
6. 自動移換者への対応

企業型年金加入者であった者で、転職・退職等により企業型年金加入者の資格を喪失後6か月以内に、個人別管理資産の移換手続きを行わなかった者が自動移換者とされ、2022年3月末で66万人、資産額は2,820億円に増加している。制度的な対応が必要。

一方、投資による老後資産形成の手法としてiDeCoを含む確定拠出年金制度(DC)を見直した時、預金や保険など元本確保型の運用が4割を占めている現状は問題とされている。理由は経済の成長力を個人の資産形成に利用できていないということだが、そのためには、制度利用者への投資教育や助言の必要性が指摘されている。この議論が、中立的アドバイザーの考え方に繋がっているが、つみたてNISAやiDeCoに絞った投資助言業務の考え方も倍増プランでは示されている。

加えて、日本証券業協会等が審議会の中で行っている提言としては、加入可能年齢の引き上げや拠出限度額の更なる拡充の他、米国401Kプランを手本とする退職準備世代に対する追加拠出枠の導入(キャッチアップ拠出)や生涯拠出枠と自由度の高い年間拠出限度額の導入、原則全ての企業に対してDCへの加入を義務付ける自動加入・オプトアウトの仕組みの導入などがある。また、企業型DCにおいて導入されている指定運用方法は約4割の企業で導入されているが、実際は預金等の元本確保型商品が75%以上を占めており、同方法の活用については制度目的に沿った見直しの必要性も主張している。現在、DCの運営管理機関で証券会社は8社に留まるが、日本証券業協会の提言や中立的アドバイザーは、DC制度における証券会社の関与を増加させる可能性もある。

iDeCo制度における各関係者の役割について



※社会保障審議会における日本証券業協会等の提出資料より作成

■ 個人の取り組みと企業等の支援について

資産形成のために個人が自ら投資に取り組むものとしては、投資枠が大幅に拡大されるNISAの役割が大きい。個人の金融資産は、ライフイベントに合わせて結婚・こどもの教育・住宅取得そして老後のために準備される資金となる。新NISAでは投資枠の再利用が可能なので、これらイベントに合わせた資金作りが可能となる。職場つみたてNISAは企業が個人をつみたてNISA利用を支援するもので、投資資金を従業員の給与から天引きすることや奨励金を付加することで従業員の投資を支援する。2018年2月に閣議決定された「高齢社会対策大綱」でもつみたてNISAの利用促進を図ることや、勤労者が資産形成を開始するきっかけが身近な場で得られるよう、職場環境の整備を促進することが示されており、東京都や金融庁・厚生労働省でも職場つみたてNISAが導入されている。

一方、iDeCoを含むDCは確定拠出年金制度なので、目的は老後資金の確保であり、一定年齢まで資金引き出しが制限される。また、税制についてNISAと比較すると、運用益は双方とも非課税だが、投資資金ではNISAが課税後の所得から拠出するのに対し、DCは拠出額が所得控除され、給付時にはNISAが非課税なのに対し、DCは退職所得・公的年金等控除が適用されるものの原則課税となっている。NISAとDCでは制度目的や税制が異なっているが、個人の資産形成のためには、両制度を上手く利用していくことが重要だというのが日本証券業協会など業界の意見となっている。

2023年3月末時点でのDCの現状については、企業型DCの加入者数が805万人、iDeCoが290万人と

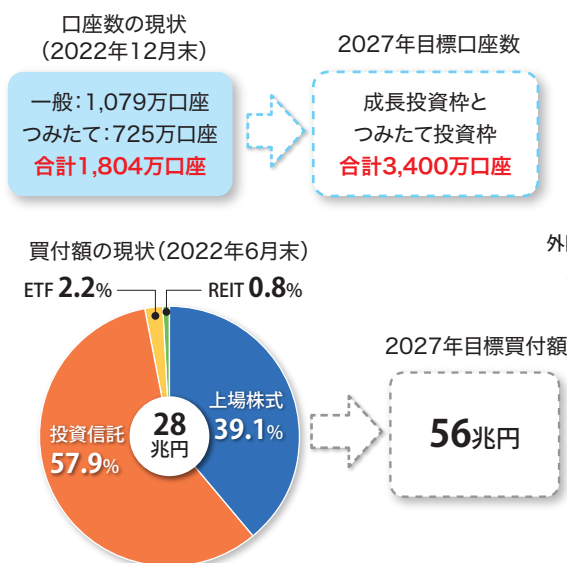
なっており、その運用状況については、図②、③に示したとおり。また、従業員が300人以下の中小企業においては、iDeCoに加入する従業員の掛金に追加で事業主掛金を拠出することができる「中小事業主掛金納付制度」(iDeCo+)があり、こちらは5,948社で導入され3.7万人が加入している。

