

2023年1月31日 全9頁

# 英国でのアドバイス・ギャップ解消に向けた 投資アドバイス区分新設の動き

## 日本で新設が予定される認定アドバイザーへの示唆

金融調査部 研究員 森 駿介  
研究員 斎藤 航

### [要約]

- 2022年に公表された「資産所得倍増プラン」や顧客本位タスクフォース「中間報告」では、新設される「中立性を有するアドバイザー（認定アドバイザー）」の「見える化」を通じて、「貯蓄から資産形成へ」を促す方針が示されている。認定アドバイザーは、助言対象をつみためたNISAやiDeCo等に限定することを条件に、投資助言業への登録要件が緩和されることが見込まれている。
- 英国では、アドバイスの質の向上・利益相反上のリスク軽減などを目的とした改革(RDR)が2012年末より段階的に実施されたものの、小口顧客などのうちアドバイスを必要とする人がアドバイスを受けられない「アドバイス・ギャップ」という副作用が生じるようになった。これに対応するため、足もとでは、助言の提供範囲の制限を条件に、規制対応コスト等がより小さいアドバイス区分を新設する制度案が提案されている。
- 認定アドバイザーへの支援のあり方やリテール金融業界に与える影響、具体的な制度設計など、英国のアドバイス区分新設の動きは日本にとって大いに参考になると思われる。

## 1. はじめに

日本の家計金融資産は2,000兆円超に及ぶものの、半分以上は預貯金であり、「貯蓄から資産形成へ」が進んでいるとは言い難い。このような状況を背景に、2022年公表の「資産所得倍増プラン」や金融審議会市場制度ワーキング・グループの下に設置された顧客本位タスクフォース(TF)の「[中間報告](#)」では、NISAの拡充・恒久化や金融経済教育の充実と合わせて、顧客の立場に立った中立性を有するアドバイザー（認定アドバイザー）に関する制度を新設し、その「見える化」に取り組む方針が示されている<sup>1</sup>（図表1）。

<sup>1</sup> 資産所得倍増プランや顧客本位TF・中間報告の詳細は、是枝俊悟・藤原翼「[『資産所得倍増プラン』により家計の資産形成は大きく前進する見通し](#)」大和総研レポート（2022年12月8日付）や、横山淳・森駿介・斎藤航・矢田歌菜絵「[顧客本位タスクフォースの中間報告](#)」大和総研レポート（2022年12月14日付）を参照。

現段階で示されている同アドバイザーの認定基準例を見ると、販売会社等所属ではなく、助言対象となる金融商品が幅広く、顧客からのみ報酬を得るアドバイザーが想定されているようだ。また、顧客が個別商品に関する助言を受ける機会を増やす観点から、例えば、対象をつみためた NISA や iDeCo に絞った投資助言業の登録要件緩和を検討する方針が示されている。さらに、認定アドバイザーが行うアドバイス・サービスを持続可能なビジネスとして成立させていくことは困難との指摘があるもとの、同サービスの立ち上がりを支援する方針も示されている。

図表 1 中立性を有するアドバイザーに関する中間報告、資産所得倍増プランでの主な記述

事項	概要
中立性を有するアドバイザー（認定アドバイザー）の見える化	<p>○金融経済教育を推進する中立的な常設組織（令和 6 年中に設立予定）が以下の基準等を設定し、基準に該当するアドバイザーをリスト化・公表</p> <p><b><u>i. アドバイザーが金融商品を販売する金融事業を兼業しておらず、幅広い金融商品を対象とした助言が可能か</u></b></p> <p><b><u>ii. 金融商品の組成・販売会社からの手数料等を受け取らず、報酬は顧客からのみ得ているか</u></b></p>
認定アドバイザーに対する投資助言業の登録要件緩和	○個別商品に関する助言を受けられるようにするため、 <b><u>助言対象を例えばつみためた NISA や iDeCo に絞った投資助言業</u></b> について、 <b><u>登録要件緩和</u></b> を検討
認定アドバイザーのサービスの立ち上がりの支援	<p>○金融経済教育の実施にあたり、認定アドバイザーの積極的な参加を促進</p> <p>○<b><u>認定アドバイザーからアドバイスを受ける個人への支援</u></b>の可能性を検討</p>
職域における認定アドバイザーの活用	<p>○従業員が認定アドバイザーを活用する場合に<b><u>企業から従業員に対して助成を行うことを後押し</u></b></p> <p>○企業内に設置される<b><u>従業員向け資産形成の相談の場</u></b>において、<b><u>認定アドバイザーを積極的に活用</u></b>することを促進</p>

