

2022年12月8日 全11頁

# 「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

年末に向けた焦点はNISAの年間・累計非課税枠の金額に

金融調査部 主任研究員 是枝 俊悟  
研究員 藤原 翼

## [要約]

- 2022年11月28日に、内閣官房に設置された新しい資本主義実現会議は、「資産所得倍増プラン」（以下、プラン）を決定した。プランでは、当面の目標として、NISAの総口座数とNISAにおける累計買付額を5年で倍増させることを掲げた。
- プランでは目標を実現するために、NISAの抜本的拡充や恒久化を行うとともに、投資未経験者を投資に踏み出せるようにするための政策などと合わせ「7本柱」の取組を一体として推進するとした。第1の柱として掲げられたNISAの恒久化と非課税保有期間の無期限化はほぼ確実となり、有価証券投資の普及に向けた大きな前進である。なお、NISAの年間・累計の非課税枠の金額や、つみたてNISAと一般NISAの併用が認められるか否か等の詳細な制度設計は年末までに結論が出る見通しである。
- 恒久化と非課税保有期間の無期限化により、NISAはシンプルで理解しやすい制度となる。これに加えて、プランに掲げられた、消費者への中立的なアドバイス提供の仕組み、雇用者に対する資産形成の強化、金融経済教育の充実、顧客本位の業務運営の確保と合わせて、投資未経験者を投資に踏み出せるようにすることが重要となる。

## [目次]

1. 「資産所得倍増プラン」のねらいと目標設定……………	2 ページ
資本主義実現会議で「資産所得倍増プラン」が策定 プランの中心的な位置付けであるNISA抜本的拡充 「NISAの口座数・累計買付額を5年間で2倍」の実現は可能か？	
2. 抜本的拡充後のNISAのすがたとなお残る論点……………	5 ページ
制度恒久化・非課税保有期間の無期限化は決定的に 一般NISAとつみたてNISAの併用はできるのか？ 未成年の利用を認めるか？ 年間・累計の非課税枠の水準はどうなる？ 累計投資上限は使い切りか、売れば再利用可能か	
3. 投資未経験者を投資に踏み出せるようにするための政策……………	9 ページ
中立的なアドバイス提供の仕組み 雇用者に対する資産形成の強化 金融経済教育の充実 顧客本位の業務運営の確保	

## 1. 「資産所得倍増プラン」のねらいと目標設定

### 資本主義実現会議で「資産所得倍増プラン」が策定

2022年11月28日に、内閣官房に設置された新しい資本主義実現会議は、「資産所得倍増プラン」（以下、プラン）を決定した。

プランでは目標を実現するために、①NISAの抜本的拡充や恒久化、②iDeCo制度の改革、③消費者への中立的なアドバイス提供の仕組み、④雇用者に対する資産形成の強化、⑤金融経済教育の充実、⑥国際金融センターの実現、⑦顧客本位の業務運営の確保の7本柱の取組を一体として推進するとした。

このようなプランが設けられた背景には、家計が2022年3月末で2,000兆円超の金融資産を保有しているにもかかわらず、半分以上を預貯金として保有しており、資産所得を得るために十分に活かしていないことがある。投資環境を整えることを通じて中間層の資産所得を増やすと同時に、家計資産を企業の成長原資とし、その企業価値の向上が金融資産所得の拡大に繋がる「成長と資産所得の好循環」（プランp.1）への期待がプランでは述べられている。

### プランの中心的な位置付けであるNISA抜本的拡充

プランでは当面の目標として、①5年間でNISA総合口座（一般・つみたて）を現在の1,700万から3,400万へ倍増②5年間でNISA買付累計額を現在の28兆円から56兆円へ倍増させることを掲げている。その後、NISAに限らない「家計による投資額（株式・投資信託・債券等の合計残高）の倍増」（プランp.2）も目指すとし、「これらの目標達成を通じて、中間層の安定的な資産形成を実現するために、長期的には資産運用収入そのものの倍増を見据えて政策対応を図る」（プランp.2）としている。