NISA・iDeCoの両制度は、個人が自ら運用指示を行うものだが、DCは企業が導入する年金制度なので、実際の運用は従業員の判断で行うものの企業側が運用管理機関を選定、従業員が運用を行うための体制を準備し、従業員への投資教育を継続的に行う義務がある。つまり、DC制度の準備・整備とその検証は企業が、運用指示は従業員が行う分業体制となる。

iDeCoは、基本的にはDC制度の枠組みで運営され、必要な投資教育については実施主体の国民年金基金連合会が運営管理機関に委託するが、運営管理機関の選択は個人が行うため、個人の判断でiDeCo利用が完結する。

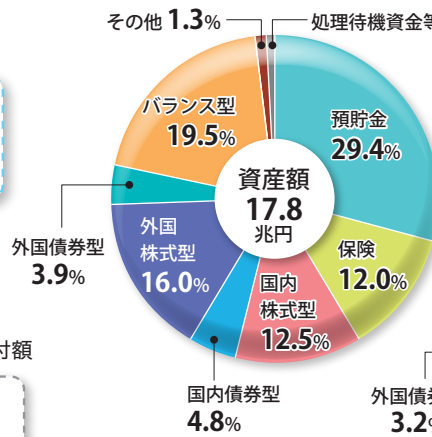
企業型DCやiDeCoでの運営管理機関の主な役割を改めて見直すと、運用商品を個人に示し必要な運用商品に関する情報を提供することだが、現行の確定拠出年金法では、個別の運用商品を推奨したり運用の助言を行うことはできない。運営管理機関は、企業や国民年金基金合会の委託を受けて、個人に金融教育を行うこともあるが、法の目的に従った機能として十分か否かが問われている。この点について日本証券業協会は、運営管理機関が加入者の運用について個別の投資アドバイスを行うことを可能とすべきと提言している。

図① NISAの現状と目標

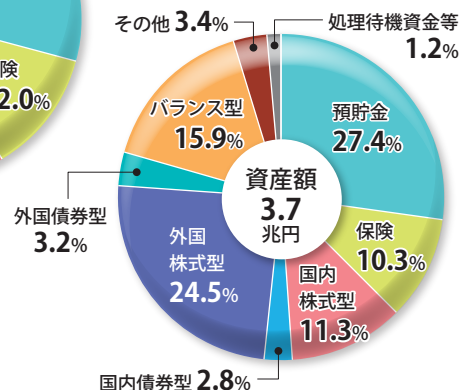


※図①：金融庁、統計・データ集より作成

図② 企業型DCでの運用状況 (2022年3月末)



図③ iDeCoでの運用状況 (2022年3月末)



※図②、③：運営管理機関連絡協議会、統計資料より

■ 個人投資の仲介者はどう対応していくのか

新NISAで拡大された個人の投資枠を使い資産形成等に係る相談や助言を顧客の立場に立って行うことや、DCなどで投資に不慣れな個人に対して投資教育や投資アドバイスをを行うものとして、中立的なアドバイザーが期待されている。

倍増プランにおいては、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に、つみたてNISAやiDeCoにおける投資可能商品に限定して投資助言行者の登録要件緩和が示されているが、この中立的アドバイザーを認定したり、彼等が継続的に質の高いサービスを提供できるような支援組織として、2024年中に金融経済教育推進機構(仮称)が設置される予定となっている。

この中立的アドバイザーは、現行のファイナンシャルプランナー(FP)のイメージに近いが、現状のFPは一部が投資助言業者として独立しているものの、多くは証券会社や金融機関において個人向けの投資商品販売に携わっている。投資に関する助言を行って対価を得る者は投資助言業とされるが、大手証券の一部では金融商品の販売に際して無償で助言することで、第一種金融商品取引業の付随業務として取り扱っている。今回の中立的アドバイザーを投資助言業内の一部として定義することで、投資助言業務全体が見直されるが、証券会社などで助言業務を行う場合の利益相反防止措置の緩和要望も、証券業界から出されているところだ。

