

## 日米ファイナンシャル・プランナーの実態と制度比較

沼田 優子、淵田 康之

### 要 約

1. 米国のファイナンシャル・プランナーは、独立した専門職として認知されており、收入的にも商品販売に伴うコミッションに依存する姿から、アドバイスに対する報酬の部分が増加している。
2. 制度的にも、投資に関して言及する場合は、投資顧問業者として、州の証券当局や証券取引委員会（SEC）に登録することが義務づけられる等、投資家保護上の枠組も整備されている。
3. これに対してわが国のファイナンシャル・プランナーは、資格取得者数は多いものの、個人が自己啓発のために資格を取得しているケースも多く、この業務で生計を立てている者は一握りと思われる。
4. またわが国の場合、ファイナンシャル・プランナーは、有価証券の価値に関するアドバイスを行わなければ、投資顧問業登録は要請されない。
5. 今後、わが国でも、ファイナンシャル・プランニングに対するニーズは高まっていくと考えられるが、投資サービス法の議論を通じて、法制度面の位置づけについても検討が進むことが期待される。

### I. はじめに

近年、米国では、独立した専門職としてのファイナンシャル・プランナーの認知度が一段と高まっている。かつて米国では、ファイナンシャル・プランニングは、保険、証券の外交員が商品の販売を行う際に、付随的なサービスとして提供するものと考えられていた。

しかし 1969 年に、現ファイナンシャル・プランニング協会（FPA）の母体となったインターナショナル・アソシエーション・オブ・ファイナンシャル・プランナーズ<sup>1</sup>が発足した。また翌年には、教育機関であるカレッジ・フォー・ファイナンシャル・プランニングが設立され、卒業生に CFP（Certified

Financial Planners）の認定資格を授与するようになった。こうしてファイナンシャル・プランナーは、他の金融サービスとは異なる専門性を有する職業と認識されるようになっていった<sup>2</sup>。

この間、後述するように、投資に関しても言及するファイナンシャル・プランナーは、投資顧問法の適用とするための法制度が整備されていった。その結果、最近では、ファイナンシャル・プランナーには業法こそないものの、受託者責任等の面では、証券外務員等よりも厳しい規制に服しているとの主張も聞かれるようになってきている。2005 年 4 月には、証券取引委員会（SEC）も、ファイナンシャル・プランナーも含め、投資顧問法の適用となる者の受託者責任の範囲は、証券外務員の

それとは異なることを認識していると述べた<sup>3</sup>。

わが国においても、少子高齢化の進展や、貯蓄から投資への潮流を背景に、ファイナンシャル・プランナーへのニーズは高まりつつあると考えられる。

そこで、わが国のファイナンシャル・プランナーの実態と法制度環境を、米国と比較してみることにする。

## II. ファイナンシャル・プランナーの実態

以下、毎年行われる日米のファイナンシャル・プランナーの調査報告（日本ファイナンシャル・プランナーズ協会の「ファイナンシャル・プランナー実態調査結果報告書」とカレッジ・フォー・ファイナンシャル・プランニングの”2005 Survey of Trends in the Financial Planning Industry”）がともに2005年8月に発表されたため、これらを参考にしながら、その実態を比較してみる。

### 1. 市場規模

米国のファイナンシャル・プランナー数は現在、25万人<sup>4</sup>とも言われるが、連邦レベルでの業法やファイナンシャル・プランナーとしての登録義務がないこともあり<sup>5</sup>、その全容は定かではない。ただし、主要なファイナンシャル・プランニング資格であるCFPは4.9万人<sup>6</sup>、ChFC（Chartered Financial Consultant）は4.1万人<sup>7</sup>の有資格者がいる。

我が国においても、「ファイナンシャル・プランナー」と名乗ることに対する規制は特にないが、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会が認定するAFP（アフィリエーテッド・ファイナンシャル・プランナー）は11.8万人、その上級資格であるCFP（米国CFPボードとの業務提携により導入された国際ライセンス）は1.2万人の認定者がいる<sup>8</sup>。

また国家技能検定の対象ともなっているファイナンシャル・プランニング技能士の試験は、

日本ファイナンシャル・プランナーズ協会と きんざいが行っている。初回検定が行われた2002年以降の累計資格取得者数は、前者が13.6万人<sup>9</sup>、後者が14.7万人<sup>10</sup>であった。

