

# 講演録

## 「金融専門人材の育成について」

慶應義塾大学 経済学部 吉野 直行 教授

今日（2008年2月21日）は、お忙しい中をお集まりいただきましてどうもありがとうございます。今回は8回目の交流会になります。皆様ご存知かもしれませんが、「金融士（仮称、以下同じ）」という名称の金融専門人材の資格制度を創設しようという動きが今立ち上がっております。今日は、このことに関連するお話をさせていただきたいと思っております。2007年の11月に、金融資本市場を強化しようという動きの中で、人材育成も考えなくては行けないということから資格制度創設の検討が始まりました。弁護士、会計士という資格がありますが、同様に金融、あるいは経済に関する専門の資格制度が必要ではないかと、渡辺喜美金融担当大臣（当時）を中心に議論が進められました。こういう資格の創設によって、日本の金融サービスを提供する側のレベルを上げていこうというのが、元々の大きな発想です。

### <金融専門人材が必要とされる背景>

#### 1. 日本の金融業について

皆様よくご存知と思いますが、金融人材がどうして必要とされるかを日本の金融業の現状からお話します。

最初に、日本、イギリス、アメリカについて、金融業の付加価値を比較してみます。これら3カ国について、2005年のGDP伸び率と金融業の付加価値伸び率を1990年と比較すると、日本は1.5倍と1.4倍ぐらい、イギリスは2.2倍と3.3倍ぐらい、アメリカは2.2倍と2.9倍ぐらいです。この数字は、イギリスとアメリカが金融業でどれくらい稼いでいるかを示しています。日本は、金融業の伸び率がGDPの伸び率を下回っています。イギリスは、GDPの伸び率が2倍を越えていましたが、金融業の伸び率は3倍以上です。したがって、イギリスは日本よりも金融業で稼いでいることがわかります。アメリカも同様であり、GDPの伸び率が2.2倍ぐらいでしたが、金融業の伸び率では3倍近くもあります。

次は同じような指標ですが、経済成長率に占める金融産業の付加価値の寄与率をこの3カ国で比較してみます。1990年から2005年の平均をみます

と、イギリスが10.40%、日本が6.85%です。2000年から2005年に限定すると、イギリスはさらに増えており、16.78%となっています。日本は2.56%、アメリカが9.55%です。この数字からも、やはり日本は金融産業でまったく稼げていないことが如実にわかります。しかも、近年はさらに下がってきています。製造業はもちろん重要ですが、何とか日本を金融で稼げる社会にできないだろうか考える次第です。

次は、取引金額ベースでM&Aアドバイザーランキングをみてみます。日本においてM&Aというアドバイスをどういう金融機関が行っているかを取引金額のランキングでみると、まず1番目が野村証券、それから2番目は外資のシティバンク、3番目はGCA、4番目がみずほフィナンシャルグループ、5番目が三菱UFJフィナンシャルグループ、それから大和証券と続き、7番目になりますとモルガンスタンレー、8番目がゴールドマンサックス、9番目がメリルリンチ、10番目がKPMGの順になっています。つまり、日本国内の自分の足元の市場でも、このM&Aアドバイスの半分は外資がやっていることがわかります。ですから、日本において日本の金融機関が行っている割合は、非常に小さいわけです。他の国をみまると、自分の国の土俵では、大半が自国の金融機関でやっていますが、日本はすでに半分以上が外資に占められていることになります。

続いて、日本を除いたアジアにおいてM&Aなどのアドバイザー業務をどこがやっているかのランキングをみると、取引金額のランキングで1番目がUBS、2番目がシティバンクです。金融機関の国籍に注目しますと、ランキング上位10位以内に日本国籍は一つもありません。この結果からも、日本の金融機関は日本に一番近いアジアにおいても、M&Aのアドバイザーサービスがほとんどできてないという状況が窺えます。ご存知のように、バブル時に日本の金融機関は、日系企業にお金を貸しながら海外に出て行きましたので、貸出の部分では強かったのです。ところが、M&Aアドバイスとか、あるいは金融市場でのポートフ

