

「金融資産に関する実態調査」の結果

対象者の4分の1が金融資産の5割以上を「資産運用」に充てていると回答

金融商品仲介業者の株式会社Fan(本社:富山県富山市、代表取締役:尾口紘一、以下「当社」)は、20代~70代の男女2,047人に対して「金融資産に関する実態調査」を実施しました。



【調査概要】

- ・調査対象:20代~70代の男女 2,047人
- ・調査内容:「金融資産に関する実態調査」
- ・調査期間:2022/3/15~2022/4/12
- ・調査方法:インターネット調査(マクロミル社「Questant」)

【調査結果サマリー】

- ・貯蓄の目的TOP3は「老後資金」「将来に備えて」「不測の事態に備えて」
- ・加入している貯蓄型保険TOP3は「個人年金保険」「生命保険」「外貨建て保険」
- ・将来のための投資・資産運用の必要性が高まったタイミング1位は「将来に不安を感じた」、2位は「マネーセミナーへの参加」
- ・投資・資産運用の方法TOP3は「投資信託」「株式投資」「つみたてNISA」
- ・有効回答者の25%が、金融資産の50%以上を投資・資産運用に回していると回答
- ・有効回答者の45%が、金融資産の80%以上を貯蓄に回していると回答
- ・金融資産の100%を貯蓄に回していると回答した方は全体の約30%

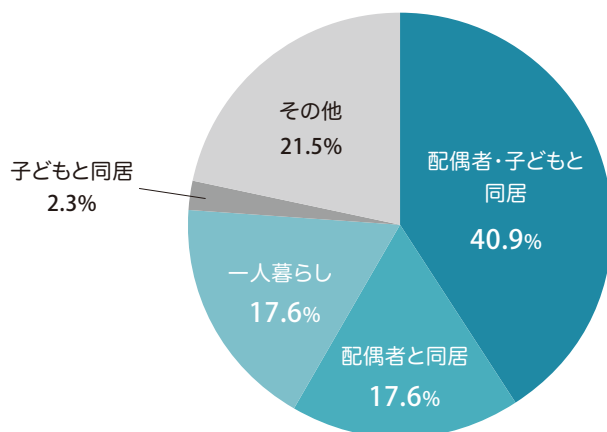
【調査に対する所感】

本調査からは、金融資産の二極化が読み取れました。約30%の方が金融資産の100%を貯蓄に回している一方で、約25%の方が金融資産の50%を「投資・資産運用」に回していると回答しています。このように二極化が広がっていますが、「貯蓄」「貯蓄型保険」「投資・資産運用」の目的は、共通して「老後のため」が最も多く挙げられています。

また、投資・資産運用の関心が高まったタイミングとして2番目に多く挙げられたのは「マネーセミナー」への参加。貯蓄から「投資・資産運用」へシフトを考えられている方は、マネーセミナーへの参加が一つのきっかけになるかもしれません。

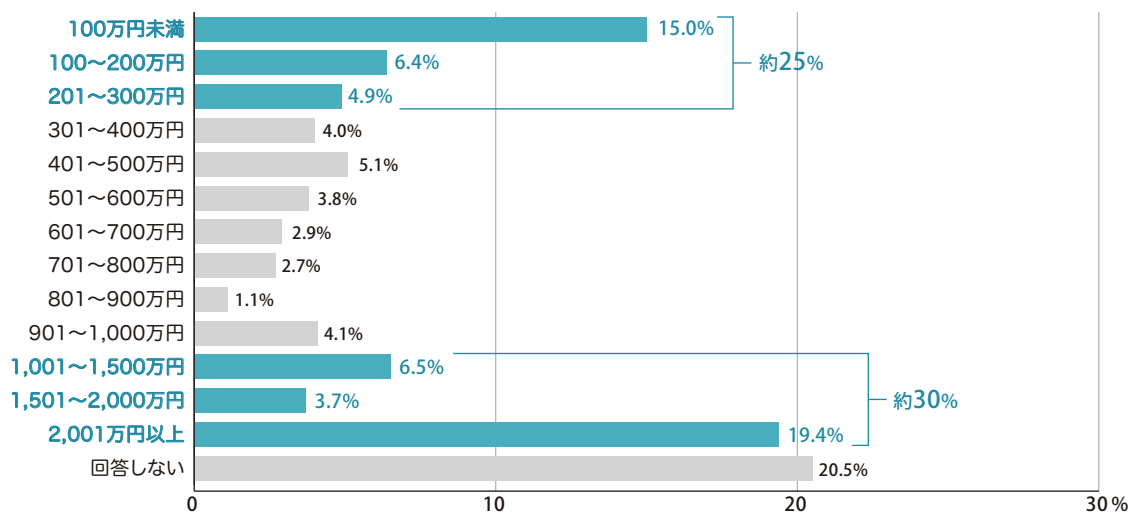
【調査結果詳細】

●お住まいの家族構成を教えてください。(回答数:2,047人)