このように、何らかのファイナンシャル・プランナー資格を持つ者の人数だけからすれば、日本は米国と遜色がないと言えるかもしれない。

### 2. 属性

#### 1) 年齢層

米国のファイナンシャル・プランナー<sup>11</sup>の年齢は40代以上が74%、また金融業界における就業年数が10年以上の者が69%を占める。学歴は、4年生大学卒以上が94%と大半を占め、大学院卒以上の者も38%を占める。

これに対し、我が国のファイナンシャル・プランナー<sup>12</sup>は、30代（34%）と40代（33%）の比率がほぼ同じで、40代以上の割合の合計は55%であった。

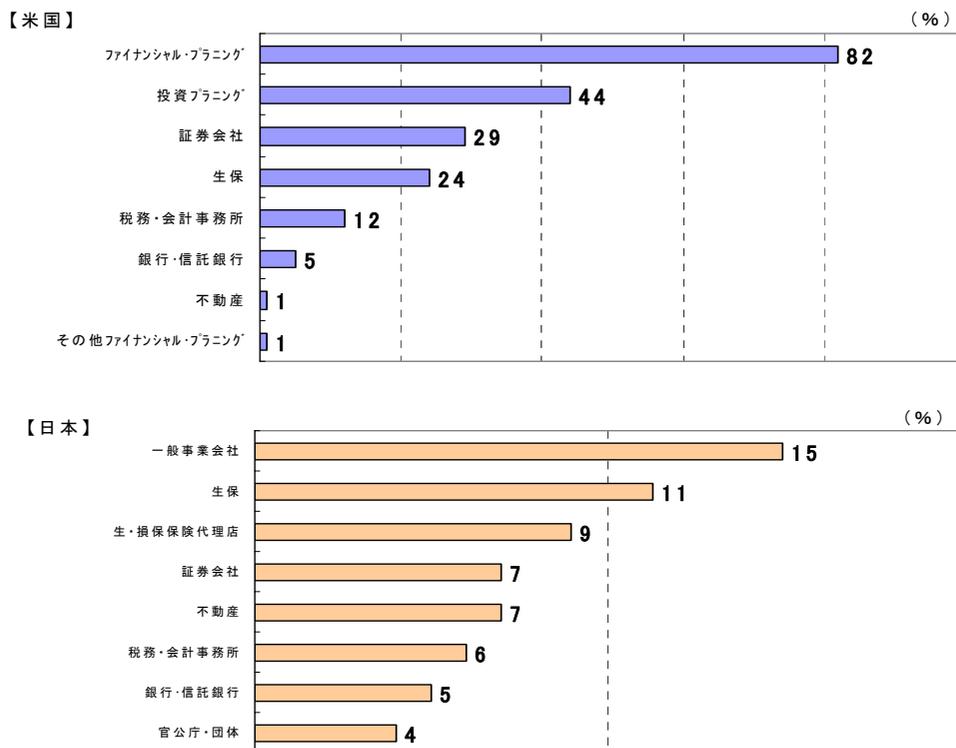
#### 2) 所属業界

所属業界に関する回答では、米国ファイナンシャル・プランナーは「ファイナンシャル・プランニング」が82%、「投資プランニング」が44%に達し、証券（29%）、保険（24%）がこれに続いた（図表1）。

これに対し、本邦ファイナンシャル・プランナーは、一般事業会社が15%と最も多く、生保（11%）、生・損保代理店（9%）、証券会社（7%）と続き、ファイナンシャル・プランニング会社経営者は2.1%、同従業員は0.6%であった。

ファイナンシャル・プランニング資格取得の目的に関する問いでも、「自己啓発のため」、「仕事で必要（自主取得）」と答えた者の比率がほぼ28%と最も多く、「ファイナンシャル・プランニング業務を行うため」と答えた

図表 1 ファイナンシャル・プランナーの所属業態



(注) 日米共に上位 8 項目のみ掲載。米国は複数回答  
 (出所) College For Financial Planning, ”2005 Survey of Trends in the Financial Planning Industry.”  
 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会「ファイナンシャル・プランナー実態調査」2005年8月より野村資本市場研究所作成

者は 9%である。また勤務形態に関する問いでも、ファイナンシャル・プランニング業務従事者は 42%、ファイナンシャル・プランニング業務からの売上収入がある者は、5%である (図表 2)。