目標設定に見られるように、今回のプランではNISAの抜本的拡充が大きな柱となっている。これまでNISAは資産形成の手段として、中間層を中心に利用されてきた。

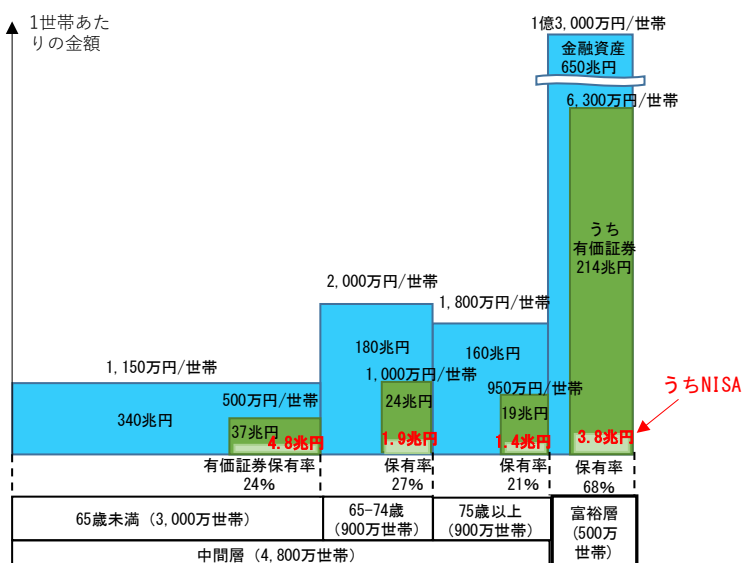
図表1は日本銀行「資金循環統計」の家計金融資産残高から、年金資産や個人事業主の事業性資金などを除いた「純然たる家計金融資産」の分布を推計したものである<sup>1</sup>。同図からは、純然たる家計金融資産の5割、有価証券保有額の7割を富裕層（純資産残高1億円以上）が保有しており、富裕層への偏在が大きいことが確認できる。

だが、同様に各種統計によりNISA残高の分布を推計すると、NISA残高の7割は中間層に保有されており、富裕層の保有分は3割に留まる<sup>2</sup>。この点からNISAの利用を拡大させることが、過度な格差の拡大には繋がらない可能性が示唆される。

<sup>1</sup> 推計手順や結果の詳しい説明については、是枝俊悟・藤原翼「[NISAの抜本的拡充による中間層の資産所得向上効果の試算](#)」、(大和総研レポート、2022年8月24日)を参照。なお、同レポートではNISA残高の分布推計は行っていない。

<sup>2</sup> 図表1で定義する富裕層のNISA残高の実績値は金融庁統計から取得できない。このため、富裕層のNISA口座開設者は、NISA口座開設時から毎年限度額一杯まで有価証券を買付け、買付けた有価証券の運用成果や売却する割合はNISA口座全体の傾向と同じと仮定して推計を行った。

図表1 「純然たる家計金融資産」とNISAの分布推定値



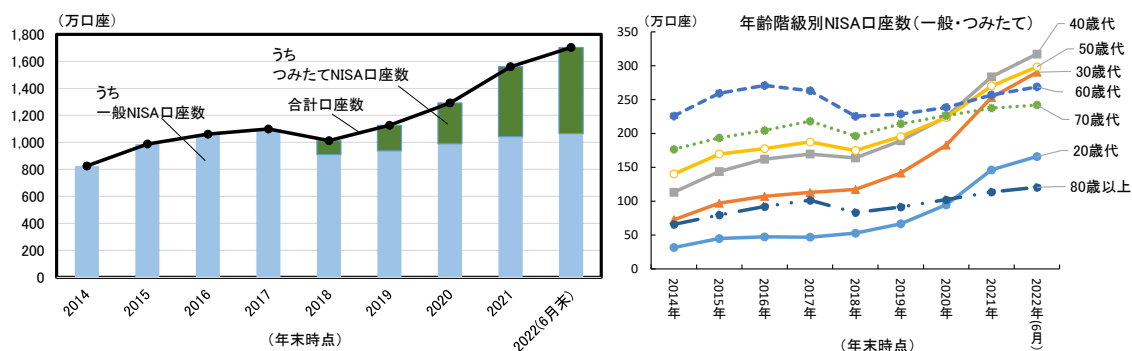
(注)2019年末現在の推定値(NISAのみ2021年末時点の推定値)。年金資産や事業性資金などを除く。資産(純金融資産+不動産)が1億円以上の世帯を「富裕層」、資産1億円未満の世帯を「中間層」とした。  
(出所)日本銀行、総務省、国税庁、金融庁、日本証券業協会等より大和総研作成

