

個人型確定拠出年金の投資教育ならびに商品情報提供について  
—研究会報告書—

平成30年3月30日  
個人型確定拠出年金の投資教育に関する研究会

概要

- I. はじめに
- II. 個人型確定拠出年金の教育・情報提供における課題
- III. 加入検討者・加入者へ調査結果
- IV. 今後の教育・情報提供において配慮すべき点（内容や方法）
- V. その他（海外の参考事例）

## I. はじめに

### 1. はじめに

本研究は、個人型確定拠出年金（愛称：iDeCo）の投資教育の在り方について考察するものである。法改正により、平成 30 年 5 月より確定拠出年金における継続教育は、従来の「配慮義務」から「努力義務」へとその重要度が引き上げられることとなる。

言うまでもなく確定拠出年金は、公的年金を補完する高齢期における所得の確保のため加入者が自己の責任において拠出した資金の運用を行う制度であるから、その資産運用に資する情報の提供は欠かせない。企業型においては様々な取り組みが制度開始直後から制度運営主体である事業主を中心になされており、好事例の紹介なども行われている。一方、個人型については従来加入者数が非常に少なく、比較的金融リテラシーの高い人に限定されていたため、焦点があたることもなく、適切な方法での継続教育は顧みられていなかった。

しかしながら、加入者範囲を拡大する法改正を受け、平成 29 年には加入者数が倍増し、さらに、知識や資産運用経験のない加入者が大幅に増えたことにより投資教育の重要性は非常に高まったと言える。また、投資教育には公的年金や個人型確定拠出年金といった制度理解も含まれることから、一層の普及においても欠かせないものと言える。

本研究では、その具体的な実施方法やあるべき姿、必要な情報の内容等について、研究会を開催し、各方面の専門家による議論を行ない、併せて海外での事例や文献等についても調査を実施した。これらの結果を踏まえて今後の「個人型確定拠出年金」における投資教育や情報提供のあり方について、あるべき方向や具体策を提言するものである。

#### <研究会メンバー>

伊東文子（社労士・FP 事務所 オフィス・ビサイド 代表、特定社会保険労務士）

上田憲一郎（帝京大学経済学部 教授）

大江英樹（株式会社オフィス・リベルタス 代表取締役）

瀧 俊雄（マネーフォワード株式会社 取締役 兼 Fintech 研究所長）

竹川美奈子（LIFE MAP 合同会社 代表）

### 2. 確定拠出年金法等における位置づけ

#### ① 実施主体

いわゆる「投資教育」とよばれる「資産の運用に関する基礎的な資料の提供その他の必要な措置」について、個人型では確定拠出年金法 73 条において、企業型について定められた法 22 条を準用する形で国民年金基金連合会がその責務を負うとしている。しかし、個人型年金規約第 89 条 2 項において、連合会から運営管理機関へ委託ができることが定められており、実質的には各運用関連運営管理機関が行うということになっている。

## ② 内容

個人型確定拠出年金における投資教育の内容については、こちらも企業型を準用する形で法令解釈通知（いわゆる投資教育ガイドライン）により、個人型年金規約第 89 条 1 項にその項目を定めている。平成 25 年 3 月の法令解釈通知改正において投資教育すべき項目として加わった第 4 項の「確定拠出年金制度を含めた老後の生活設計」は個人型年金規約にはないが、個人型確定拠出年金が公的年金を補完して自らの老後生活を支えていくものだとすると不可欠の内容であるため、本研究ではこの項目を加えた 4 つを情報提供すべき内容として扱うこととする。

- 一 確定拠出年金制度の具体的な内容
- 二 金融商品の仕組みと特徴
- 三 資産の運用の基礎知識
- 四 確定拠出年金制度を含めた老後の生活設計

加入者等への情報提供ということでは、提示した運用方法、いわゆる商品に関する情報提供も自ら運用を行う上においては欠かせないものであるため、商品情報についても検討範囲に含め研究することとした。これについては個人型年金規約第 93 条に企業型と同等の情報提供をすべきことが定められている。