フォリオ投資に関しては、全然強くないのです。したがって、このアジアの中のM&Aに関しても、日本の金融機関の名前が一つも出てこないわけです。

こうした現状の背景には、2年か3年のローテーションでまわりながらジェネラリストを育成するという日本の金融機関独特の人材育成スタイルがあったと思います。そういう意味では、スペシャリストがいないことがまず挙げられます。また、主として日系企業に向けてサービス提供するというのが、日本の金融機関の姿勢であったことも背景のひとつに挙げられます。

もう一つの問題点は、日本の金融機関がせっかく海外に出て行っても、現地人をうまく使えていないという現状です。これは、アンケート調査を実施して非常によくわかりました。製造業の方に聞きますと、現地の工場で現地人に働いていただかないといけませんから、いかに現地の人とコミュニケーションを取るかをとても重視しています。ところが、日本の金融業の場合には、日系企業相手の仕事がほとんどですから、現地で雇う人の多くはセクレタリーとしての雇用になるので、現地の人をどうやってうまく使うかをあまり気にしていないということです。

一つ冗談みたいな本当の話がありますのでご紹介いたします。ある日本人の金融機関の方がニューヨークに2年間赴任しましたが、日本に帰る直前の2週間でアメリカ人の若い学生から英語を学んだそうです。そうしないと日本に帰って恥ずかしいからと言うのです。ニューヨーク滞在の2年間は、ほとんど日本語だけで通用してしまったそうなのです。私が教えている学生も随分ニューヨークへ行っていますが、「英語うまくなっただろう」と聞くと、「ほとんど日本語で済みます」と返ってきます。ですから、日系企業ばかりを中心にサービス提供しているような日本の金融機関は、グローバル化したとは言えません。バブル時にグローバル化したようにみえたのは、まさに日系の企業が強かったからと言えます。

日本の金融機関と製造業の違いをアンケート調査したところ、誰が決定権を持っているかという部分に大きな違いがみられました。アジアに出ている96社の金融機関に聞きますと、ほとんど東京のオフィス、東京の国際部門が全体の決定権を持っています。東京の方々に聞きしますと、現地で決めさせると暴走するから怖いと言うのです。それが、バブル時に一部起こったわけですが、製造業の場合にはまったく異なります。ほとんどの決定権は現場にあります。現場が動かなければ現地の雇用者を動かさないからです。ですから、決

定権をどこが持つかということが、日本の中でも違うと思います。

バブル時に、日本の金融業が強かったのはやはり貸出の部分であり、債券や株式の投資はほとんどやっていませんでした。いわゆるポートフォリオ投資というのが日本の金融機関は弱かったと言えます。その上に、それが不良債権によって、貸出の部門もどんどん撤退し、元々弱かったポートフォリオ投資の部分に外国企業が入ってきてしまったのです。このため、M&Aなどのアドバイザー業務が強い金融機関はすべて外国の金融機関であり、日本国籍のものは一つも入っていないのです。

アジアに目を向けますと、私もお手伝いしていますが、財務省を中心としてアジアの債券市場を検討するプロジェクトを一生懸命に展開しています。1997年に起こったアジアの通貨危機では、外国からの短期資金が一斉に逃げるという現象が起きました。ですから、そういう短期資金が入って逃げるのを防ぐためにはどうしたらいいかを考えなくてはなりません。やはり債券市場で調達された資金は、そういう短期資金と比べると安定しています。セカンダリーマーケットで債券が売られても、資金調達者はずっとそのお金を持ち続けるわけです。そこで、アジアの債券市場を育成しようということになりました。これがかなり進んできましたが、そこに参加してきたのはほとんど外資系であり、日本の金融機関の参加がなかったのです。せっかく日本の金融業にアジア債券市場で活躍していただこうと思ってもそうできなかったということです。