### 「NISAの口座数・累計買付額を5年間で2倍」の実現は可能か？

直近のNISA口座数の推移を確認すると、つみたてNISAが導入された2018年以降に口座数の伸びが加速している(図表2左)。2018年以降の口座数の伸び率を継続できれば、2027年6月時点の口座数は約3,500万口座となり、直近の2022年6月時点の約2倍となる。

口座数(一般、つみたて)の推移を年齢階級別に見ると、50歳代までの現役層における増加が顕著である一方で、60歳以上の高齢者においては緩やかな増加ペースに留まっている(図表2右)。5年後の目標達成には若年層を中心とした現役層の継続した投資参加がポイントになるだろう。また、NISAの開設率が最も高い年齢層である30歳代でも口座開設率(口座数/人口)は2割ほどであることから、いずれの年齢層でも口座数の増加余地は大きい。

図表2 NISA口座数の推移(左:合計口座数、右:年齢別口座数)



(注)2018年以後はマイナンバー申告済みの口座のみ計上  
(出所)金融庁「NISA口座の開設・利用状況調査」より大和総研作成

足元のNISA未利用層の投資意欲やリスク許容度が高いとは限らないため、2018年以降のトレンドの5年間の継続は決して容易ではないが、プランに掲げられたNISAの抜本的拡充と投資未

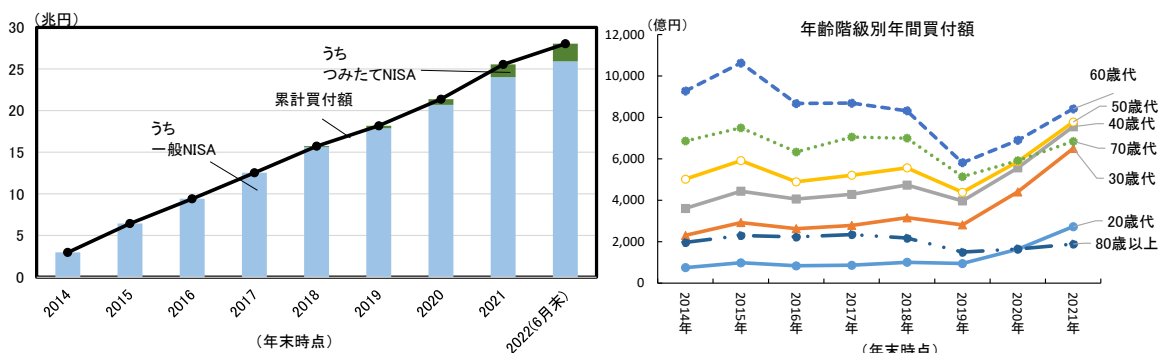
経験者を投資に踏み出せるようにするための政策を着実に実施していくことでこの目標は達成可能といえよう。

一方、NISA の累計買付額の現状を確認すると、相場の影響もあるものの、年 3 兆円前後のペースでの増加が続いている (図表 3 左)。2018 年につみたて NISA が創設されたが、つみたて NISA は年間投資限度額が低く、かつ、金融資産保有額の少ない若年層の利用が多いため、累計買付額ベースでは一般 NISA の寄与が大きい。

