

若年層の顧客化を図るフィデリティの Youth Account

橋口 達

■ 要 約 ■

1. 米国フィデリティ・インベストメンツ（以下、フィデリティ）は2021年5月、若年層向けの証券口座ユース・アカウント（Fidelity Youth Account）の提供を開始することを公表した。対象となるのは親がフィデリティの既存顧客である13歳から17歳の子供であり、子供自ら証券投資ができる、無料デビットカードが付いてくる、といった特徴がある。
2. 同口座について順を追ってみると、①フィデリティに証券口座を有する親が子供に代わり口座開設を行う、②口座が開設されると、同口座・口座内資産は子供の所有となり、投資・貯蓄・支出の判断を子供が行う、③親は子供の行動を監視し、疑わしい点がある場合はフィデリティに連絡する、④18歳になると一般の証券口座へと移行する、となる。
3. ユース・アカウントには、①投資を行うための証券口座、②貯蓄・支出を行うための決済口座、③投資・貯蓄・支出の実践と親子の会話による金融教育、という機能がある。投資対象は米国株式や投資信託であり、金融教育のためのコンテンツもアプリやウェブサイトを用意されている。
4. ユース・アカウントは、子供との長期的な関係構築が期待できることに加え、既存顧客である親の満足度を高める工夫もなされており、利用者にどのように評価されるか、同業他社が追随してくるかなど、今後の動向が注目される。

I はじめに

米国の大手資産運用会社フィデリティ・インベストメンツ（以下、フィデリティ）は2021年5月18日、若年層向けの証券口座ユース・アカウント（Fidelity Youth Account）の提供を開始することを公表した¹。対象となるのは親²がフィデリティの既存顧客である13歳から17歳の子供であり、子供自ら証券投資ができる、無料デビットカードが付いてくる、といった特徴がある。

フィデリティは、ユース・アカウントの目的として、若年の米国民が行動を通じて学習すること、お金に関して家族で有意義な会話をするよう促すことを挙げる。その上で、同口座は子供と親が協力するよう設計されており、また、子供が実践を通じて学習することによって、健全なお金の習慣を身に着けることが可能になるとしており、若年層への金融教育の提供が目的の一つであるという。

近年、米国では若年層投資家を取り巻く環境が大きく変化しており、金融教育の重要性が改めて見直されている。本稿ではユース・アカウントの概要と機能、フィデリティの狙いについて整理する。

II ユース・アカウントの概要

ユース・アカウントの主な特徴および親子の要件・役割は図表1の通りである。後述するとおり、フィデリティはこれまでも子供用の資産形成や投資のための口座を提供してきたが、子供が口座の唯一の所有者かつ意思決定者である点や、口座に係る諸費用が無料である点が特徴的と言えよう。

図表1 ユース・アカウントの主な特徴および親子の要件・役割

口座の特徴	親の要件・役割	子供の要件・役割
<ul style="list-style-type: none"> 一つの口座で投資・貯蓄・支出を行える 口座開設費、口座維持費、国内ATM利用費が無料であり、最低預入残高もない 口座管理やフィデリティとの連絡、入金等はすべてメールやアプリ等の電子的方法で行われる 他証券口座への有価証券の移管は認められない 親も子供も口座閉鎖ができる。その際、口座内の有価証券はすべて売却される必要がある 	<ul style="list-style-type: none"> 親がフィデリティのリテール証券口座を保有している 親が子供に代わって口座開設を行う 親は子供が行う売買やデビットカード利用について、監視する責任がある 親は子供の行動に疑わしい点や不正があると気づいた際は、直ちにフィデリティに連絡する 親は取引明細、月次報告書を受け取る。また、子供の取引について通知が来るよう設定ができる 	<ul style="list-style-type: none"> 子供が13歳から17歳である 子供は口座の唯一の所有者かつ意思決定者である。そのため、子供がすべての投資判断を行う 口座内の資産は子供に属する。議決権行使(任意)や税金支払いも子供が行う 子供が18歳になったら、有価証券の売却を伴わずに、一般の証券口座に移行できる 子供はユース・アカウントを開設することで、受益者となっているフィデリティの他の口座の状況がわかる

(出所) フィデリティ・インベストメンツより野村資本市場研究所作成

¹ Fidelity Investments, “Fidelity Breaks New Ground With No-Fee Saving, Spending, and Investing Account for 13 to 17 Year Olds” 18 May 2021.