（出所）顧客本位 TF「中間報告」（2022 年 12 月 9 日）、内閣官房・新しい資本主義実現会議「資産所得倍増プラン」（2022 年 11 月 28 日）より大和総研作成

時を同じくして、英国でも、投資助言の提供範囲を絞ったアドバイザー区分の新設といった、日本と類似の動きがみられる。FCA（金融行為規制機構）が 2022 年 11 月末に新たな制度案を公表しており、同案に関する議論も活発になっている。この動きは、日本の認定アドバイザーに係る制度設計やリテール金融業界への影響を考える上で示唆に富むと思われる。

そこで、本稿では、英国における投資助言を巡るこれまでの規制当局の動きや「アドバイス・ギャップ」の問題について振り返り（2 章）を行った上で、新たなアドバイザー区分の新設に関する FCA の提案内容を紹介（3 章）する。最後に、日本への示唆も検討（4 章）する。

また、同プランや中間報告における認定アドバイザーに関する記述の詳細は、森駿介・斎藤航「[新たなアドバイザー認定制度と金融リテラシー向上を巡る議論](#)」大和総研レポート（2022 年 12 月 20 日付）を参照。

## 2. 英国におけるアドバイス・ギャップ

### (1) 2012 年末までのアドバイス市場の概要

英国における金融商品の販売チャネルは、主に独立系を中心としたファイナンシャル・アドバイザー（FA）が担っているという特徴がある。2012 年までは、金融商品組成会社（運用会社・保険会社）から売買成約の見返りとして、FA に対して手数料（コミッション）が支払われるのが一般的だった。コミッションの多寡によって FA がアドバイスを行う際の誘因が変化するため、コミッションの高い金融商品を販売しがちになり、必ずしも顧客にとって最適なアドバイスが行われていないと疑問視する声があった。

このような状況を背景に、2012 年末より個人向け金融商品販売制度改革（**RDR**：Retail Distribution Review）が段階的に実施されたことで、英国のアドバイス市場に大きな変化がもたらされている。

### (2) RDR 導入の効果と「アドバイス・ギャップ」という新たな課題

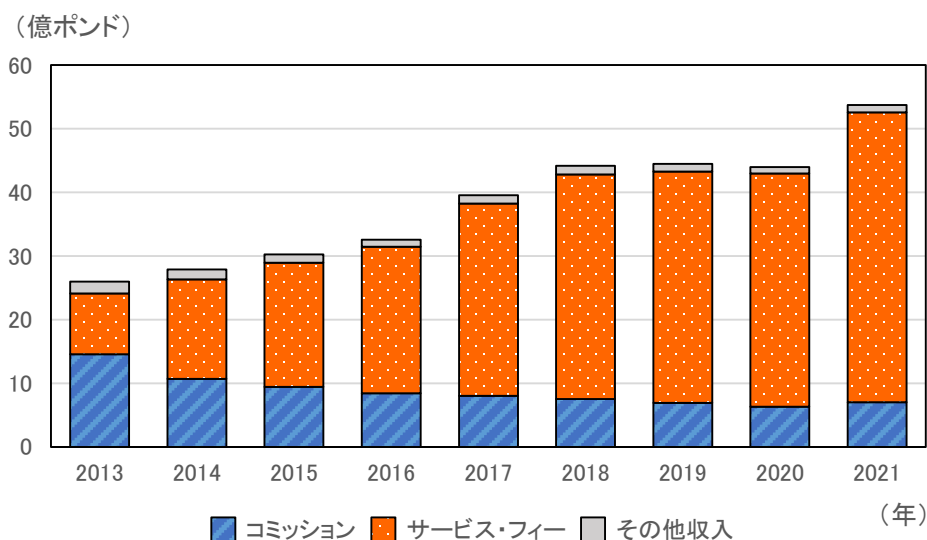
RDR では、FA について、①金融商品組成会社（運用会社・保険会社）からのコミッション受領を原則禁止、②独立 FA の要件の明確化、③資格要件の引き上げ・継続教育の義務付け、が行われた。このうち、②については、公平な立場で幅広い商品を網羅的に取り扱う独立 FA（IFA）と、特定の金融機関の商品や特定の分野に特化してアドバイスを行う限定 FA に分類されることとなった。