仮に、年 3 兆円ペースでの買付が継続したとすると、2027 年 6 月末の累計買付額は 44 兆円となり、直近の 2022 年 6 月時点の約 1.6 倍に留まる。

年齢階級別の年間買付額を確認すると、口座数の伸びとともに現役層の買付額が大きく増加しているが、足元で最も買付額が多いのは 60 歳代だ (図表 3 右)。プランでは、一般 NISA につき、60 歳代以上の世代で年間投資枠の上限まで投資を行う投資家が多く存在する可能性を指摘している。退職金の受取りや住宅ローン返済を終えてキャッチアップ投資を行う高齢層や現役層のうちつみたて NISA の年間投資額の制約を受けている層にとって、十分な年間投資上限になるかが、目標達成のポイントになるだろう。

図表 3 NISA 買付額の推移 (左: 合計の累計買付額、右: 年齢階級別年間買付額)



(出所) 金融庁「NISA口座の開設・利用状況調査」より大和総研作成

また、最終的な目標である資産所得倍増達成のためには、売却状況が加味されない買付額だけでなく、残高を着実に増やしていくことが重要である。ただし残高は株価の変動の影響を受け、投資の普及状況とは異なる要因が大きく作用することから、政策目標としなかったことは妥当な判断といえよう。

これまで、一般 NISA では残高の 2~3 割ほどが毎年売却されているが、つみたて NISA では 5%ほどに留まる。このことから、残高を増やしていくには、投資資金を長期で積み上げていく「つみたて NISA」の普及が重要であると考えられる。

## 2. 抜本的拡充後のNISAのすがたとなお残る論点

### 制度恒久化・非課税保有期間の無期限化は決定的に

プランでは、NISAの抜本的拡充を第一の柱として掲げ、「(前略)制度の予見可能性を高め、制度をシンプルにすることにより中間層を中心とする層の資産形成を更に促すため、NISA制度の恒久化を図る。併せて、非課税保有期間の無期限化と非課税限度額の引上げを進める」(プランp.4)とした。

政府・与党の税制改正案の意思決定は、与党の税制調査会によってなされ、与党が決定した税制改正大綱をもとに政府が税制改正法案を起草し国会に提出するのが通例である。ただし、NISAの制度恒久化と非課税保有期間の無期限化については岸田首相自身の言葉として明言しているため<sup>3</sup>、与党税制調査会も尊重するものとみられる。

今後、一度NISAで購入した有価証券はずっとNISAの中で持ち続けることが可能となり、配当・分配金はいつまでも非課税で受領でき、いつ譲渡しても運用益が非課税となるシンプルで分かりやすい制度になる。また、制度終了時期を意識することなく、人生100年時代のライフプランを立てる上でNISAを資産形成の中核として利用できるようになる。まだ制度設計上詰めるべき点は残されているが、NISAの制度恒久化と非課税保有期間の無期限化がほぼ確実となったことは、有価証券投資の普及に向けた大きな前進である。

NISAの抜本的拡充後の詳細な制度設計については、金融庁が2022年8月に税制改正要望(以下、金融庁案)を提出しており、金融庁案をベースとして検討が進められるものと考えられる。