次に、最近の株価の動きをみてみますと、内需関連株は下落傾向にあります。他方で、外需、あるいは、外からの収入を考えながらやっている企業は上がっています。ですから、今後は、日本の金融業の株価も、国内だけを考えるとすれば他の産業と同じように下がりますし、収益率が落ちてくるわけです。いかに外から稼げるかが日本の金融業の課題だと思えます。

## 2. 個人や年金の資産運用について

次に、「個人金融資産の構成比」について、2006年のデータで日本、ドイツ、アメリカ、イギリスを比較してみます。日本の場合には、50.5%が現預金、その次が保険・年金の25.9%、それから株式の11.9%、株式を除く有価証券の7.0%の順となっています。よく言われているように、日本では現預金の比率が最も大きいことがわかります。

ドイツでは、現預金の比率が34.0%、保険・年金が30.8%、有価証券が22.3%、株式が12.9%とな

っています。15年あるいは20年前のドイツの構成比率は、日本に非常に近かったのですが、現在では株式が増えています。この背景には、ドイツでは90年代から様々な公的機関が民営化され、その株式が市場に放出されたことが挙げられます。その民営化株を個人が随分と買うようになり、それに伴い株式投資が増えていったのです。

かたや日本はどうかというと、例えば羽田空港が民営化された時に、その羽田空港の株式を買っているのは日本人ではなく外国人です。政治家の方がよく「外国人が買うのはけしからん」と言われますが、それでは「なぜあなたは羽田空港を買わないのか」と質問したくなります。別の問題は、チルドレンズファンドというよくわからないヘッジファンドが電源開発の株式を買おうとしましたが、日本の個人がなぜ買わなかったのかということです。ドイツでは、こうした民営化の過程で様々な株式をドイツ人自身が買っています。もちろん外資も入ってきましたが、日本の場合には足元の株を買わないで、インドの株式、それからニュージーランド国債、中国の株式などと、極端に飛んでしまうのがもう一つ欠点だと思います。それが、今の様々なファンドの問題にも関係していると思います。

また、アメリカの個人金融資産の構成比は、ご存知のように有価証券や株式の比率がさらに高くなっています。ちなみに、有価証券が21.1%、株式が31.1%です。現預金の比率は12.7%といったところです。イギリスの場合には、年金基金が非常に大きいので、保険・年金の比率が55.0%にも達しています。

次に2007年の「年金基金・保険の資産構成」ですが、日本では比率が最も大きいのは債券47.2%であり、これはほとんどが国債です。続いて、株式30.7%、貸出14.0%の順になっています。ですから、日本の年金や保険は、国債による運用が半分ぐらい、株式出資金がその次に多く、貸出も多いというのが特色です。先ほどは、日本全体の個人の金融資産についてお話ししましたが、公的な年金基金などの運用も日本はあまりうまくないことがわかります。

アメリカは株式40.5%、債券31.5%、投資信託13.8%の順になっています。債券は、国債ばかりでなく、社債も含めた様々な種類を買っています。日本の場合には、債券の大半が国債なので、この点が大きく異なります。アメリカでは投資信託の比率が大きくなっていますが、日本では投信の比率はわずかに3.0%です。アメリカは公的な年金や保険も株式、それから債券、投信など、分散させて買っている状況がわかります。

日米年金基金の資産運用状況をみても、日本のパフォーマンスが悪いことがわかります。10年間の平均パフォーマンスを運用収益で測ると、日本の国民年金基金連合会は4.8%、アメリカのカルパースが10.0%です。日本は大半を国債で運用しているので、低くなっています。アメリカでは、カルパースを含めた様々な年金が10.0%のパフォーマンスを示しています。

個人の資産構成や年金の運用パフォーマンスをみますと、個人のレベルでも、年金のような国のレベルでも、日本は金融の投資なり金融で収益を上げるのが本当に苦手なことがわかんと思います。このことからやはり、日本は様々なところで金融業を活性化させなくてはならないと言えます。