とりわけ、①により、運用会社・保険会社からのコミッションの受領が原則なくなり、FA の主な収入源が顧客からのサービス・フィーになった。その結果、FA が手数料率の高い商品を売る傾向にあった歪みが是正され、FA の収入に占める顧客からのサービス・フィーの割合が大きく上昇することとなった（図表 2）。また、上記②・③も相まって、RDR は助言の質の向上や手数料の透明性向上、利益相反上のリスク軽減をもたらしたと評価されている。

一方で、顧客以外から手数料を受け取れなくなったため、高い報酬を得られる大口顧客・富裕層へのサービス提供に FA が注力することとなった。そのため、小口顧客や若年層は、自らがアドバイス料として支払いたいと思う（または支払える）金額では、FA からアドバイスを受けられない「アドバイス・ギャップ」という問題が生じるようになった。

また、FA 会社同士の吸収・合併が増加した。上記③に挙げたように、幅広い商品を網羅的に取り扱うよう IFA に要請したことにより、特に自前に対応するリソースを持たない小規模業者が、事業を大手金融機関に売却する事例がみられた。このほか、FA の規制対応等を支援するサービスも活発化した。例えば、ネットワークと呼ばれる、フランチャイズの運営会社に所属する FA が増加した。ネットワークは、傘下の FA に対して規制関連の支援サービスを提供しており、FA はネットワークに収益の一部を手数料として支払うビジネスモデルとなっている。

図表2 FAのリテール投資ビジネスにおける収入の推移



(出所) FCA より大和総研作成

以上をまとめると、RDRによって、アドバイスの独立性が担保されるようになったというメリットがあった一方で、アドバイス・ギャップという課題が生じるようになったほか、アドバイス業界の構造変化ももたらされた。なお、我が国の顧客本位 TF でも、中立性を有するアドバイザーに関する議論の中で、英国の RDR を参考にするべきとの声もあった一方で、アドバイス・ギャップが問題になっている点は留意すべきとの指摘もあった。

### (3) RDR 以降の動向：金融アドバイス市場レビュー (FAMR) の分析内容・提言

RDR 後に生じたアドバイス・ギャップの問題も踏まえたアドバイスに係る規制改革として、英国では、FCA と財務省が 2015 年 8 月から金融アドバイス市場レビュー (FAMR: Financial Advice Market Review) を実施し、2016 年 3 月に最終報告書を公表した<sup>2</sup>。

同報告書では、アドバイス・ギャップを生み出す要因は需要面、供給面の両面に存在することについて述べている。需要面では、アドバイス料の高さや、過去に金融商品を不適切に販売されたことによる FA への信頼の欠如などを原因として、アドバイスに対する需要が低いことが挙げられている。供給面では、前述の通り、RDR により、原則、顧客以外から手数料を受け取れなくなったため、高い報酬を得られる大口顧客・富裕層へのサービス提供に FA が注力した結果、小口顧客などへのアドバイスの提供が不十分になった。