金融資産の合計額は300万円以下が約25%、1,000万円以上が約30%と二極化しています。

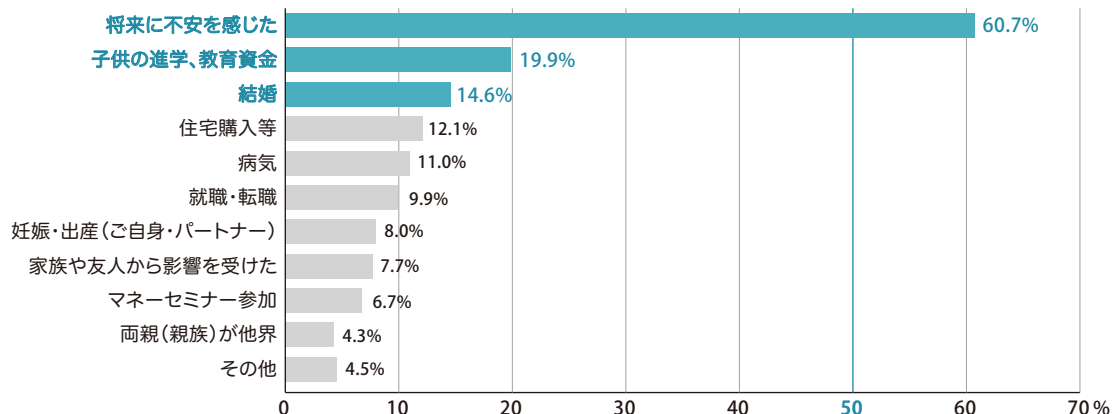
●現在の金融資産(貯蓄、貯蓄型保険、投資・資産運用)のおおよその合計額を教えてください。(回答数:2,047人)



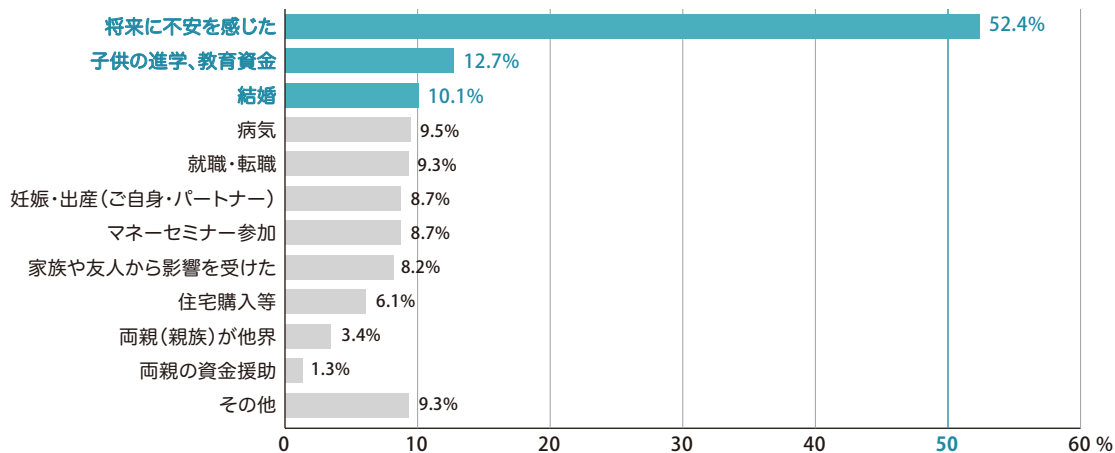
●金融資産のポートフォリオ割合 (回答数:1,629人)



●将来のための貯蓄の必要性が高まったタイミングを教えてください。(回答数:1,435人、複数選択)