## ③ 方法やタイミングの考え方

こちらも、確定拠出年金法 73 条の読み替えにより企業型について定められた 22 条を準用し、個人型年金規約第 89 条 3 項において委託を受けた運営管理機関の努力義務として「資料の提供その他の加入者等について必要と認められる情報を、最も適切と考えられる方法により、適宜の時期に提供する」こととされている。

## 3. 投資教育ならびに商品情報提供の現状

議論の前提となる現状について、まず概況をまとめておきたい。法令解釈通知でも整理されているように、加入時と加入後では投資教育を受ける側の状況が異なるため目的が異なり、それぞれの目的に合わせて情報提供がなされている。よって現状についても、内容ではなく加入前・加入後という時系列的な観点で見えていくことにする。なお、ここでは一般的な内容であり、運営管理機関ごとにサービスの詳細は異なることも付記しておきたい。

### ① 加入時

個人型確定拠出年金に加入を検討する者に対して情報提供すべきとされている事項は①確定拠出年金制度の具体的な内容②金融商品の仕組みと特徴③資産運用の基礎知識④確定拠出年金制度を含めた老後の生活設計、と多岐にわたる上、実際には他社ではなく自社プラ

ンを選んでもらうために自社の優位性や申し込みのための手続きの解説までも必要となる。加えて、加入と同時に決定しなければならない「掛金で購入する商品とその割合」を決定するためには、商品情報の提供も欠かせない。そのため、多くの運営管理機関ではテキスト・WEB・コールセンター・セミナーなどの複数の手段を使い分け、組み合わせて、加入前および加入時に必要な情報の提供を行っている。

個人型確定拠出年金の制度としての魅力や自社プランの特徴については、パンフレットやWEB、対面でのセミナーで要点を絞って伝えられることが多い。しかし、それだけでは伝えるべきことはカバーできないので、画一的かつ網羅的にカバーするため、テキストセットを一人一人に必ず渡している。テキストは、「公的年金や個人型確定拠出年金の制度の仕組み」「提示する金融商品の基本的な仕組みやリスク要因」「リスクとリターンの関係や長期分散投資の効果といった資産運用の基礎」といったものから「提示の選定理由から商品情報（要約目論見書ベース）まで掲載された商品ガイド」、そして「口座管理費用や加入申込書の書き方等加入時の手続きなどが示された手続きガイド」といった複数の冊子がセットになっていることが多い。このテキストセットを渡したということで、運営管理機関としては加入検討者に伝えるべきことを知ることができる機会は提供されたということになり、加入時の情報提供責務は果たしたことになるわけである。さらに、何か不明な際に個別に問い合わせできるよう、コールセンター（金融機関によってはメール）を準備している。

情報のレベルやわかりやすさ等を除けば、手段として現実的かつ効率的な道具立てとなっていると考える。

#### <テキストセットの内容（例）>

- ・ 公的年金の概要
- ・ 個人型確定拠出年金の制度内容
- ・ 金融商品のしくみと特徴
- ・ 資産運用の基礎知識
- ・ 選定した商品について選定理由並びに要約目論見書ベースの概要と過去の実績  
（加入前に参照できるWEBページに掲載に送付しないケースもある）
- ・ 申し込み書類の記入方法等手続きと加入までのスケジュール
- ・ 申込手続き書類と返信用封筒

## ② 加入後

加入すると、開設された個人型確定拠出年金専用口座の「口座番号」「WEB やコールセンターを利用するためのパスワード」等の通知書面が、運用関連運営管理機関・記録関連運営管理機関から別々に届く。そして、WEB やコールセンターの利用方法や、そこでそれぞれ提供されるサービスの詳しい情報が「利用ガイド」というような冊子の形で初めて届けられ、加入前のテキストセットに「利用ガイド」は含まれていない。加入前にツールについて詳しい情報が提供されない理由は、加入前に送るテキストセットは加入検討段階の依頼者に送