### 3) 保有資格

次に、米国でファイナンシャル・プランニングの看板を掲げている者が、どのような業務を得意としているかに関しては、彼らの CFP 以外の保有資格から推測できる (図表 3)。これによれば、米国のファイナンシャル・プランナーは、生命保険募集人の資格を持っている者が 43%と最も多く、認定生命保険士 (CLU)<sup>13</sup>や、生命保険業界のファイナンシャル・プランニング資格と言われる ChFC も少なからずいる。また証券外務員資格保有者比

率は 27%である。

保有資格に関しては我が国も、生命保険募集人が 37%、損害保険代理店が 24%で、証券外務員も 28%と上位を占めている。ただし、本邦ファイナンシャル・プランナーの場合は、宅地建物取引主任者も 20%を占めるという特徴がある。

### 2. 提供サービス

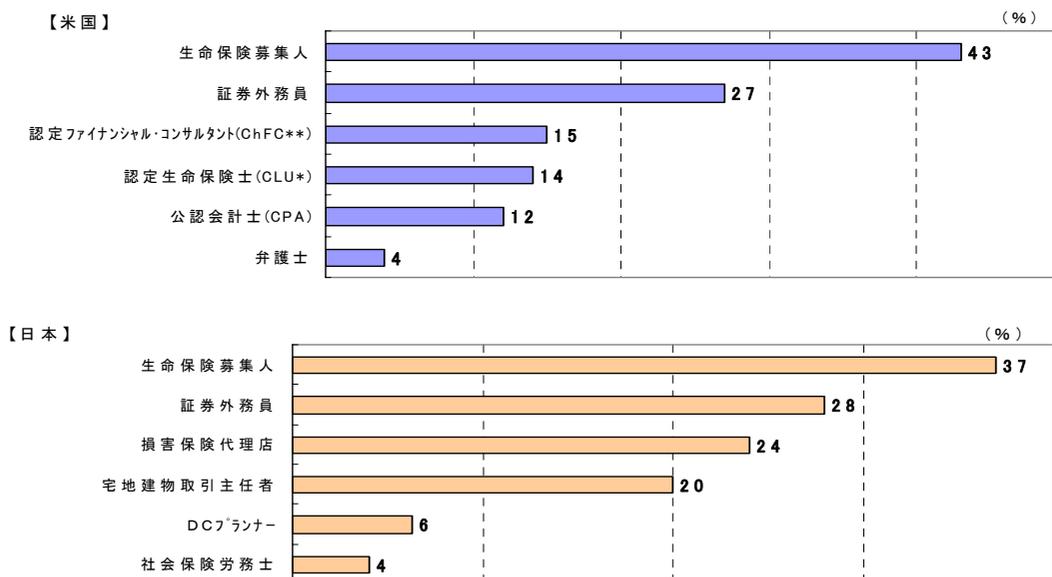
米国のファイナンシャル・プランニングは、金融に関する包括的な提言を行うことに付加価値があるとされている。一方で彼らは、特定の分野に重点を置いた限定プランの作成を、求められることもある。このような限定プランの中で最も需要がある分野が投資で、教育費の貯蓄計画設計、税対策、相続対策がこれに続く。

図表2 日本のファイナンシャル・プランナー業務における売上収入の実態



(出所) 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会「ファイナンシャル・プランナー実態調査」2005年8月より野村資本市場研究所作成

図表3 ファイナンシャル・プランナーの保有資格



(注) 日米共に上位6項目のみ掲載。日米ともに複数回答。

\*は最上級の生命保険資格と言われている。\*\*は保険業界のファイナンシャル・プランニング資格。

(出所) 2005 Survey of Trends in the Financial Planning Industry、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会「ファイナンシャル・プランナー実態調査」2005年8月より野村資本市場研究所作成

一方、本邦ファイナンシャル・プランナーの調査には、包括・限定プランといった区分がない。ただし、「ファイナンシャル・プランニング業務の中で最も頻度の高い分野」は、保障・補償設計が38%と最も高く、金融資産運用設計(23%)がこれに続く。