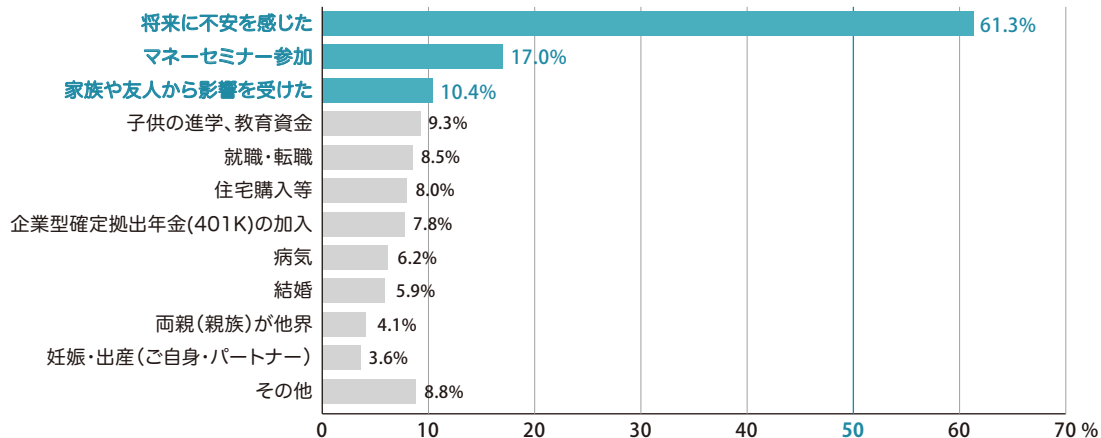


●将来のための貯蓄型保険の必要性が高まったタイミングを教えてください。(回答数:378人、複数選択)

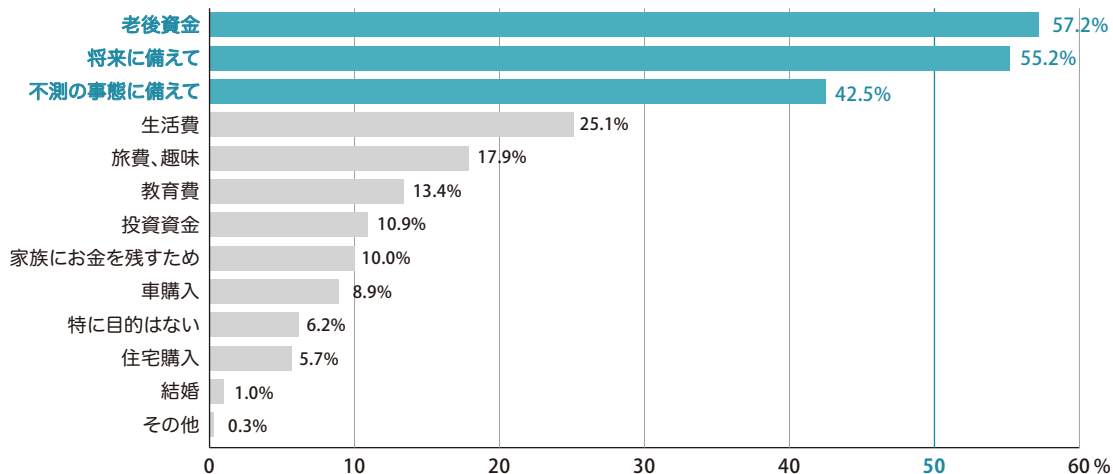


「貯蓄」「貯蓄型保険」のケースとは違い、「投資・資産運用」の必要性が高まったタイミングとして2位に「マネーセミナー参加」がランクインしました。一般的なイメージとして上位に食い込むことが予想される「家族や友人から影響を受けた」は3位で、6ポイント以上の差がつかしました。

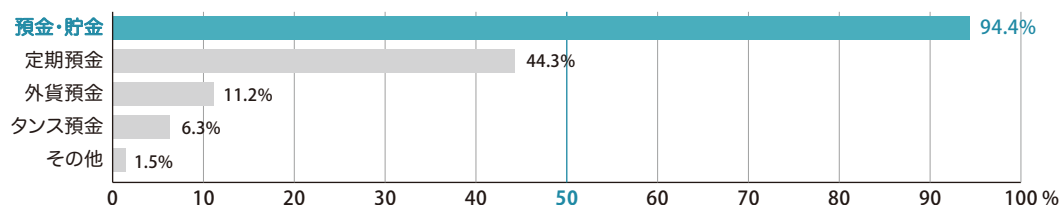
●将来のための投資・資産運用の必要性が高まったタイミングを教えてください。(回答数:922人、複数選択)