付するものであるため、実際には申込しない人にも多数提供することになる。大手運用関連運営管理機関が加入者のために用意している加入者 WEB はそれぞれに相当な開発費用をかけて差別化をしており、契約した加入者にしかその情報は公開していないのが一般的である。非公開である背景には、加入者向け WEB は個人型確定拠出年金と企業型確定拠出年金で同じ仕様としているところがほとんどであり、加入者 WEB の良し悪しが企業型の受託競争における運営管理機関サービスの大事な比較項目のひとつであるということがある。

加入後、継続的に提供される情報としては、WEB によるもの・紙によるものに大別され、残高や取引履歴、運用商品の実績などについては両方で提供される。紙は年に 1 回程度、WEB は日々更新された鮮度の高い情報が 24 時間いつでも確認することができる。

WEB で提供されている情報は、テキストで既に提供している制度に関すること・商品の情報・資産配分（商品配分）を考えるためのシミュレーションなどのツール・よくある質問・運営管理機関からのお知らせ、などが一般的である。運用を行う機能としては、「掛金で購入する商品やその割合を変更する」ことや「残高として保有している商品の一部またはすべてを売って他の商品に切り替える」ことがあるので、その機能をサポートする情報も WEB 上である程度提供されている。そして、わからない場合は個別にコールセンターに問い合わせ、必要な情報を得られる体制となっている。

商品情報については、加入者 WEB に「交付目論見書」「月次レポート」等を載せていることが多い。しかしながら、加入前の人が見る WEB にこれらのレポートを掲載し加入者 WEB にはないケースや、いずれにも掲載がないケースや運用会社の該当ページへのリンクもない運営管理機関もあるようである。

自発的に WEB 等を見に行かない加入者にも継続的に情報提供されているのは「残高と取引履歴」である。現行の法律では年 1 回以上書面で報告することが義務付けられており、多くの運営管理機関でそれに同封する形で簡単な情報レターが届けられる。内容は商品の運用実績（過去 10 年）とマーケット情報に加え、短いコラムのような形で投資教育 4 項目のなかから毎回簡単な情報を載せているケースが多いようだ。商品の運用実績のグラフなどは、商品数がそれなりにあると情報レターの誌面の都合上圧縮され、報告の義務は果たしているものの見やすさへの配慮がなされているとは言い難い。

#### 4. 検討の進め方と研究会の位置づけ

本研究では、研究会を開催しながら、次の 3 つのステップで進めることとし、各方面における専門的知見を活かした研究となるようにした。

STEP 1 課題の洗い出しを行う。

STEP 2 課題とその解決のため加入検討者・加入者への調査を行う。

STEP 3 調査結果も踏まえ、いつ、何を、どのように伝えていくべきかについて議論する。

## Ⅱ．個人型確定拠出年金の教育・情報提供における課題

### （１）知識として知っておくべきことについての意見

初回の研究会では、個人型確定拠出年金は公的年金を補完する老後資金を準備する制度であるから、そのベースとなるべき「公的年金に関する正しい理解」が４項目の中でもっとも必要であるにもかかわらず不足しているのではないかと、との指摘が多く出された。

#### 【投資教育ガイドラインの４項目】

- １．年金制度－１ 公的年金  
－２ 個人型確定拠出年金について
- ２．金融商品（投資信託）の仕組み
- ３．資産運用の基礎知識
- ４．老後を見据えたライフプラン・資産形成