図表4は、現行のNISAと金融庁案、資産所得倍増プランでの言及につき整理したものである。

図表4 NISAの現行制度・金融庁案の概要と資産所得倍増プランでの言及

	現行制度			金融庁案		資産所得倍増プランでの言及
	つみたてNISA	一般NISA	ジュニアNISA	つみたてNISA (積立投資枠)	成長投資枠 (一般NISA的制度)	
対象者	成年限定		未成年限定	成年・未成年共通の制度に		言及なし (今後の論点)
制度間の関係	一般NISAかつつみたてNISAのいずれかを選択			成長投資枠は「つみたてNISA」に含まれ、 <b>いずれも利用可能に</b>		
投資対象	金融庁に届出された長期投資に向く公募株式投資、ETFのみ	上場株式、公募株式投資、上場REIT、ETF等の全般		金融庁に届出された長期投資に向く公募株式投資、ETFのみ	上場株式、公募株式投資、上場REIT、ETF等の全般(注)	言及あり (実現が決定的)
投資手法	積立投資のみ	自由		積立投資のみ	自由	
制度実施期間 (投資可能な期間)	2042年まで		2023年まで	恒久化		言及なし (今後の論点)
非課税保有期間	20年間		5年間	無期限化		
非課税枠 (投資上限)	年間投資額は上限あり・累計投資額は上限なし (年間投資額×非課税保有期間が 実質的な累計投資額上限となる)			年間投資額と累計投資額の両方に上限を設定 (年間投資額の上限内でも累計投資額上限を超える投資は不可)		言及なし (今後の論点)
年間上限	40万円	120万円	80万円	40万円以上に拡大(A)	Aとは別枠で設定	
累計上限	実質800万円 (40万円×20年)	実質600万円 (120万円×5年)	実質400万円 (80万円×5年)	800万円以上に拡大(B) Bの内枠で設定		
売却した場合の扱い	・年間非課税枠は復活しない (累計非課税枠も実質復活しない)			・年間非課税枠は復活しない ・ <b>累計非課税枠は復活する</b>		
払出制限	なし		あり	未成年も含め「なし」?		

(注) 現行法上、2024年以後は一般NISA的制度(新NISAの2階部分)において、整理銘柄・監理銘柄およびレバレッジ投資については対象から除外される予定となっており、この考え方は「成長投資枠」でも踏襲されることが想定される。

(出所) 法令、金融庁「令和5(2023)年度税制改正要望について」(2022年8月)、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)をもとに大和総研作成

<sup>3</sup> 首相官邸ウェブサイト「[資産所得倍増分科会](#)」(令和4年11月25日)より。

## 一般 NISA とつみたて NISA の併用はできるのか？

現行制度では、投資家は一般 NISA かつみたて NISA のいずれかを選択して利用する「選択制」となっている。金融庁案は、「つみたて NISA を基本としつつ、一般 NISA の機能を引き継ぐ『成長投資枠（仮称）』（金融庁案 p. 4）をつみたて NISA の中に設け、現在のつみたて NISA 的な積立投資と一般 NISA 的な自由度の高い投資の両方を併用できるものとしていた。

プランでは、「一般 NISA とつみたて NISA のいずれも重要な意義を有するもの」（プラン p. 5）とした上で、両者とも制度実施期間の恒久化、非課税保有期間の無期限化、非課税限度額の引き上げを提唱しているが、両者の併用の可否については言及がない。現時点では、抜本的拡充後の NISA のすがたとして、一般 NISA とつみたて NISA につき「選択制の維持」、「併用可に改正」のいずれの可能性もあり得る。以後、本レポートでは、金融庁案における「成長投資枠」部分を「一般 NISA」、積立投資枠部分を「つみたて NISA」と読み替えて説明する。

## 未成年の利用を認めるか？

現在は、成年向けの一般 NISA・つみたて NISA とは別に、未成年者向けのジュニア NISA が設けられているが、ジュニア NISA は 2023 年で新規買付が終了予定となっている。金融庁案では「ジュニア NISA は、予定通り 2023 年末で新規買付終了」（金融庁案 p. 4）とする一方、「つみたて NISA の対象年齢を未成年者まで拡大」（金融庁案 p. 4）するとしていた。

プランでも、「NISA 総口座数（一般・つみたて）を現在の 1,700 万から 3,400 万へと倍増させる」（プラン p. 2）などと記載されていることから、ジュニア NISA は予定通り 2023 年末で新規買付終了することを想定しているものと考えられる。ただし、一般 NISA・つみたて NISA の対象年齢の拡大については言及がない<sup>4</sup>。

## 年間・累計の非課税枠の水準はどうなる？

現行の NISA は年間投資額に上限を設けている一方、累計の投資額には特段の上限を設けていない。もともと、非課税保有期間が有限であるため、年間投資額×非課税投資期間が実質的な累計投資額の上限となっている。