### 3. 収入

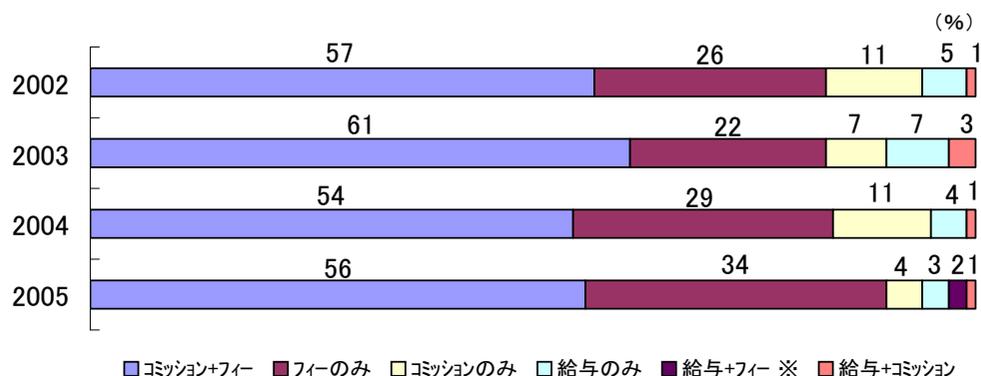
#### 1) 手数料

米国のファイナンシャル・プランナー業界で見られる大きな変化の一つが、手数料形態である。米国のファイナンシャル・プランナーの多くは保険や証券の販売員としての資格

を有しており、ファイナンシャル・プランナーを標榜してプランを作成するものの、実際にはその実行段階において、商品販売に伴って得るコミッションが、主要な収入源となっていた。実際、93年は、収入がコミッションのみのファイナンシャル・プランナーが32%、アドバイスの対価としての手数料(いわゆるフィー)のみのファイナンシャル・プランナーが17%であったとの調査報告もある<sup>14</sup>。

しかし年々、より投資顧問に近いサービスに対する認知度が高まっており、ファイナンシャル・プランニング業務の対価としても、投資顧問料として残高に応じたフィーを徴収す

図表 4 米国ファイナンシャル・プランニングの収入構成



(注) ※2005年から追加。四捨五入により合計は100%とならない。

(出所) 2005 Survey of Trends in the Financial Planning Industry より野村資本市場研究所作成

る傾向が高まっている(図表4)。その結果、2005年のコミッションのみのファイナンシャル・プランナーの割合は4%にまで減り、フィーのみのファイナンシャル・プランナーの割合が34%となった。

なお、アドバイスの対価としては、残高手数料の他にファイナンシャル・プランニングの作成料や、時間当たりの手数料もある。

ファイナンシャル・プランの作成料は、包括プランの場合は1,000ドル未満の者の割合が35%と最も多いものの、5,000ドル以上の者も11%を占める。また目的限定プランの場合は100ドル未満とする者が23%、500~700ドルとする者が19%を占めた。

また、時間制を取るファイナンシャル・プランナーの場合、1時間当たりの手数料は100~200ドルに設定している者が50%と最も多い。

一方、本邦ファイナンシャル・プランナーが受け取る手数料としては、プラン作成料、時間当たりの相談料、コミッション、顧問料(会費)、講演料、執筆・監修料等がある。

プラン作成料の平均は3.9万円であるが、1万円未満の者が45%を占める。また一時間当たりの相談料の平均は6,800円であるが、5,000円未満の者が39%を占める。

ファイナンシャル・プランニング業務からの売上収入がある者のうち、コミッション収入がある者は61%であるが、31%は月平均が10万円未満である。また、平均月間コミッション収入は17万円である<sup>15</sup>。

我が国の顧問料は、米国のファイナンシャル・プランナーが一般に受け取る投資顧問料とは異なるより幅広い概念であると推測されるが、継続的なサービスの対価という意味では、共通している。

個人顧問顧客の平均月間顧問料は1.8万円、法人顧問顧客の平均月間顧問料は6.1万円である。

なお、ファイナンシャル・プランニング業務のその他の収入は、一回当たりの平均講演料が3.9万円、平均月間執筆・監修料が4.9万円となっている。

## 2) 年収

以上の手数料からなる米国のファイナンシャル・プランニングの売上収入は、年々上昇傾向にあり、2005年の中央値は27.7万ドル、収益は15.3万ドルに達した。ファイナンシャル・プランナーの経験年数別に見ると、10~15年未満の者の売上収入は32.5万ドル、収益は16.3万ドルである。

一方、本邦ファイナンシャル・プランナーの場合、そもそも売上収入のある者の割合は5%であることは前述した。またファイナンシャル・プランニング業務からの売上収入がある者の、年間売上に占めるファイナンシャル・プランニング業務の割合は10%未満と答えた者が46%を占めた。