### <金融専門人材育成の目的>

それでは、金融専門人材の育成について、お話を進めていきたいと思います。以前に、みずほフィナンシャルグループ名誉顧問の山本恵朗氏とともに書いた『「金融サービス士」創設により、金融専門人材の高度化を目指す』というペーパーと、「金融サービス業の国際競争力と金融人材の育成」というインタビュー記事の2つの文書を参照しながら進めたいと思います。

#### 1. 金融業の競争力向上

これまでの日本経済は「ものづくり立国」という提唱の下で、製造業の国際競争力に支えられてきました。しかし、それが徐々に期待できない状況になりつつあり、文部科学省の中央教育審議会などは「金融教育実施の重要性」を訴えています。ところが、金融専門の職業をなりわいにしていくことに対するアレルギーが、残念ながら日本ではまだまだ強いようです。

そこで、日本の金融サービス業の国際競争力を高めることが、今後必要になってきています。次に、東京市場をより競争力のある「場」として育成・強化することです。つまり、金融取引の場である東京市場の競争力を高めることにより、資金の供給者と需要者、その真ん中にあるマーケットの3つが強くならなくてはならないのです。資金の供給者には、個人のレベルもあり、国の年金のレベル、そして企業のレベルと、すべて含まれます。一方、資金を受け入れる側は、どのような形でそれを行うかを検討することが必要になります。このときに、供給者と需要者をつなぐ市場の存在が大きな意味を持ちます。

3つ目は、アジア地域の金融インフラ整備に積極的に関与して信頼される役割を担うことです。日本に一番近い海外といえばアジアです。おそら

くアジアの成長率は今後少なくとも10年ぐらいは世界で一番高いと考えられます。すると、日本は一番成長しそうな地域に、こんなに近い国として存在しているわけです。これは、ヨーロッパやアメリカに比べて日本のアドバンテージになります。今後、この点をどのように活かすかが重要です。

次に、私がアメリカやアングロサクソンの金融関係の方とお話する時にいつも感じていることです。彼らは常に「地球儀を上から眺めた金融のとらえ方」をしています。つまり、地球儀の上からみて、どこで運用しようかと運用先・地域をグローバルに考えています。この地域というのは、アメリカ大陸、アジア、あるいはヨーロッパ、ニュージーランド、オーストラリアなどです。これらのどこで運用するのが良いのか、第一に、運用すべき地域から考えます。その次に、どのような業種が成長しそうかを検討し、最後にどの企業に投資するかを選択するという手順を踏みます。

しかし、日本の金融マンはこのように俯瞰的に世界情勢を眺めて、論理的に投資を決定することが苦手です。一つの例を挙げてみますと、日本の証券会社が顧客に話を持ちかける時には、「中国は伸びます」、「中国の電力はこれから不足します」、「ですから中国の電力株を買ってください」といった具合に展開してきます。ここで言いたいことは、日本の金融機関や証券会社は、グローバルな発想がなく、点でしかみていないということです。ピンポイントで投資対象を捉えてしまうのです。このことは、何か大きな変化が生じた時の損失が非常に大きくなる可能性を示唆しています。

次に、2004年、2005年、2006年の日本の「運用所得および財産所得の比較」(<社>日本経済調査協議会調査報告書)をみると、この間のGDPはだいたい500兆円であり、国民所得が360兆円とか370兆円ぐらい、雇用者所得が250兆円から260兆円ぐらいです。GDPの半分少しが雇用者所得になります。それから資産所得が10兆円から13兆円ぐらいであり、これは具体的には利子配当所得を指しますが、国民所得の3%ぐらいです。この利子配当所得は、アメリカやイギリスは10%ぐらいですから、日本はほとんど稼げていないと言えます。それは、ゼロ金利の預貯金が大半だからです。したがって、個人のレベルでも稼げていません。個人が稼げませんから消費も伸びませんし、日本経済全体の活性化があまり進まないという事態になっていると思います。