NISA の非課税保有期間を無期限化、制度実施期間を恒久化すると、それだけであれば、投資家個人が生きている限り毎年新たな非課税枠が設定されることとなり、累計の投資額は青天井となる。ただし、金融庁案では累計の投資額に上限を設けるとしている。その上限は、現行のつみたて NISA の累積投資額の上限を実質 800 万円（40 万円×20 年）とした上でそれ以上の水準に拡大するとしている。

<sup>4</sup> 新しい資本主義実現会議（2022 年 11 月 28 日、第 13 回）では、『誰も取り残さない』包摂性ある新しい資本主義を強調すべきであり、つみたて NISA は未成年も含む、0 歳から 100 歳以上の全国民を対象にする」（渋澤委員、資料 7）、「ジュニア NISA に代わる世代を超えた資産形成を後押しする投資優遇制度の整備」が必要（櫻田委員、資料 6）との意見もあった。



を過度なものとし、つみたて NISA のみ利用可能な枠を設けることで長期保有のインセンティブを持たせていることなどが特徴となっている。

### 累計投資上限は使い切りか、売れば再利用可能か

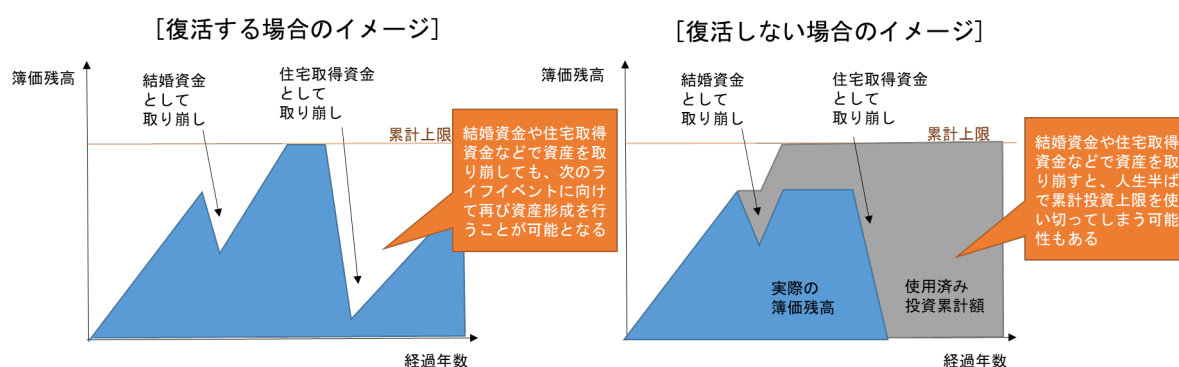
金融庁案では、NISA の累計投資上限は簿価残高が一定以内に収まるよう制約を設けるものとし、売ればその分だけ枠が復活することを想定している。この場合、一度 NISA で積み立てた資産を取り崩しても、また年間投資上限の範囲内で積み立てを再開することができる。すなわち、NISA は結婚資金、住宅資金、子どもの教育資金などライフステージに応じて必要となる資金を運用しながら形成し、一度取り崩した後もまた次のライフイベントに向けて資産形成を再開するといった柔軟な使い方ができることとなる。

現行の NISA の年間投資上限は売却しても復活しない。このため、累計投資上限についても年間投資上限と同様に、その人が NISA の中で生涯に購入できる株式や投資信託の累計額と定義し、売却しても非課税枠が復活しないという制度設計も考え得る。

ただし、年間投資上限が売却しても復活しないルールは、高頻度の売買を防ぐため設けられた規定であり、累計投資上限においては売った分だけ非課税枠が復活する規定を設けても高頻度の売買が行われる懸念はない。