これらを受けて、FAMR は 28 項目の提言をしている。その内容は主に以下の三つの領域に分けられる。いずれも消費者がアドバイスやガイダンスを受けやすい環境を整えるものであり、アドバイス・ギャップの問題が意識されている。

<sup>2</sup> FCA[2016] “Financial Advice Market Review Final report”

第一に、アドバイス料の低下 (affordability) である。具体的には、以下が挙げられている。

- ① アドバイスの定義を明確化することによって、シンプルなニーズに合うアドバイスを提供したり、ガイダンス<sup>3</sup>を提供しやすくしたりすること
- ② ロボアドバイザーなどの新しい技術によってアドバイス料を下げること

もっとも、後述の FCA が 2022 年に出したコンサルテーション・ペーパーでは、②について、消費者は人間が行う助言により価値を見出す傾向にあるという分析結果を紹介しており、ロボアドバイザーだけでは解決に至らないとみている点には注意が必要である。

第二に、アドバイスにアクセスしやすい環境整備 (accessibility) である。アドバイス料が高いことや、アドバイスのメリットに対して消費者から理解を得られていないことなどを背景にアドバイスへの需要の低さがあった。そこで、FAMR は職域でのアドバイスやガイダンスの活用などを提言している。具体的には、以下が挙げられている。

- 雇用主が従業員に金融関連の支援をする際の規制の明確化
- アドバイス料の支払い方法の柔軟化 (継続的なアドバイスの提供を行う場合などには、アドバイス料の分割払いが可能であるという既存のルール周知など)
- 年金の情報を一元的に把握できる年金ダッシュボードの開発
- ガイダンスとアドバイスを説明する用語リストの策定 (用語を使い分けることで、それぞれの違いを明確化)
- ナッジと経験則の使用 (ナッジは、意思決定に好ましい影響を与えるように、人々の行動特性を利用することで行動変化を促すこと、をいう。経験則は、予期せぬ事態に備えるために 3 カ月分の収入を用意しておく、などの金融面での法則をいう。)

第三に、FA の法的責任と消費者救済の明確化 (liabilities and consumer redress) である。アドバイスの利用者が不正行為等に対して消費者救済を十分に受けられることは重要である。一方で、多くの FA にとっては、将来的に発生しうる消費者救済の支払いがアドバイスの提供を躊躇させ、アドバイス・ギャップを生み出す供給面での要因の一つとなっていた。そこで、消費者救済の充実度は維持しつつ、これが FA にサービス提供を躊躇させる過度な負担とならないようにするための案を提言している。

例えば、小規模の FA 事業者が、消費者救済の支払いが発生するリスクを保証する適切な専門業務賠償責任保険 (PII, professional indemnity insurance) に手頃な価格で加入するのが難しいという問題があり、新規事業者のアドバイス市場への参入障壁となっていた。そのため、FAMR では、小規模 FA 事業者による PII へのアクセスに関して、FCA はレビュー実施を検討すべき旨が指摘されている。

<sup>3</sup> ガイダンスは、どの商品を購入すべきかなどの助言はなく、アドバイスを求める前に選択肢を絞り込むのに役立つサービスのことである。ガイダンスは基本的に無料で提供される。

### 3. FCAによる「中核的な投資アドバイス」制度の提案

#### (1) 「中核的な投資アドバイス (Core Investment Advice)」案の概要

上述のように、アドバイス・ギャップ縮小を図る各種施策は提案されているものの、依然として解決には至っていない。実際、FCAによれば、「1万ポンド以上の投資可能資金を保有するものの、その多く（75%以上）が現預金」である者は2022年時点で970万人に上ることに加え、このうち44%（420万人）は投資に当たって一定のリスク許容度は有するものの、投資は十分に行えていない<sup>4</sup>。昨今の物価上昇を受けて、これらの層の保有する現預金の実質価値が下落しており、投資の促進は喫緊の課題とFCAは捉えている。なお、FCAはこれらの層を「アドバイスを受けたくても受けられない個人」と捉えている模様である<sup>5</sup>。