- 公的年金が「いつから」「どれくらいの金額」支給がされるのか、「終身である」といったことが理解されないと、自ら備えるべき老後資金の目安を理解することもできない。マスコミや金融機関等での取り上げ方は不安や不信を煽り立てる傾向が強く、「あてにならない」「もらえない」というイメージが相当浸透してしまっているのではないかと。そして、そのことが国民年金保険料を納めない１号被保険者を生み出してしまっているのではないかと。そもそも厚生年金のない１号被保険者こそ、老後破産を防ぐため、国民年金保険料を納め、個人型確定拠出年金を利用し、効率よく長生きリスクに備えるべきところなのだが、利用率が低いことの一因となっているのではないかと。
- 個人型確定拠出年金についても、税の優遇措置である掛け金が全額所得控除となるメリットは加入時に理解されていると思われるが、掛け金額の変更や運用商品を切り替えるといったライフプランに応じた変更ができる点は知られていないのではないかと。一方、「60歳まではおろせない」という点は十分に理解されていないと将来トラブルになるため、その徹底が不可欠である。
- 資産運用、特に「投資」「投資信託」について学ぶには、購入・保有といった経験が理解する上で不可欠であること、そして、自らの残高の履歴が手軽に視覚的に見ることができると株式市場や為替・金利といったマーケットの動きと自らの資産がどう係るのかを直感的に理解できるので効果的ではないかと。
- 投資教育の効果を図る意味では、加入者の動向を資産クラス別の残高ではなく、掛け金ベースの資産配分状況で集計された統計データが必要ではないかと。

## (2) 費用についての意見

- 教育や情報提供に対するコストを誰が負担するのかという点では、運営管理機関ばかりではなく、受益者である加入者本人が負担するということも視野に入れるべきではないか。
- 加えて、制度運営主体である国民年金基金連合会に支払っている掛金収納手数料（月 103 円）に上乗せする形で費用徴収し、ベースとなる教育は国民年金基金連合会が担うべきではないのか。
- また、社会保障教育・年金教育の部分では、運営管理機関がすべて行うのではなく、すでに実施している日本年金機構や金融広報中央委員会、その他各業界団体がそれぞれ行っている金融教育において担うことも可能なので、各団体が連携することで費用面でも効果の面でも効率的な実施になるのではないか。

## (3) 投資信託についての意見

- 投資信託の商品性や運用状況を確認しやすい状況とは言えない。加入前のページでは商品の詳細情報を公募の投資信託同様に情報公開に力を入れて要約目論見書や運用報告書をリンクさせているにもかかわらず、加入後利用する加入者画面にはなかったり、加入後のページにしか詳細情報がないケースもある。
- 比較という点では、公募の投資信託はこの 10 年で目論見書における用語や説明項目順序の統一がなされ、商品の比較を容易に行えるようになった。しかし、確定拠出年金の投資信託においては「運用管理費用」と「信託報酬」、「お申込手数料」と「購入時手数料」、「繰り上げ償還」と「償還条項」など、同じ意味の違う単語を使って説明しているため専門家でない人にとっては分かりにくい。
- 運用実績についても、グラフ化してリターンだけでなくリスクも視覚的にわかるようなものから、単に過去のリターンの月次の数字を並べただけのものまであり、比較できない。
- 運用実績については、運用会社が運用状況を報告するため作成している「運用報告書」について、個人の資産残高等のように書面で届くこともなく、メールでの案内もないのでその存在さえ知られていない状況になっている。
- 現在は確定拠出の商品が公募でも買える商品が増えているだけに、情報開示について、できれば公募投信と同じ用語等の統一基準が適用されると個人にとっても混乱がなく望ましいが、まずは運用会社の開示している資料を一定のルールでリンクさせ、一定水準以上の情報提供はした方がいいのではないか。

- 加えて、同じ商品を買うのであれば「税制メリットのある個人型確定拠出年金を利用する」という選択肢を提示することも個人の資産形成において大切なのではないかな。そのためには、公募商品の目論見書に確定拠出年金兼用である旨を表記してもいいのではないかな。
- 運用商品の残高の一部を売却しようとする場合に口数指定で行うしくみとなっているが、投資信託になじみのない人にとっては非常に難しい。売却指示を行う WEB ページには評価額（金額）と口数がつながるような情報提供が望まれる
- 確定拠出年金の投資信託全体の動向を把握できるような公表データが存在しない。  
公募投資信託は、投資信託協会が年に数回定期的に、資産クラス別にどれだけの残高や本数があるのかといった全体像だけでなく、問題になっている毎月分配型の比率といったことも推移を含めて公表している。基礎データとして合った方がいいのではないかな。