このファイナンシャル・プランニング業務から売上収入がある者の、平均年間ファイナンシャル・プランニング業務収入は660万円で、200万円未満の者が58%と最も多かった。ただしファイナンシャル・プランニング経験9年以上の層は、1,000万円以上の者が35%を占めた。なお1,000万円を超える層は、他の層に比べて相続・事業承継設計や、不動産運用設計に主に携わっている者の割合が高い。

#### 4. 顧客像

##### 1) 顧客数

米国のファイナンシャル・プランナーは、平均年間50人の顧客と面談するという。また米国では、年間20未満の包括的なファイナンシャル・プランを作成するファイナンシャル・プランナーが62%、限定プランを作成するファイナンシャル・プランナーが67%を占める。

これに対し、本邦ファイナンシャル・プランナーの平均年間サービス提供者数と相談件数をそれぞれ年換算すると、前者は57人、後者は87件、となる。

ただし、これらは顧問顧客を除いた数字である。ファイナンシャル・プランニング業務からの売上収入のある者うち、個人顧問客と法人顧問客を持っている者はそれぞれほぼ24%である（顧問顧客がいない者は68%）。個人顧問顧客数は10人未満が48%を占め、平均は27人、法人顧問顧客数は10社未満が58%を占め、平均は19社である。

これらの数字から断定することはできない

ものの、我が国のファイナンシャル・プランナーの方が、多くの顧客と会っている感がある。

##### 2) 顧客属性

米国ファイナンシャル・プランナーの典型的な顧客は、55~64才の共働き夫婦で、年収は10~15万ドル、純資産は100万ドル程度で、ファイナンシャル・プランナーとのつきあいは8年ほどである。

一方、本邦ファイナンシャル・プランナーの場合は、主要顧問顧客の属性が報告されている。これによると、年齢層は45~54才が27%、35~45才が26%、55~64才が21%と比較的広範に分布している。また会社経営者・会社役員の比率が36%と最も高く、会社員(24%)がこれに続く。

顧問顧客の平均総資産残高は1.9億円で、中央値は7,500万円である。

#### 5. まとめ

以上のデータだけから日米を単純に比較することはできないものの、いくつかの特徴が浮かび上がってくる。

第一に、米国のファイナンシャル・プランナーは、銀行、証券、保険等の金融機関から独立した専門業者として認知されている。手数料の水準が高く、生活を十分賄えるだけの収入を得ている点や、近年、商品販売に伴うコミッションよりもアドバイスのみの対価であるフィーの比率が高まっている点が、このことを裏付けている。

これに対してわが国の場合は、既存業務のサービスに付加価値を加える手段として、ファイナンシャル・プランニング業務を捉える傾向があるように見える。

第二に、ファイナンシャル・プランの作成が、主要業務であることには間違いはないが、作成料の水準等から推測すると、収入の一部を占めているに過ぎない。米国の場合は、プ

ランの実行段階において、商品の選択や見直しにも関わってコミッションや投資顧問料等を受け取り、これが主たる収入源となっている。これに対し、わが国では、プランの実行にまで踏み込んだ関わりや、継続的な関係を築いた顧問顧客層が、米国に比べるとまだ少なく、安定した収入源を確保するには、時間を要するようと思われる。

第三に、顧客像に関しては、比較的共通点があるように思われる。純資産1億円前後の会社役員・会社員で、保険・証券等の金融資産設計のニーズがある個人が浮かび上がるからである。

### Ⅲ. 法制度環境の日米比較

#### 1. 米国ファイナンシャル・プランナーは原則として投資顧問登録

米国においては、ファイナンシャル・プランナーの多くが、投資顧問業者として登録することを要求されている。

1940年投資顧問法は、投資顧問業者(Investment Advisers)を、「報酬を受けて、証券の価値や、証券投資もしくは売買の適格性について他者へのアドバイスを、業務として行う者…」としている<sup>16</sup>。ファイナンシャル・プランナーがこれらの定義にあてはまるかどうかは、1987年のSEC通達<sup>17</sup>で明確にされた。同通達によれば、上記の投資顧問業者の定義に係る1940年投資顧問法の文言は以下のように解釈される。

－「証券や証券の分析に関わるアドバイス」を行っている者

- ①他の金融商品と比べた、証券投資の一般的な長所・短所に関するアドバイスを行う者
- ②ファイナンシャル・プログラムを構築する際に、他の金融商品に比べて、証券投資が好ましいとアドバイスする者
- ③運用業者の選択と採用の継続に関してア