アドバイス・ギャップの背景の一つに、規制対応コストの高さが指摘されている。例えば、より簡素なアドバイスを求めるニーズが顧客にあったとしても、複雑なアドバイスを必要とする顧客への助言と同様の適合性に関する要件・手続等が求められ得ることや、資格要件が厳格であることが、手頃な料金でのアドバイス提供の足かせになっているとの見方も少なくない。

そこで、アドバイス・ギャップ縮小を図る施策の一つとして、FCAは2022年11月30日に「中核的な投資アドバイス (Core Investment Advice)」の制度を提案するコンサルテーション・ペーパーを公表した<sup>6</sup>。これは、将来の予期せぬ事態に備えた貯蓄分以上に現預金を保有する上記のような対象顧客を念頭に置きつつ、**助言の提供範囲の制限を条件に、規制対応コスト等がより小さいアドバイス区分の新設**を目指している（図表3）。

図表3 「中核的な投資アドバイス」制度案の主な内容

①助言の提供範囲	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 株式型ISAでの投資に提供範囲を限定</li> <li>・ ハイリスクな商品は中核的な投資アドバイスの対象から除外</li> </ul>
②対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一定程度の投資可能資金を保有し、投資の意欲を持つ</li> <li>・ 所得が支出を上回っており、適切な投資のための助言を求めている</li> <li>・ 保有資産は少なく、中核的な投資アドバイスにより恩恵が得られる</li> <li>・ 広い範囲のファイナンシャル・プランニングは求めている</li> <li>・ 投資期間が少なくとも5年以上との意思を示している</li> </ul>
③適合性に関する要件・手続等の再構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客を知る義務（KYC）を一部緩和するなど、対象顧客の適合性評価等を効率的に実施できるガイダンスを策定</li> </ul>
④資格要件の緩和	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資格取得にあたっての要件や継続教育の内容を緩和</li> </ul>
⑤手数料体系の柔軟化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客が分割払いでアドバイス料を支払うことを可能に</li> </ul>

(注) 検討段階（コンサルテーション・ペーパー）の内容であり、修正される可能性が相応にある点は留意。  
(出所) FCA[2022b]より大和総研作成

<sup>4</sup> FCA[2022a] “Consumer Investments Strategy - 1 year update” を参照。ここでは、投資の際にどれだけリスクを取ることを厭わないかについて10段階で答えてもらい、4以上とした人を「一定のリスク許容度を有する」としている。

<sup>5</sup> FCAは2021年9月に公表した消費者投資戦略（Consumer Investments Strategy）のKPIの一つとして、このような層を2025年までに20%減少させることを計数目標として掲げている。

<sup>6</sup> FCA[2022b] “CP22/24: Broadening access to financial advice for mainstream investments”

まず、①助言の提供範囲は、株式型 ISA での投資に限定されている。株式型 ISA は、株式・公社債・投資信託・保険などの金融商品に投資を行い、配当・譲渡益・利子等が非課税となる仕組みである。拠出限度額は、預金型 ISA やイノベティブ・ファイナンス ISA など他の ISA との合計で、現在は年間 20,000 ポンドである。もっとも、中核的な投資アドバイスは株式型 ISA で保有できる全ての金融商品が助言対象となるわけではない。同アドバイスの対象顧客のリスク許容度がそこまで高くないほか、投資経験・知識も限定的と見込まれることを踏まえて、換金性・流動性の低い資産など、リスクの高い資産は除外されることが予定されている。