#### （４）トラブル時の申入れ先についての意見

- 確定拠出年金の運営管理機関サービスは営業職員の兼業が禁止されていることもあり、加入後は対面での説明・サポートがない金融機関と取引を行うことになる。  
確定拠出年金で初めて投資信託を購入するという方、対面での説明・サポートがほとんどない金融機関との取引が初めてという方も多いため、運営管理機関である金融機関との間でトラブルが起きた場合のことも想定しておくべきではないかな。
- トラブルへの対応をめぐって加入者が金融機関とのやり取りの中で泣き寝入りすることのないよう、申入れ先を告知しておくべきではないかな。  
申入れ先は消費生活センターなのか、国民年金基金連合会のイデコダイヤルにその機能があるのか、不明である。



### Ⅲ. 加入検討者・加入者への調査結果

#### 調査目的

加入検討者・加入者が4つのガイドライン事項についてどの程度理解・意識しているか確認するとともに、情報提供手段等、継続教育の方法につながる糸口を見つける。

#### 調査方法：インターネット

特定非営利活動法人確定拠出年金教育協会が運営する個人型確定拠出年金情報提供サイト「iDeCo ナビ」にアンケートを掲載した。

その他いくつかの懸賞サイトにもこの調査の掲載を行い、個人型確定拠出年金に関心が高くない層からも回答を得た。

#### 設問内容

| ＜投資教育ガイドラインの4項目＞           | ＜該当設問＞ | ＜結果掲載＞       |
|----------------------------|--------|--------------|
| 1-1. 公的年金のしくみ              | Q. 6   | P18、29-31、37 |
| 1-2. 個人型確定拠出年金の制度理解        | Q. 3   | P17、23-24、36 |
| 2. 金融商品（投資信託）の仕組み          | Q. 8   | P19、34-35、37 |
| 3. 資産運用の基礎知識               | Q. 8   | P19、34-35、37 |
| 4. 老後を見据えたライフプラン・資産形成      | Q. 5   | P18、25-29、37 |
| ＜情報の提供のアプローチ＞              |        |              |
| 1. 個人型確定拠出年金を知ったきっかけ       | Q. 1   | P16、20、36    |
| 2. 個人型確定拠出年金を検討しようと思ったきっかけ | Q. 2   | P16、21-22、36 |
| 3. お金の相談相手                 | Q. 4   | P17、24-25、36 |
| 4. 資産運用について学ぶ手段            | Q. 7   | P19、32-33、37 |