² 正確には親または保護者。

また、同口座について順を追ってみると、以下のようになる。

- ① フィデリティにリテール証券口座³を保有する親が、13歳から17歳の子供に代わり口座開設を行う。未成年者⁴が自身で口座開設を行うことは認められないが、有価証券の保有や取引は未成年者でも可能である。なお、ユース・アカウントでは、親に対して、未成年者がユース・アカウントにおける取引等を否認してもフィデリティに損害が及ばないことへの同意を要求している。
- ② 口座が開設されると、その口座と口座内の資産は子供の所有となり、投資・貯蓄・支出の判断を子供が行う。
- ③ 親は子供の行動を監視し、疑わしい点がある場合にはフィデリティに連絡する。親には、ユース・アカウントの取引明細と月次報告書がメールで届く他、親はフィデリティのウェブサイトログインして、子供の取引やデビットカード利用等の通知が来るように設定ができる。
- ④ 18歳になると一般の証券口座へと移行する。移行は手数料無料であり、資産の売却は不要である。

なお、一般の証券口座への移行を行わなかった場合、ユース・アカウントでは有価証券の買付けが行えなくなり、18歳の誕生日の60日後からは入金とデビットカード利用が禁止される。また、閉鎖については、親も子供もできるが、口座内の資産をすべて売却して現金化してから引き出す必要があり、資産を他の証券口座に直接移管することはできない。

Ⅲ ユース・アカウントの機能

ユース・アカウントは大別して、①投資を行うための証券口座、②貯蓄・支出を行うための決済口座、③投資・貯蓄・支出の実践と親子の会話による金融教育、の3つの機能がある。以下では、機能ごとの特徴をみていく。

1. 証券口座としての特徴

証券口座としての主な特徴として、まず、投資対象は、米国の上場株式、上場投資信託（ETF）及びフィデリティが運用する投資信託である。多くの株式では端株も取引可能とされている。一方で、ペニーストック⁵、外国株式、社債、国債、他の運用会社の投資信託、不動産投資信託（REIT）、レバレッジ型ETF等は売買できず、またオプション取引や為替取引、信用取引、IPOへの参加も認められていない。売買の数量や金額制限はない。

³ たとえば、リテール証券口座を保有せずに職域口座のみ保有しているといった場合、子供のユース・アカウントの開設は認められない。なお、ユース・アカウントの口座開設後に親の口座を閉鎖しても、ユース・アカウントは閉鎖されない。

⁴ 未成年者の定義は対象となる行為や州により異なる。

⁵ 一般に、一株5ドル未満でOTC（Over-The-Counter）にて売買され、時価総額が比較的小さく、投機的売買の対象となりやすい株式。

従来、米国では、子供のための資産形成・投資用の口座として、カストディ口座（Custodial Account）や529プラン（529 college savings plan）、子供向けロス IRA（Roth IRA for Kids）等が利用されてきたが、ユース・アカウントはいずれにも該当しない。フィデリティにおいて、これらは図表2の通り比較されている。

ユース・アカウントは、529プランや子供向けロス IRAのような税制優遇措置がなく⁶、投資対象にも一定の制限があるものの、親が主体的に管理する従来の証券口座と比較して、投資判断を子供が行うなど、子供に裁量権を与える点が特徴的である。

また、フィデリティではオンラインでの米国の株式、ETF、オプション取引の売買手数料が2019年11月から無料になっている⁷。つまり、ユース・アカウントで米国株式を売買する場合、口座開設や口座維持、売買を含めて手数料が発生しない仕組みとなっている。