ドバイスを提供する者

－「業務として」行っている者

- ①投資アドバイスを提供する者として自らを一般に知らしめる者
- ②証券に関するアドバイスの対価として独立した手数料もしくは付加的な手数料を得る者（この手数料は、包括的な手数料に含まれていたり、顧客がアドバイスに沿って行った取引に連動したりしていてもかまわない）
- ③個別の投資アドバイス（特定の銘柄や特定のカテゴリの証券に関する推奨、分析、レポート、アセット・アロケーションも含む）を定常的に提供する者。

－「報酬」を得て行っている者

- ①報酬とは、何らかの経済利益であり、包括的な手数料やコミッションに連動する手数料も含む
- ②アドバイスの対価が独立した手数料である必要はないが、独立していない場合は、同業務を「業務として」行っているかを検討する余地はある。
- ③報酬は、アドバイスを受ける者から得る必要はなく、証券や保険を販売したコミッションに含まれる場合もある。

通常のファイナンシャル・プランナーは、基本的に上記の「他の金融商品と比べた、証券投資の一般的な長所・短所に関するアドバイスを行う者」に該当するため、投資顧問登録を要求されるのである<sup>18</sup>。

ただし、一般に言われるファイナンシャル・プランナー数と投資顧問業者数が大きく乖離していることから、実際には登録していない者が多いと推測される。

登録投資顧問業者として、投資顧問法上要求されることは、受託者責任を果たすための情報開示と、利益相反の可能性のある行為（例えば自己勘定取引）を原則行わないこと等である。

## 2. 投資サービス法で注目される日本のファイナンシャル・プランナーの位置づけ

金融審議会第一部会は、2005年7月7日に投資サービス法に関する「中間整理」を発表したが、この中で、「助言については、投資（金融）商品の価値等又はその分析に基づく投資判断に関して助言することを規制対象とすることが適当であると考えられる。」とした上で、「助言業務の規制対象については、ファイナンシャル・プランナーのようなより幅広い資産運用のあり方について助言する業務も登録業務とすべきであるとの意見もあった」とされている。そして「この点については、業務の実態を踏まえつつ、引き続き検討を継続すべき課題であると考えられる。」とされている。

一般にファイナンシャル・プランナーの業務とされているものは何かを改めて確認すると、顧客のライフプランに合わせて、預貯金、株式、保険、不動産、税金、年金、ローンといった幅広い分野に関する金融行動のアドバイスを行う業務とされる。具体的には「(1)顧客情報を収集し、(2)顧客の金融面でのゴールや目的、(3)問題点を見極め、(4)書面による提言書を作成する。そして(5)その提言を実行し、(6)その結果を検証したり、それに調整を加えたりすること」、である<sup>19</sup>。

一方、わが国の投資顧問法<sup>20</sup>における「投資顧問業」とは、「顧客に対して投資顧問契約に基づく助言を行う営業」をいい、「投資顧問契約」とは、「当事者の一方が相手方に対して有価証券の価値等又は有価証券の価値等の分析に基づく投資判断<sup>21</sup>に関し、口頭、文書<sup>22</sup>その他の方法により助言を行うことを約し、相手方がそれに対し報酬を支払うことを約する契約をいう。」

従って両者を比較した場合、明らかな違いとして、投資顧問業は、有価証券の価値に関わる分野に限定されたアドバイスであるのに対し、ファイナンシャル・プランナーの業務

は、多様な金融商品にまたがるアドバイスである、という点が指摘できよう。

しかし、投資サービス法の議論においては、証券取引法上の有価証券、その他の法律によって投資家保護の規定がなされている投資商品、あるいは投資家保護の法規制に欠ける投資商品が並存している現状を改め、広範な投資商品を包括的に対象とする投資家保護法の制定が目指されている。従って、投資サービス法においては、上述のように「助言業務」の対象についても「有価証券」ではなく「投資（金融）商品」と、広範に定義している。

このように考えると、投資サービス法の下では、広範な投資（金融）商品に関するアドバイスを行う助言業者と、やはり広範な金融商品にまたがるアドバイスを特徴としてきたファイナンシャル・プランナーとの境界が曖昧になってくるように思われる。