③適合性に関する要件・手続等については、通常のアドバイスに比べて、簡素化することが提案されている。例えば、アドバイスに当たって課せられている顧客を知る義務 (KYC) のうち、職域年金やその他の口座での資産保有状況は顧客に尋ねなくてもよいとされている。また、顧客を知る義務に加えて、適合性評価、適合性に関する顧客への報告など、適合性に関連する業務を効率的に実施するためのガイダンスを策定する方針を打ち出している。また、中核的な投資アドバイザーの④資格要件については、合格が必要な試験科目の一部免除に加えて、業務の継続に必要な専門教育の最低履修時間を年間 35 時間から 15 時間に引き下げるなど、緩和する方針を打ち出している。③適合性に関する要件・手続等と④資格要件の簡素化はいずれも、中核的な投資アドバイスの範囲が限定的であり、アドバイスの内容が簡素でリスクが相対的に低いことを反映した内容となっている。

このほか、⑤手数料体系について、分割払いを可能とする提案もみられる。従来は、金融商品を購入する際のアドバイスの後に、継続的なアドバイス等のサービスが伴わなければ、手数料の分割払いは許容されていなかった。しかし、初期手数料の高さを理由にアドバイスを受けないことを選択する層が多いことを踏まえて、中核的な投資アドバイスについては、継続的なサービスが伴わなかったとしても、手数料の分割払いを可能とすることが提案されている。

なお、FCA はコンサルテーション・ペーパーの中で、中核的な投資アドバイスの主な担い手は、小規模業者よりも、金融商品の組成・販売の両方を担う大手金融機関を想定していると述べている。理由としては、(1) 同アドバイスの顧客当たり収益が少ない上に、一定の規制対応コストが想定されるもとの、小規模業者と比べて規模の経済を発揮できる大手金融機関の方が採算は見込めること、(2) 同アドバイス自体で採算が見込めなくても、大手金融機関であれば系列運用会社の金融商品の推奨を通じて収益性を確保できること、といった点が挙げられている。この点を踏まえると、FCA は株式型 ISA に限ったアドバイス・サービスは収益性が低いことを認識した上で、アドバイス・ギャップ是正のため、中立的とはいえない限定 FA による新たなアドバイス提供も許容しようとしていることが読み取れる。

## (2) 「中核的な投資アドバイス」制度案に対する初期反応

金融業界からは、今回のコンサルテーション・ペーパーの大枠に関しては歓迎する見方が示されており、資産形成層がアドバイスによりアクセスしやすい環境整備に資するとの声が聞かれ

ている<sup>7</sup>。また、同アドバイスの提供主体として、FCAの見方と同様に大企業などが規模の経済を働かせる形で参入を試みるのではないかと、との見方もある<sup>8</sup>。

一方、今回の提案によりアドバイス・ギャップが解消されるのか懐疑的な声も少なくない。例えば、提供範囲が株式型 ISA に限定されており、他の ISA や年金口座に適用できないという「助言の提供範囲の狭さ」を問題視する声は多い<sup>9</sup>。株式型 ISA に限ったアドバイス・サービスの収益だけでは、アドバイスの提供コストを賄うのは難しく、多くの業者が積極的に参入する状態には至らない可能性がある、との見方も存在する。

### (3) 今後の予定

FCA は今回の制度案へのパブリック・コメントを 2023 年 2 月 28 日まで募集する予定である。同年春に最終報告書や規制案・ガイダンス案を公表後、2024 年 4 月初めから同アドバイスの提供が可能になる予定である。

## 4. おわりに

以上のように、英国は日本に先立って、「アドバイス」の様々な区分を設けるなど議論を進めている。英国での RDR とアドバイス・ギャップの経験からは、アドバイザーの中立性・独立性の向上を目指すために、顧客以外からの報酬受領を禁止する場合は、助言にアクセスできる顧客が相応に限定されるという問題が生じることが示唆される<sup>10</sup>。

FCA が今回提案している制度案は、このようなアドバイス・ギャップを背景とする点で日本とは文脈がやや異なるものの、わが国において将来必要となるだろう議論を先取りするものであると同時に、助言対象の範囲を限定することと引き換えに資格要件等を緩和する「中核的な投資アドバイス」制度を導入するという意味で、わが国の認定アドバイザーの議論と類似する動きともいえる。