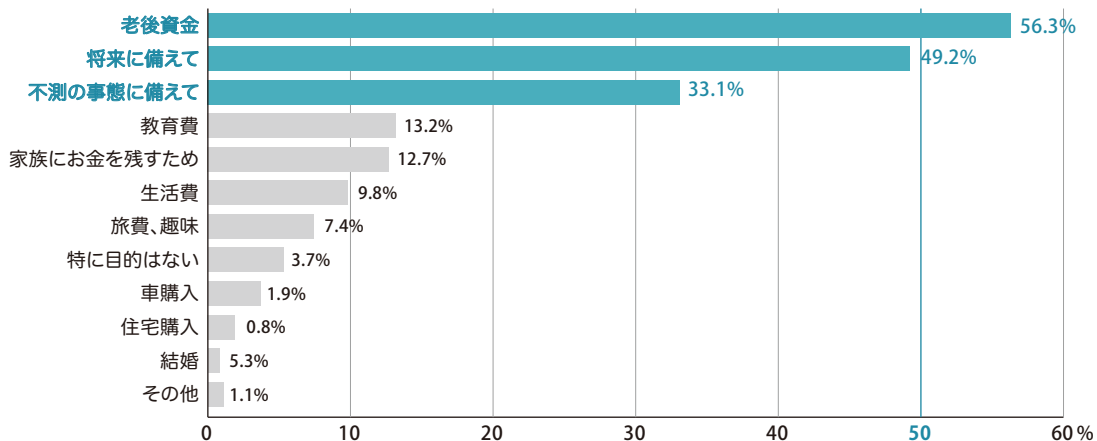
●貯蓄の目的を教えてください。(回答数:1,435人、複数選択)



●貯蓄の方法で当てはまるものを全て教えてください(回答数:1,435人、複数選択)

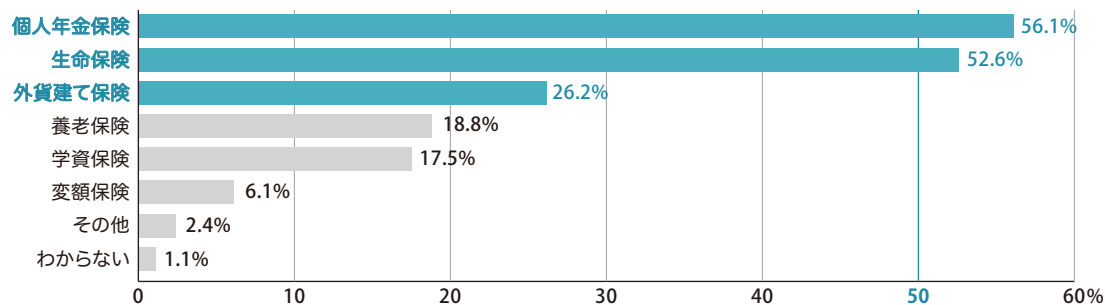


●貯蓄型保険の目的を教えてください。(回答数:378人、複数選択)

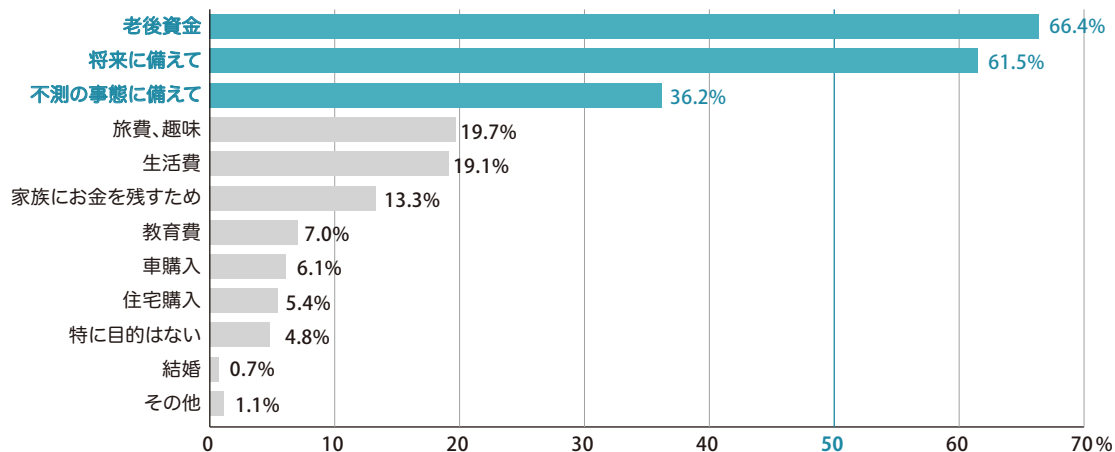


貯蓄型保険では「個人年金保険」「生命保険」「外貨建て保険」がTOP3にラインクインしました。

●加入されている貯蓄型保険で、当てはまるものを全て教えてください。(回答数:378人、複数選択)