図表2 フィデリティが提供する子供のための証券口座の分類

口座名	ユース・アカウント	529プラン	カストディ口座 (UGMA/UTMA)	子供向けロス IRA
目的	子供に良い習慣を教える	教育資金の積立	お金の贈与	退職への備え
特徴	13歳から17歳の子供が支出・貯蓄・投資について、無料のデビットカード付き証券口座を通じて学習できる	子供の教育のために貯蓄する。運用益の課税繰延べかつ適格な教育のための引出しは非課税	拠出制限なしで、子供に代わって貯蓄する、もしくは子供に贈与する。1,050ドルまでの利益は非課税	子供の将来の退職のために投資する。運用益の課税繰延べ、かつ引出しも非課税になりうる
口座 所有権	口座内の資産は子供の所有。この口座は共有口座でもカストディ口座でもない。親は月次報告書、取引明細等を通じて子供の行動を監視する	大人が受益者(子供)の利益のために管理する	口座内の資産は子供の所有だが、ある年齢(州によるが18歳から25歳)に達するまで親が管理する。その年齢に達したら資産は子供に移管される	口座内の資産は子供の所有だが、ある年齢(州によるが18歳から25歳)に達するまで親が管理する。その年齢に達したら資産は子供に移管される
子供の 要件	13歳から17歳の子供のために、フィデリティで口座を持つ親が代わりに口座開設する。18歳になると口座は無料で一般口座に移行する	社会保障番号が必要。受益者(子供)の年齢制限はない	18歳未満でなければならない	18歳未満で、かつ就労による報酬を受け取っていないなければならない
拠出・ 贈与の 制限	入金の上限は年間30,000ドル。入金フィデリティが監視し、上限を超えた場合、追加の入金および取引機能を制限することがある	年間の拠出制限なし。全体の拠出金の上限はプランにより異なる	拠出及び贈与の上限はない	①子供の収入を超えた拠出はできない。(子供の収入が1,000ドルであれば拠出上限も1,000ドル) ②2021年は、6,000ドルが拠出上限
投資 対象	投資対象は多くの米国株、米国ETF、フィデリティの投資信託。端株も取引可能	①フィデリティが管理するターゲット・デート型ファンド、②フィデリティの投資信託等で構成されるポートフォリオによるカスタム投資	フィデリティの商品のすべて。株、オプション、投資信託、債券、譲渡性預金、端株を含む	フィデリティの商品のすべて。株、オプション、投資信託、債券、譲渡性預金、端株を含む
引出し	子供はいつでも引き出せる。親は引き出せない	いつでも引き出せる。適格な教育目的であれば運用益を含めて非課税	いつでも引き出せる。しかし子供の利益になる理由でなければならない	拠出分は非課税でいつでも引き出せる。口座開設から5年経過後は、一定の条件下で運用益部分の引出しも非課税

(出所) フィデリティ・インベストメンツ、各種資料より野村資本市場研究所作成

⁶ ユース・アカウント内で利益が生じた場合、子供が確定申告を行う必要があるが、状況によっては親がまとめて確定申告を行える。

⁷ Fidelity Investments, “Fidelity Becomes the Only Firm That Offers Zero Commission Online Trading, Automatic Default to Higher Yielding Cash Option for New Accounts and Leading Trade Execution” 10 October 2019.

加えて、ユース・アカウントは上述の通り 18 歳になると、資産の売却を伴わずに一般の証券口座に移行されるため、長期保有による複利効果も期待できる。

2. 決済口座としての特徴

ユース・アカウントへの入金方法は、①親のフィデリティ口座からの送金、②送金アプリの利用、③従来型の送金⁸、である。②は PayPal 社の Venmo および PayPal、Square 社の Cash App、Apple Pay Cash が利用できる。

ユース・アカウントに最低預入残高は設定されていないが、基本的に入金は年間 30,000 ドルが上限であり⁹、入金上限を超えた場合、フィデリティが追加入金制限や取引制限をすることもある。なお、有価証券を他口座からユース・アカウントに移管することは認められない。

ユース・アカウントからの出金は、①デビットカードの利用¹⁰および送金アプリの利用、②従来型の送金に大別される。①について、デビットカードは ATM にて無料で利用することができるが、毎日の引出しあるいは利用、送金に上限が設定されている。一日あたりの利用上限は原則として、購入目的の利用は 700 ドルあるいは 15 回、ATM での引出しは 215 ドルあるいは 6 回、アプリによる送金は 500 ドルあるいは 4 回に設定されており、さらに合計利用金額は 1,400 ドルに制限される¹¹。他方、②の従来型の送金には制限がない。

なお、デビットカードはユース・アカウント開設と同時に BNY Mellon もしくは PNC Bank, N.A.により発行される Visa カードである。グループ内に銀行を所有しないフィデリティでは、決済口座の機能を、連邦預金保険公社 (Federal Deposit Insurance Corporation、以下 FDIC) 付保預金スイープ・プログラム (FDIC-Insured Deposit Sweep Program) により提供している。これは、証券口座内で活用されていない現金を毎営業日毎に、プログラム参加行¹²のプログラム用口座に自動移管 (スイープ) する仕組みである¹³。有価証券の買付の発注等で証券口座に資金が必要になった場合は、自動的に翌営業日にプログラム用口座から資金が再移管される。

⁸ 小口決済システム (Automated Clearing House) などの電子口座決済 (Electronic Funds Transfer)、電信送金 (Wire Transfer)、モバイル小切手による入金 (Mobile Check Deposit)、郵便小切手による入金 (US Mail Check Deposit) が該当する。