米国同様、ファイナンシャル・プランナーが行っている業務の相当程度の部分が、助言業に相当するとみなされる可能性があるだろう。

## IV. おわりに

米国のファイナンシャル・プランナーは、独立した専門職として認知されており、収入的にも保険や証券の商品販売に伴うコミッションに依存する姿から、ファイナンシャル・プランニングやアドバイスに対する報酬の部分が增加している。

制度的にも、投資に関して言及する場合は、投資顧問業者として、州の証券当局や SEC に登録し、顧客に対する忠実義務等の遵守が義務づけられるなど、投資家保護上の枠組みも整備されている。

これに対してわが国のファイナンシャル・プランナーは、資格取得者数は多いものの、一般の会社員が自己啓発のために資格を取得しているケースも多く、現状では、ファイナンシャル・プランナーとして生計を立ててい

る者は一握りと思われる。

またわが国の場合、現状、ファイナンシャル・プランナーは、専ら顧客の幅広い分野に関する金融行動へのアドバイスに徹し、有価証券の価値に関するアドバイスを行わなければ、投資顧問業登録は要請されない。

今後、わが国でも、ファイナンシャル・プランニングに対するニーズは高まっていくと考えられるが、投資サービス法の議論を通じて、法制度面の位置づけについても検討が進むことが期待される。

<sup>18</sup> 証券会社が、本業に付随するサービスとしてファイナンシャル・プランニングを顧客に提供する場合、これについて投資顧問登録が要求されるかどうかについては、議論が続いている。(前掲 IA-2376 等)

<sup>19</sup> 前掲 Macey。

<sup>20</sup> 有価証券に係る投資顧問業の規制等に関する法律

<sup>21</sup> 投資の対象となる有価証券の種類、銘柄、数及び価格並びに売買の別、方法及び時期についての判断(有価証券指数等先物取引等、有価証券オプション取引等、有価証券店頭指数等先渡取引、有価証券店頭オプション取引及び有価証券店頭指数等スワップ取引にあっては、行うべき取引の内容及び時期についての判断)をいう。

<sup>22</sup> 新聞、雑誌、書籍等不特定多数の者に販売することを目的として発行されるもので、不特定多数の者により随時に購入可能なものを除く。

<sup>1</sup> 2000年に Institute of Certified Financial Planners (ICFP)と合併し、Financial Planning Association となった。

<sup>2</sup> E. Denby Brandon & H. Oliver Welch, "A White Paper on A History of the Financial Planning Movement." <http://www.fphistoryproject.org/> (未出版原稿)

<sup>3</sup> Investment Advisers Act Release No. 2376 (April 12, 2005)

<sup>4</sup> Jonathan R. Macey, "Regulation of Financial Planners." *Financial Planning Association*, April 2002

<sup>5</sup> 運用資産 2,500 万ドル未満の投資顧問業者は SEC ではなく、州に登録することになっているため、大半のファイナンシャル・プランナーは州に登録する。連邦レベルの投資顧問法と異なり、アラバマ州等の投資顧問法は、「投資顧問業者」の定義の一つとして、「他人に対し、自らをファイナンシャル・プランナーとして知らしめる者」を挙げている。

<sup>6</sup> <http://www.cfp-board.org/media/profile.asp>  
2005年9月30日現在。

<sup>7</sup> <http://www.theamericancollege.edu/advance/chfc/default.asp?section=5>

<sup>8</sup> <http://www.jafp.or.jp/index2.htm>  
2005年9月1日現在。

<sup>9</sup> 同上。

<sup>10</sup> [http://www.kinzai.or.jp/ginou/data/sikaku\\_fp.html](http://www.kinzai.or.jp/ginou/data/sikaku_fp.html)  
2005年8月4日現在。

<sup>11</sup> 以降の調査結果の母集団は、調査に協力した米国 CFP 取得者 419 人。

<sup>12</sup> 以降の調査結果の母集団は、断りのない限り、調査に協力した CFP、AFP 認定者 9,977 人。

<sup>13</sup> 生命保険業界における最上級資格と言われている。

<sup>14</sup> 沼田優子「米国のインディペンデント・コントラクター(独立契約型証券営業マン)」『資本市場クォーターリー』1999年冬号

<sup>15</sup> ファイナンシャル・プランニング業務からの収入はあるが、コミッション収入が 0 の者も含む。

<sup>16</sup> 投資顧問法 202(a)(11)

<sup>17</sup> Investment Advisers Act Release No.1092 (October 8, 1987)