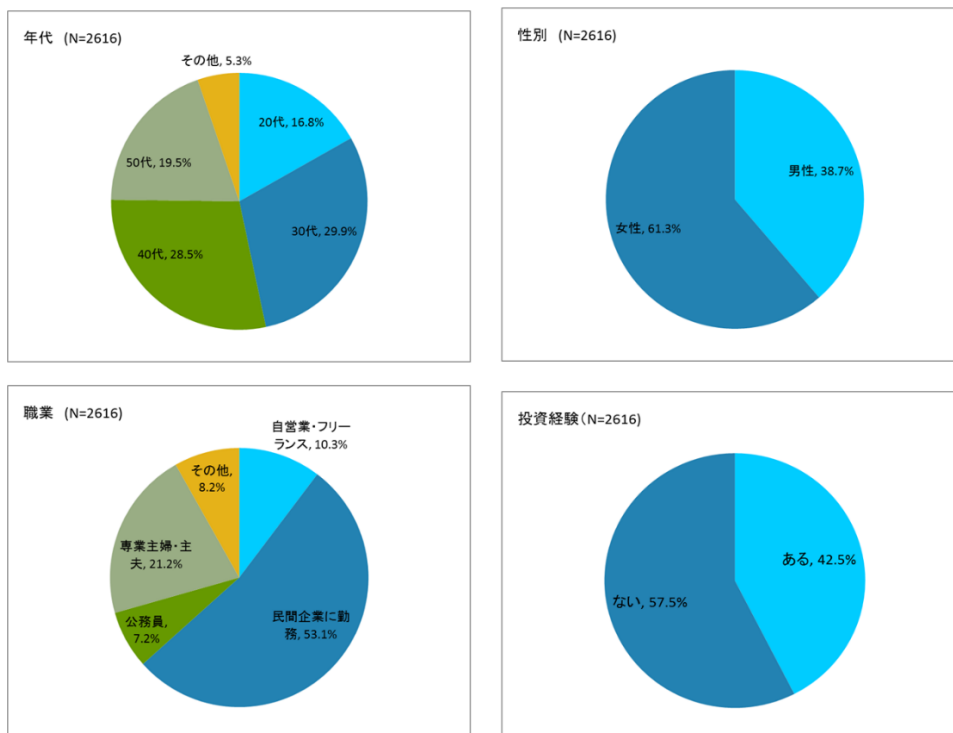
調査期間：平成29年7月1日～8月10日

有効回答数：2,616票

調査主体：特定非営利活動法人確定拠出年金教育協会

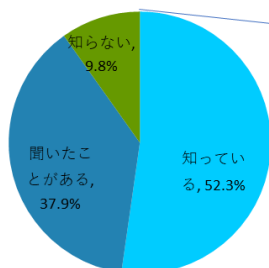
集計分析：特定非営利活動法人確定拠出年金教育協会

## ■回答者2616名の属性

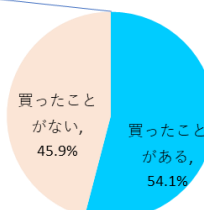


## ■回答者2616名の属性

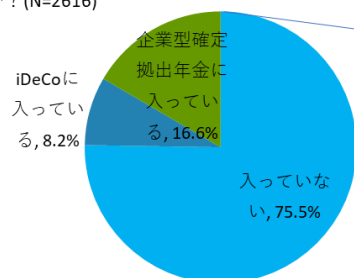
「投資信託」は知っていますか？  
(N=2616)



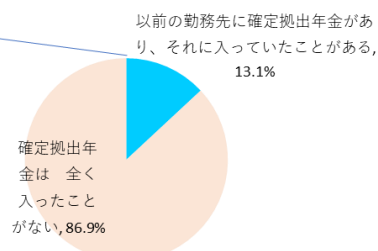
「投資信託」を知っていると回答した方に伺います。  
「投資信託」を買ったことがありますか？  
(N=1367)



あなたは現在、確定拠出年金に入っていますか？ (N=2616)



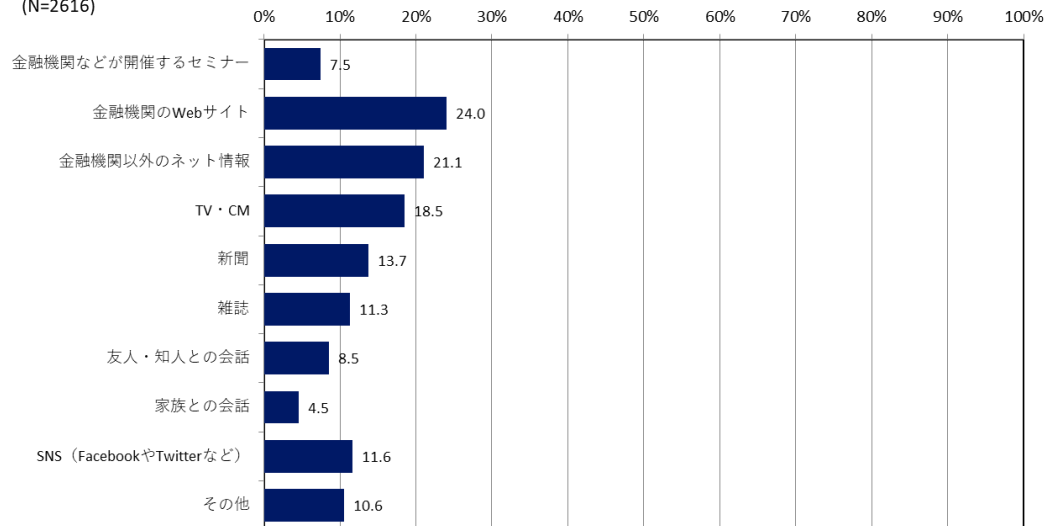
「入っていない」と回答した方に伺います。  
過去に確定拠出年金に入っていましたか？  
(N=1974)