もし累計非課税枠が復活しないこととなった場合、ライフイベントにより取り崩す可能性がある資金を NISA で運用することは慎重に考えなければならなくなる。例えば図表 6 のように、取り崩しては積み立てを再開し、また取り崩すということを繰り返してしまうと、人生の半ばで累計非課税枠を使い切ってしまう、生涯 NISA が利用できなくなってしまうということもあり得る。NISA を使いやすい制度とするためには、金融庁案のように、累計投資上限は売れば復活する制度設計が望ましいだろう。

図表 6 NISA の累計非課税枠につき売却時の復活の有無による違い



(出所) 大和総研作成



### 3. 投資未経験者を投資に踏み出せるようにするための政策

恒久化と非課税保有期間の無期限化により、NISA はシンプルで理解しやすい制度となる。ただし、投資未経験者を投資に踏み出せるようにするためには、これに加えて、投資未経験者の知識不足の解消や不安の払拭も必要となる。

プランに掲げられた、③消費者への中立的なアドバイス提供の仕組みの創設、④雇用者に対する資産形成の強化、⑤金融経済教育の充実、⑦顧客本位の業務運営の確保、は投資未経験者の知識不足の解消や不安の払拭のための重要な政策となる。

なお、プランの「7本柱」のうち、②iDeCo 制度の改革については、当面の目標である NISA の口座数や総買付額の増加に直接の効果は及ぼさないが、iDeCo の加入者数の増加は中長期の目標である資産所得や家計金融資産の増加にも資するし、iDeCo 加入を通じて投資未経験者が投資の知識や経験を得れば、NISA も利用しやすくなるものと考えられる。⑥国際金融センターの実現についても、国内金融市場の活性化に繋がるのであれば日本の社会全体の投資機運を醸成することに寄与するだろう。

#### 中立的なアドバイス提供の仕組み

プランでは、「(前略) 消費者の知識不足を補完し、他方で、消費者が信頼をすることができる中立的なアドバイザーが求められている」(プラン p.9) として、消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設を掲げている。

具体的には、英国において金融・年金関連の情報やガイダンスの提供を担う公共機関「MaPS(The Money and Pensions Service)」や諸外国における仕組みを参考に、日本においても、「(前略) 令和6年中に新たに金融経済教育推進機構(仮称)を設置し、アドバイスの円滑な提供に向けた環境整備やアドバイザー養成のための事業として、中立的なアドバイザーの認定や、これらのアドバイザーが継続的に質の高いサービスを提供できるようにするための支援を行う」「特に、こうした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、助言対象を絞った投資助言業(例えば、つみたて NISA や iDeCo における投資可能商品に限定)の登録要件の緩和を、必要な監督体制の整備と併せて検討する」(以上、プラン p.9) とした。

金融庁に設置された顧客本位タスクフォースでは、「アドバイスの対象が特定の金融事業者や金融商品に偏らない」アドバイザーを「中立的なアドバイザー」とし、「アドバイザーが金融商品の販売を行う金融事業を兼業しているかどうか、顧客からのみ報酬を得ているかどうかといった点を考慮」することで中立性を判断することが検討されている<sup>6</sup>。

<sup>6</sup> この1文のカギカッコ内は、金融審議会 市場制度ワーキング・グループ 顧客本位タスクフォース「中間報告(案)」(2022年11月22日)からの引用である。

## 雇用者に対する資産形成の強化

現在でも財形貯蓄制度、従業員持株会制度、企業型確定拠出年金、iDeCo+（個人型確定拠出年金における中小事業主掛金納付制度）、職場つみたて NISA などを通じて従業員の資産形成を支援している企業もある。

プランでは、これらの取組をより普及させるために、「従業員が職場つみたて NISA や従業員持株会に投資する際の企業の奨励金について、課税に関する取扱いを検討する」<sup>7</sup>（プラン p. 10）とともに、「(前略) 中小企業において職場つみたて NISA や企業型確定拠出年金、iDeCo (ママ)<sup>8</sup> が広がるように、これらの制度の普及に取り組むとともに、必要な支援について検討を行う」（プラン p. 11）とした。