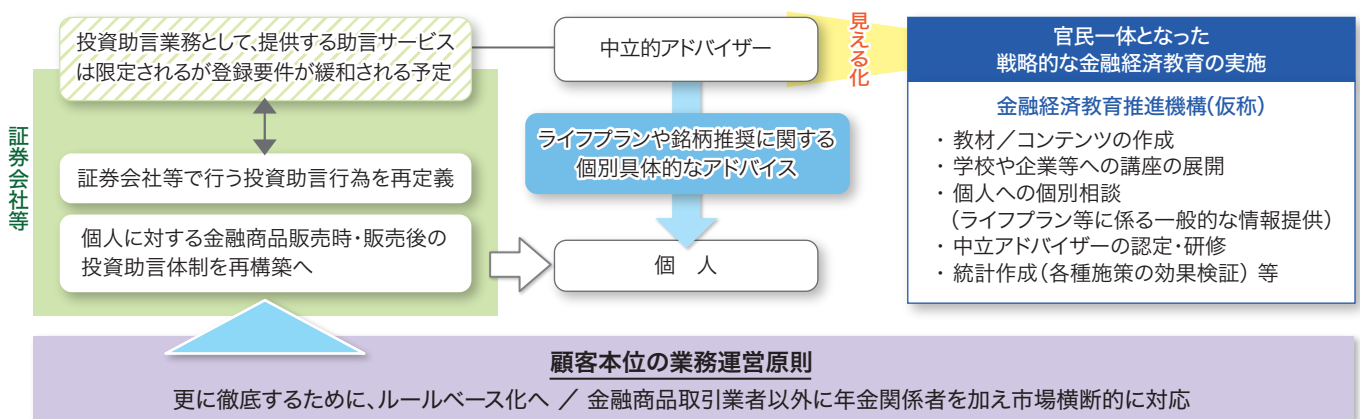
顧客本位の業務運営原則については、2017年の策定後プリンシプルベースで段階的に強化されてきたが、金融商品取引法を改正し、今後はルールベースに改める。また対象に企業年金等の年金関係者も加え、市場横断的な対応を図ることにした。

このような投資助言業務の見直しや横断的な顧客本位の業務運営原則の強化を受けて、個人の投資に係る証券会社や金融機関などの今後の営業体制も変わる可能性がある。今後、制度化が予定される中立的アドバイザー業務に対して、どのように取り組んでいくかが課題となる。NISAやDC(iDeCoを含む)において収益を上げるためには、中立的アドバイザーの資格認定を受けた営業員が個人に対して業として助言を行っていく体制が必要になってくると考える。

証券会社などの個人営業部門では、資産管理型営業への変化が進むものとみられるが、顧客満足度の向上と営業部門の収益性確保の両立のためには、営業現場における投資助言行為が重要になってくるものと予想する。金融審議会などでも指摘されているが、個人営業の現場においては、金融商品への投資を勧誘する際に、他の商品との比較説明を行うことや、金融商品の購入後に営業員からフォローアップを受けることへの評価は高い。顧客本位の業務運営原則が強化される中で、営業現場における比較説明や販売後のフォローアップなども投資助言業務として定義付けて、各社の社内資源に見合っ個人営業部門での収益ビジネスとして取り組んでいく工夫が期待される。

対面営業の証券会社にあっては、資産管理型営業の推進を掲げるところが増えているが、その必要最低条件は顧客の信頼を持続的に獲得していくことだろう。その中核となるのは、品揃えや取引機能だけではなく、個人の投資目的やライフワークに則した投資アドバイスとその後のケアを丁寧に行っていくことで、対面営業としての強みもそこにあるのだろう。

投資による個人資産形成のための今後の金融商品取引業者イメージ



※改正金融商品取引法 第211回国会提出説明資料より作成

【編集・発行】日本電子計算株式会社 証券事業部
 URL <https://www.jip.co.jp/> 〒102-8235 東京都千代田区九段南1丁目3番1号
 【お問い合わせ・ご要望】 TEL:03-5210-0153 FAX:03-5210-0221
 E-mail shoken_contact@cm.jip.co.jp

Trusted Global Innovator
 NTT DATA Group