最近インターネットによる情報収集が容易になっていますから、来日経験のない海外の金融関係者でもインターネットを通じて日本の情報を簡

単に入手できます。このことを活かして、アングロサクソンのグループは世界で運用することの非常に大きなアドバンテージを生み出しています。最近の例では、羽田空港や様々な株にヘッジファンドが投資していますが、実は、彼らのほとんどは日本に来たことがありません。しかし、インターネット利用により情報を収集し、例えば、株価の動きなどをみることができると、このように稼げるのです。

さらに、彼らと日本とのもう一つの違いは、彼らは投資の仕方を短期、中期、長期という時間軸で考えることができる点です。例えば、分散投資の場合には、普通は業種での分散しか考えませんが、期間の分散も行っています。その上に、ミクロとマクロの両方の視点からも分析しています。マクロ的視点でグローバルな地域をみて、業種を検討する。それから、ミクロとして企業を考える。このような世界的な状況に照らし合わせると、日本の個人投資家も、こうした段階を踏んだ包括的な視点が必要ではないでしょうか。

昨年度より、日本FP協会の中に調査研究部署が創設されましたが、将来的にはFPの方々に向けて、世界の様々な情報やデータ分析を包括的な視点から発信していただくことを期待しています。それにより、日本のFPの方々もグローバルな視点からそれぞれの顧客に業務提供ができるようになっていくと思います。

ご存知のように、日本の製造業の国際競争力は非常に強いものがありました。その理由は、研究部門を持ち、新製品の開発に優れていたからです。ところが、日本の金融サービス業はこの15年間、不良債権処理やそれに連動した抜本的な構造改革に経営資源のほとんどが割かれたため、日本発の金融技術はほとんど生まれませんでした。ですから、海外のスタイルを真似するしかなかったのですが、それもほとんど時間がなくてできませんでした。今後はやはり、日本発の金融技術を作り出さなければならないと思います。

では、なぜ日本独自の金融技術ができなかったかということ、理由の一つはもちろん不良債権です。そのほかにも二つほど理由があります。一つは、金融機関のトップの方のほとんどが文科系出身であり、法学部あるいは経済学部出身者ということです。なぜ法学部の出身者が多いのかといいますと、従来の日本の金融業は、様々な規制のもとに活動してきたので、法律や制度をしっかりと学んだうえで実務を行うことが、日本の金融業を動かすには一番適していたわけです。ところが、90年代から金融が技術的になり、テクノロジーの必要性が高まりました。しかし、日本の金融機関のト

ップはほとんど、まだ法律や経済学部出身の方々です。そのような文科系出身の方々が、金融機関に採用された工学部などの理科系出身の有能な人材をうまくマネジメントできなかったのだと思います。

もう一つの理由は、90年代の初めに日本への導入を検討したデリバティブズが、日本には根付かなかったことが挙げられます。金融機関が持っているリスクを外に出すのがまさにデリバティブズですが、それは「金融機関自身がリスクをとって顧客に良い商品を提供するのが金融業務本来の姿」という当時の考え方とは異なるものであると、大蔵省が導入に反対したためです。これが日本にデリバティブズが根付かなかった大きな原因です。このために、デリバティブズに関する様々な研究が行えなかったのです。

## 2. 英語力の重要性

金融業の場合には、他の産業以上に高い英語力が必要であると思います。変化の激しい世界の金融情報を得ようとする場合、この英語力の差が大きくものをいいます。製造業の場合には、自動車やテレビなどの安くて良い製品をつくれれば、言葉による説明はあまりなくても、世界で売上を伸ばすことは可能です。しかし、金融業の場合には内容を細かく説明し、もちろん、説明すべき情報を金融関係者が読めないといけなわけです。ここにどうしても語学力の必要性が出てきます。英語力において日本が劣っていたために、過去には国際舞台で欧米主導の規制がつくられた経緯もあります。パーゼルⅡの最初のBIS規制などがその例です。