もっとも、子細に見ると、提案内容において相違点は少なくない(図表 4)。例えば、英国の中核的な投資アドバイスでは、収益性の低さも踏まえつつ、中立的とはいえないものの規模の経済を発揮できる大手金融機関が主な担い手と想定されている模様である。一方、日本の認定アドバイザーの担い手として中立性を有することが前提であり、販売会社等は想定されていない。そのため、系列商品を持たず、相対的に小規模な主体が担うことが見込まれる。このような

<sup>7</sup> 例えば、Deloitte “Core investment advice: a new regime” (2022 年 12 月 6 日付) 参照。

<sup>8</sup> FT Adviser “What are the challenges facing the FCA’s simplified advice regime?” (2022 年 12 月 8 日付) 参照。

<sup>9</sup> 例えば、FT Adviser “FCA simplified advice ‘unlikely to be of interest’ to advisers” (2022 年 12 月 8 日付) 参照。

<sup>10</sup> 投資助言の法的な位置づけと投資助言へのアクセスに関する日本と欧州(英国・ドイツ)の違いの整理については、塚原成侑・長谷川圭輔[2017]「金融機関の『助言義務』についての法的考察：助言の法的位置付けをめぐる英国、ドイツの制度を手掛かりとして」『金融研究』第 36 巻第 2 号を参照。



認定アドバイザーへの支援は、顧客本位 TF「中間報告」での記載のように充実する必要があるが英国以上にあることが示唆される。また、新たな制度の活用がアドバイスの提供主体にとって魅力的と映れば、近年の英国でみられるように、規模の経済の発揮を目的とした認定アドバイザーの担い手の合併や、アドバイザーの規制対応等を支援するサービスの活発化が日本でも起こるかもしれない。

いずれにせよ、日本の認定アドバイザーを巡る取り組みがリテール金融業界に与える影響を考える上で、英国における今後の中核的な投資アドバイス制度の最終化や、同制度を巡る業界内での議論は、大いに参考になるとみられる。

図表4 日本・英国の新制度案の比較

	日本（認定アドバイザー）	英国（中核的な投資アドバイス）
助言対象	つみたてNISA や iDeCo 等	株式型 ISA（ハイリスク商品除く）
適合性に関する要件・手続等	記述なし	顧客を知る義務（KYC）など一部緩和
資格要件	登録要件の緩和を検討	登録要件・継続要件の緩和
提供主体	アドバイザーは金融商品販売との兼業は不可 （中心的な担い手としてFPを想定？）	販売会社所属のアドバイザーも可能 大手金融機関を主な提供主体と想定
手数料体系	記述なし	手数料の分割払いの許容
サービスの立ち上がり支援	金融経済教育時に認定アドバイザーの参加促進 アドバイスを受ける個人への支援の可能性 従業員の認定アドバイザー活用に対する 企業の助成を後押し	記述なし

（注）日本・英国とも検討段階の内容であり、修正される可能性が相応にある点は留意。

（出所）顧客本位 TF「中間報告」（2022年12月9日）、内閣官房・新しい資本主義実現会議「資産所得倍増プラン」（2022年11月28日）、FGA[2022b]より大和総研作成

以 上

## ご参考：大和総研の金融経済教育関連レポート

- 森駿介・斎藤航「[新たなアドバイザー認定制度と金融リテラシー向上を巡る議論](#)」大和総研レポート（2022年12月20日付）
- 森駿介「[海外の金融経済教育における職域での推進と取組の検証](#)」大和総研レポート（2022年11月24日付）
- 佐川あぐり・石橋未来「[人的資本経営に必要なファイナンシャル・ウェルネス](#)」『大和総研調査季報』2022年秋季号（Vol. 48）、pp. 54-69
- 是枝俊悟・渡辺泰正・金融リテラシーチーム「[国民の資産形成促進のため政府と金融機関がすべきことは何か ～『資産形成のためのリテラシー調査』中間総括～](#)」『大和総研調査季報』2021年新春号（Vol. 41）、pp. 22-35