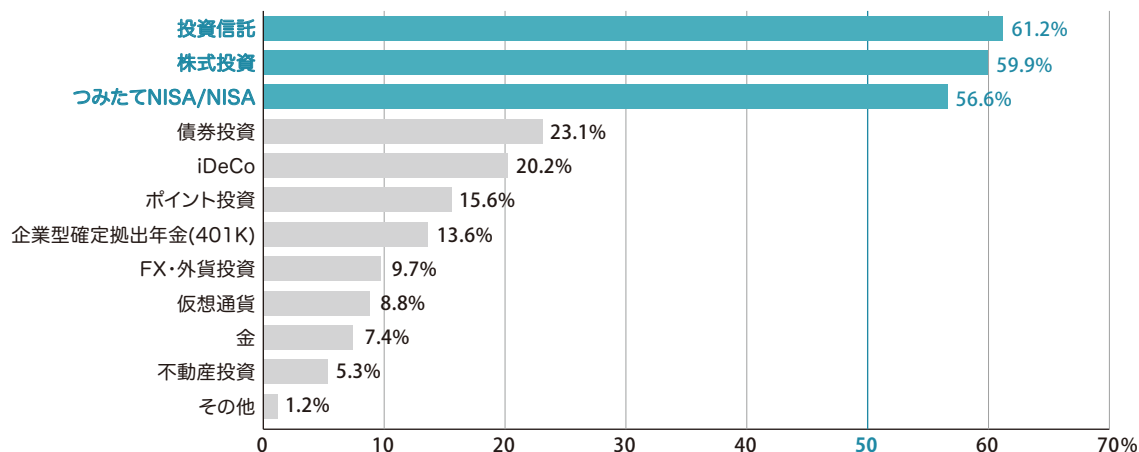


●投資・資産運用の目的を全て教えてください。(回答数:922人、複数選択)



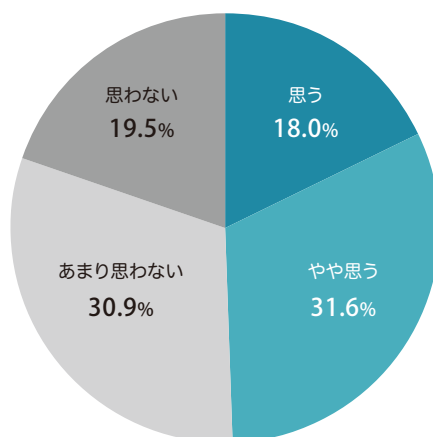
投資や資産運用の方法では「投資信託」「株式投資」「つみたてNISA」がTOP3にランクインしました。

●投資や資産運用はどのような方法で行なっていますか？(回答数:922人、複数選択)



「お金に関するあらゆる悩みをワンストップで相談できる場所があれば利用したいか」という質問に対し、約50%が「相談したいと思う・やや相談したいと思う」と回答しました。

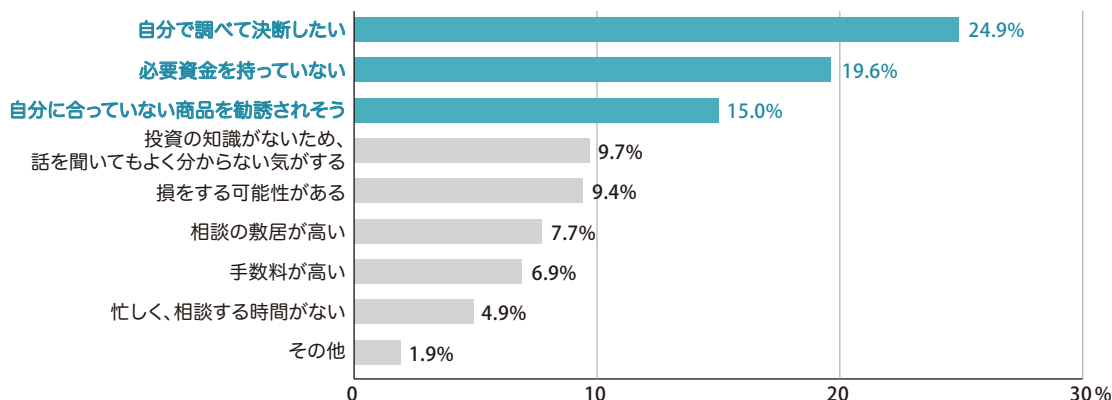
●資産形成、住宅購入、保険、教育資金、老後資金等のマネープランがまとめて相談できる場所があれば、利用したいと思いますか？(回答数:2,047人)