## <金融士の資格制度について>

### 1. 試験制度が必要な理由

日本の金融業の強化は東京証券取引所の活性化に等しいと言われます。先ほどもお話ししましたが、このためには金融商品を提供する供給者（金融機関）と資金供給者である投資家や利用者（需要者）に加えて、供給者と需要者を結ぶ金融市場の3つの視点があり、それぞれが強くならなければなりません。

そうすると、金融業強化のための人材をどのように育成していくかが問題になります。大学入試にしても通常の学期試験にしても、試験制度については賛否両論があります。ここで、私の試験制度に対する印象を少しお話しておきます。最近の日本の学生は試験がないとまったく勉強しません。大学の4年間に試験を受けなければ、おそらくほとんどの学生は真剣に勉強しないと思いま

す。ですから、やはり何らかの形で試験をしないといけないと思います。法学部や商学部に在籍する学生の中で一生懸命勉強する人たちの共通点の一つに、弁護士や会計士などの資格取得を目標にしていることが挙げられます。ところが、経済学部生の場合には資格取得を目指して勉強するなどの特段の目標がない人が多いと思われます。このような経済学部卒業生の多くは金融機関に就職していきます。これでは金融業界も人材不足にならざるを得ません。これまでは、金融に関する大きな国家資格というものはありませんでしたので、動機付けの一つと考えても、弁護士や会計士に並ぶような金融の国家資格として、金融士の創設を検討すべき時にきていると思うのです。ただし、実務経験も必要ですから、ペーパーテストに現場での経験を加味して合否を判断するべきでしょう。

この金融士の議論を始めると同時に、アメリカ大使館の方から「このような資格制度が日本で創設されると、アメリカ人による金融ビジネスが日本国内で行いにくくなる」などと心配する声が聞こえてきました。そうであるなら、アメリカでも金融士と同様の制度をつくってもらい、国際的に共通の資格試験制度の確立も視野に入れて進めていくことも提案しています。仮に、金融士のような試験が世界各国で実施されるようになれば、この資格取得後は国を問わず金融の仕事に携われる可能性も出てきて、グローバルな活躍が期待できると思われれます。

この金融士の試験内容については、今後議論を重ね、検討していかなければなりません。現在、この資格制度の委員として、私と東京大学法学部の学部長を始め、早稲田大学、京都大学、日本大学などの学者の方々と、全国銀行協会や日本証券業協会など様々な関係団体の方々が参加されています。

日本では、特に金融商品取引法の制定後、関係者が苦勞されていることは、現場の考え方と法律の趣旨との接点です。例えば、「法律的には正しいが、金融商品を開発する際には足かせになる」とか「グローバルな視点では日本が優位であるにもかかわらず、この法律のために実現ができない」などです。アメリカの場合には、大手の銀行には金融検査官という人が常駐しています。そうすると、現場で困ったことが生じた場合、その検査官に金融商品と法律の適合性を内々に確認できるのです。日本ではこのような検査官がいませんので、すぐに金融庁の指導下に入ってしまうのです。しかし、現在の日本の金融の現場では、官と民の間で情報交換や会話がスムーズになされていないのが現状ですので、様々な弊害が出てきてい

るように見受けられます。

これまでは金融の人材交流は、例えば官庁に向向するとか、金融機関ごとの独自の人材交流であったと思いますが、そのほとんどは上司の推薦です。ですから、主観的な基準に拠っていた場合も多かったと考えられます。しかし、金融士のような資格が創設されれば、その資格保有の有無を最低条件として判断することも出来るようになります。これは一つの客観的的判断材料になるわけです。アメリカの博士号(Ph.D)を例に取りますと、「アメリカの博士号を持っているから、あの人は経済学の基礎は知っている」などと、共通認識が得られます。これがアメリカの博士号というかPh.Dの考え方です。ですから、そのような形でこの金融士も、その資格を持っている人ならば、金融に関する最低限の知識を有しており、法律知識やコンプライアンス知識もあり、間違いはないと判断されるのではないのでしょうか。そうなれば、金融人材の流動化が求められる時代にあって、金融士の資格はそのパスポートにも成り得ると思います。