⁹ 米国では、夫婦で共有の財産を贈与する場合、受贈者一人あたり年間 30,000 ドルが非課税枠となっている。

¹⁰ デビットカードが連携されている Apple Pay や Google Pay といったデジタル・ウォレットも含む。

¹¹ 実際の制限は個々人の状況によって変化することがある。自身の利用上限を知るには、フィデリティのデビットカード専用ページにログインするか、専用ダイヤルに電話して確認する必要がある。

¹² プログラム参加行はフィデリティのホームページに公開されており、適宜更新される。2021 年 7 月 14 日時点では、JP モルガン・チェースやゴールドマン・サックス等が該当する。

¹³ これにより移管された資金は FDIC の保険対象となり、原則として預金者一人あたり 250,000 ドルまで保護される。

3. 金融教育の機会提供

ユース・アカウントでは、子供が実践を通じて自ら学習することに加えて、実践の過程でお金に関する親子の対話を生み、親が子供にお金に関して教えることを通じた金融教育の機会も提供される。フィデリティが 2020 年に実施したユース・アカウントのパイロット・プログラムでは 750 人が口座を開設し、以下のような結果を得ている。

- 73%の子供が、経済的に成功することに関してより自信を深めた。また、この口座を通じて、株式売買と投資調査の知識が 2 倍以上になった。
- 10 人中 9 人の親が、子供たちと話し合い、投資に関して教育する良い機会として口座を利用した。結果として、夕食の会話に、貯蓄の重要性、賢い支出および予算策定の方法、なぜ投資が重要なのか、投資アイデアの共有、長期投資と短期投資の違いなどの証券用語が登場するなど、親子関係の新たな展開が見られた。

フィデリティでは、金融教育をサポートするためのコンテンツも提供している。例えば、フィデリティのアプリ（Fidelity Mobile App）にて閲覧可能な Youth Learning Center では、複雑な金融の概念を、専門用語を使わずにシンプルに説明する、入門編となるコンテンツを提供している。また、同社ウェブサイトには設けられた「お金に関して家族と話す（Talking to family about money）」のページでは、親子でお金に関して会話するにあたってヒントとなる記事が掲載されている。例えば「お金に関して立派なお手本になる（Be a great money role model）」という記事では、ありがちな失敗として、「友達や同級生が持っているものをつい子供に買い与えてしまう」が挙げられており、本当に子供の役に立つのか、立ち止まって考えることが推奨されている。このように、ユース・アカウントには、親子の対話促進を通じた親の困り込みという狙いもあると考えられる。

IV おわりに

上記で見てきたように、ユース・アカウントは、親の監視のもとで子供が株式投資やデビットカードを通じた決済等を行うことで、実践的に金融リテラシーを高めることに加えて、親子の会話によってさらにお金に関して学習することを企図したものである。また、ペニーストックの売買やオプション取引等の投機的売買が禁止され、デビットカードにも利用制限が設けられるなど、親の心配に配慮し、投資初心者に適切なリスク水準を維持する設計にもなっているといえよう。チャールズ・シュワブ等の同業他社においても、子供名義の証券口座としてカスタディ口座を提供しているが、実際に発注するのは親であり、その点でユース・アカウントに新規性が見られる。

米国では、新型コロナウイルス感染症が拡大する中において、若年層が投資に対して関心を高めている。フィデリティにおいても、2021 年 1 月から 3 月にかけて、35 歳以下による新規口座の開設が前年同期の 3 倍の 160 万に達した。

しかし同時に、投資のリスクをよく理解せずに SNS の情報に乗じて売買したり、スマホ取引アプリで過剰な売買を行ったりすることが問題視されており、金融教育の重要性が改めて高まっている。また、米国のリテール投資サービス業においては、都度の売買から継続的なアドバイスへと付加価値及び収益源の移行が進んでおり、顧客との長期的関係が重視されている。そのため、証券会社にとって、若年層を早期に囲い込むことと既存顧客の満足度向上の重要性は高い。

そのような中で、ユース・アカウントは、子供が 18 歳になると一般の証券口座に移行することから長期的な関係構築が期待できることに加え、親子の対話促進を通じて、既存顧客である親のフィデリティに対する満足度を高める工夫もなされている。ユース・アカウントが利用者にどのように評価されるか、同業他社が追随してくるかなど、今後の動向が注目される。