マネープランを相談したくない理由として、最も多い回答は「自分で調べて決断したい」で、2位に「必要資金を持っていない」、3位に「自分に合っていない商品を勧誘されそう」がランクインしました。

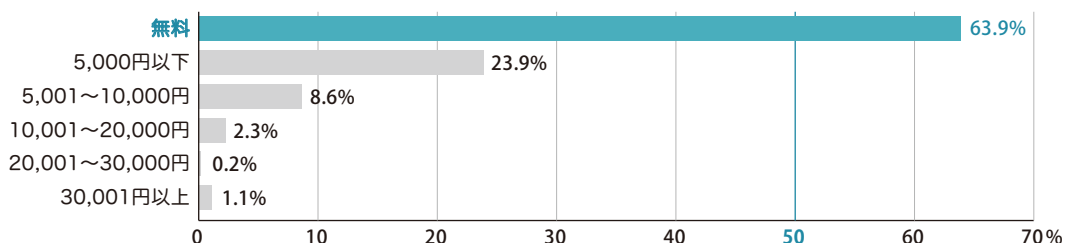
この結果からは、投資においては他者からのオススメよりも、「自分で調べて決断したい」というニーズが高まっていることが明らかになりました。そのため、今後は投資にあたって他者への相談を必要としない「金融セミナー」や「AIを活用した投資助言サービス」の利用が広がっていくことが推測されます。

●先程の質問で「思わない」「あまり思わない」と回答された理由を教えてください。(回答数:1,032人)



現在、投資の相談料を無料から有料にシフトする動きが広がり始めています。一方で、今回の調査では「マネープランの相談料はいくらであれば依頼したいですか?」といった質問に対して、6割以上が「無料」と回答するなど無料相談のニーズが高いことが分かりました。

●先程の質問で「思う」「やや思う」と回答された方は、マネープランの相談料がいくらであれば依頼したいですか?(回答数:1,015人)



【株式会社Fanの詳細】

2008年設立。富山県富山市に本社を構え、東京・名古屋をはじめ全国9箇所に支店や共同店舗を展開。資産運用の相談専門店「投資信託相談プラザ」を開設し、大手証券会社出身者を中心に54名のIFA(独立系投資アドバイザー)が在籍。2022年3月時点で、仲介する預かり資産は800億円を超え、延べ20,000人以上が当社のセミナーに参加しています。当社では運用方針として、顧客の人生のゴールを定め、そのためのプランを提示し、長期的、継続的にサポートする「ゴールベースの資産運用」の方針を掲げています。

社名：株式会社Fan

所在地：富山県富山市二口町5-8-13

設立：2008年12月

代表取締役：尾口紘一

事業内容：銀行代理業 北陸財務局長(銀代)第72号

金融商品仲介業 北陸財務局長(金仲)第35号

宅地建物取引業 富山県知事(1)第3189号

生命保険代理店、資産運用コンサルティングサービス、WEBインテグレーション、
企業型確定拠出年金コンサルティング

当社は所属金融商品取引業者の代理権は有しておりません。

当社は金融商品仲介業に関してお客様から直接金銭や有価証券のお預かりをすることはありません。

[所属金融商品取引業者等]

株式会社SBI証券 金融商品取引業者 登録番号：関東財務局長(金商)第44号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本STO協会

楽天証券株式会社 金融商品取引業者 登録番号：関東財務局長(金商)第195号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、日本商品先物取引協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

ウェルナビ株式会社 金融商品取引業者 登録番号：関東財務局長(金商)第2884号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

AlpacaJapan株式会社 金融商品取引業者 登録番号：関東財務局長(金商)第3024号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

ソニー銀行株式会社 登録金融機関 登録番号：関東財務局長(登金)第578号

加入協会：日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会

本件に関するお問い合わせは、下記お電話またはメールにてご連絡をお願いいたします

株式会社Fan PR担当 楠橋(くすはし)

本社：〒939-8211 富山県富山市二口町5-8-13

東京本店：〒100-0004 東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル1階

TEL. 0120-969-937 FAX. 076-421-8821 Mail. info@fan-sec.co.jp Web. <https://fancorp.jp/>

商号等：株式会社Fan 金融商品仲介業者 登録番号：北陸財務局長(金仲)第35号