また、プランでは、「(前略) 雇用者が中立的な認定アドバイザーを活用する場合に企業から雇用者に対して助成を行うことを後押しする」（プラン p. 10）としている。具体的には、入社時研修や企業型確定拠出年金制度における継続教育などにおいて、中立的なアドバイザーを活用する場合にその費用を一部補助したり税額控除したりすることなどが想定される<sup>9</sup>。

## 金融経済教育の充実

プランでは、国民に金融経済教育を届けていくために、前述の金融経済教育推進機構（仮称）を設置し、「(前略) 広く国民に訴求する広報戦略を展開するとともに、学校・企業向けの出張授業やシンポジウムの開催など、官民一体となった効率的・効果的な金融経済教育を全国的に実施する」（プラン p. 11）としている。

また、約 8,000 万人の投資未経験者に「(前略) 資産形成に一步踏み出してもらうための働きかけを行う」ため、「(前略) 資産形成支援に関連する施策を関係省庁や地方自治体・民間団体等が連携して、国全体として総合的かつ計画的に推進すべく、国家戦略としての『基本的な方針』を策定する」（以上、プラン p. 12）とした。

英国では、公的機関の MaPS が 2020 年にフィナンシャル・ウェルビーイングの国家戦略を策定し、「金融的に健全な国は、個人、コミュニティ、ビジネス、経済にとって好ましい」との信念の下、「全ての人々が最大限の金融資産と年金を築く」<sup>10</sup>ことができるよう、5 つの分野で 2030 年までに達成すべき具体的な目標を定め、2022 年にはこの目標を達成するための具体的な行動計画<sup>11</sup>を策定している。日本においても、こういった例にならい、国としての方針を定め、それ

<sup>7</sup> 金融庁は、「職場つみたて NISA 奨励金が『賃上げ促進税制』の対象となる旨の明確化」（金融庁案 p. 3）を要望している。また、過去において金融庁が「企業が従業員に対して一定の要件を満たす規約に基づき支給する、つみたて NISA 奨励金については、毎月 1,000 円を限度として非課税とすること」（金融庁「令和 2 年度税制改正要望項目」（2019 年 8 月）p. 4）を要望していたこともあった。

<sup>8</sup> iDeCo そのものは個人で加入する制度であるため、iDeCo+を指していると考えられる。

<sup>9</sup> 金融庁は、「資産形成促進に関する費用に係る法人税の税額控除の導入」（金融庁案 p. 3）を要望している。

<sup>10</sup> この文のカギカッコ内は、Money & Pension Service “The UK Strategy for Financial Wellbeing 2020-2030”（2020 年 1 月）p. 1 より、筆者訳。

<sup>11</sup> 英国内の 4 つのカントリーごとに行動計画が策定されている。例えば、イングランドにおける行動計画については Money & Pension Service “UK Strategy for Financial Wellbeing-Delivery Plan for England”（2022 年 2 月）を参照。

を達成するための具体的な行動計画を作成していくことが期待される。

### 顧客本位の業務運営の確保

プランでは、「(前略) 家計の資産形成を支えるように、顧客・受益者から投資先企業へ投資がなされ、その価値向上に伴う配当等が家計に還元される一連の流れ(インベストメント・チェーン)の各参加者が期待される機能を十二分に発揮する」ため、「(前略) 金融事業者や企業年金制度等の運営に携わる者について、横断的に、顧客等の利益を第一に考えた立場からの取組の定着や底上げが図られるよう、必要な取組を促すための環境整備を行う」(以上、プラン p.16)とした。

具体的には、金融庁に設置された顧客本位タスクフォースにて、金融事業者に共通する義務として顧客の最善の利益を図るべきであることを定めること、販売会社やアドバイザーにおける利益相反の可能性と手数料等について顧客に適切に情報提供されること、運用会社において(中間顧客たる販売会社ではなく)最終顧客に適合する商品が提供されるようプロダクトガバナンスを強化することなどを目的に「顧客本位の業務運営の原則」の改訂や法令の見直しが検討されている。

【以上】