## 2. 金融士の資格試験について

金融士の資格試験に関してはまだ議論途中の段階ですので、私見を少し述べさせていただきます。ペーパーテストでは、様々な分野、例えば、法律の基本知識、経済の基本知識、コンプライアンス知識などから最低限必要と考えられる内容を出題するべきだと思います。総出題数100問ぐらいの中から50問選択して回答してもらおう。ですから、ある人は、50問中7割を経済分野の問題から選択し、残りの3割を法律分野の問題に解答します。またある人は、50問のほとんど(8割)を法律分野にして、あとの2割を経済分野の問題にするなどとなります。このような、多様化した試験が望ましいのではないかと思います。

どのような国家試験(資格試験)にも、その受験対策には常に予備校が乗り出しますが、この金融士に関しては、予備校に通わなくては合格できないといった試験は避けたいと考えています。そのためにも、出題内容など、試験問題作成には十分な配慮をしないとイケません。将来的には、アメリカやイギリスなどの国々でも実施してもらえるような、世界基準の資格にしたいと考えています。こういう国際的な資格について、一つエピソードをお話しましょう。私は、加藤寛先生のご推薦で、ファイナンシャル・プランナーの国際機関であるFPSBのボードメンバーにさせていただきましたが、そこでカナダ、アメリカ、オーストラリア、アジアが、ファイナンシャル・プランナーの国際的資格であるCFP資格の国際認定基準導入

に向けて現在議論しています。ところが、こうした議論のときにヨーロッパは、イギリスを除いて、なかなか同調していません。ドイツは猛反対しています。アメリカとかイギリスがつくった資格制度になぜ自分たちが従わなくてはいけないんだ、という理由からです。そこで、どういうことが起こっているかと言いますと、ヨーロッパで別の組織を設立し、その中でファイナンシャル・プランニングの制度をつくらうという話が出てきます。

地域としてユーロがまずできたのも、やはりもともとはアメリカに対抗しようという強い意識があったからです。ヨーロッパは今、フランスとドイツが強く手を結んでいます。こういう世界資格のところでも、おそらくアングロサクソン対ヨーロッパ大陸という話になるかもしれません。そういうことがファイナンシャル・プランニングではないように、やはり世界の資格として一つになっていくことが必要ではないかと思います。

金融士の試験は、早くて2009年ぐらいからの実施になるのではないかと思います。ただ、試験自体を最終的に国家試験にするのか、金融庁所管にするのかという点についても、今後の検討を待たなければなりません。個人的には、他の国家試験と同じような高いレベルの資格試験にしたほうが良いとは思っています。

先ほど述べましたような試験問題(内容)にしますと、それぞれ専門の分野の出題数が多くなりますから、ジェネラリストではなくてプロフェッショナルばかりが誕生してしまう、という懸念があるかと思います。しかし、日本の金融機関の中には、今までジェネラリストが多くて、スペシャリストがいなかったことが欠点でした。その欠点を改善するためにも、私が提案しているような資格試験を実施し、スペシャリストを輩出する必要があります。もちろん、それと同時に、これまでのようなジェネラリストの存在も必要不可欠です。ですから、今後も十分な検討をしたうえで、バランスのとれた資格試験にしなければならないと思っています。

最後になりますが、私の考えでは、ファイナンシャル・プランナーは個人に対する資産運用に携わる専門家です。そして、今日お話ししました金融士は、金融機関に所属して、その中で様々な商品やサービスを個人に提供する専門家であると考えています。ですから、金融士の資格試験はファイナンシャル・プランナーとは違った意味の試験ではないかと思います。今後も様々な角度から、金融士の試験に対する皆様のご意見をいただきたいと思っています。よろしくお願いたします。

(2008年2月21日収録、事務局編集)