## Q1. iDeCoを知ったきっかけ（MA）

【Q1】iDeCoについてどこで知りましたか？（お答えはいくつでも）

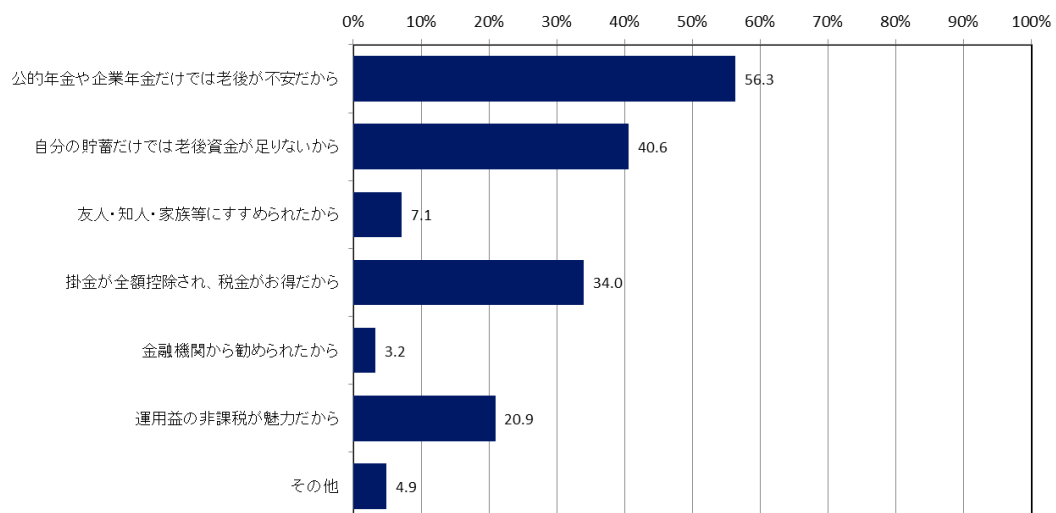
(N=2616)



## Q2. iDeCoを検討しようと思ったきっかけ（MA）

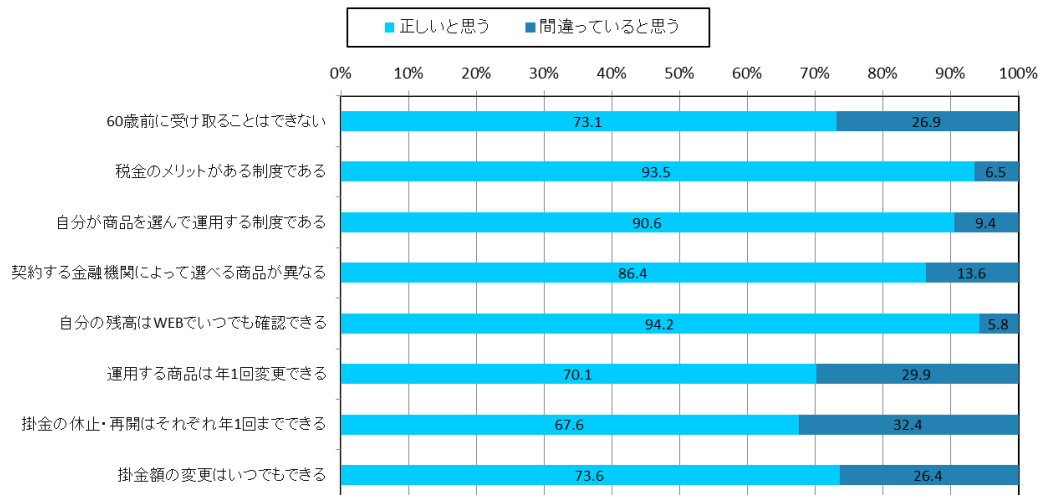
【Q2】iDeCoを検討しようと思ったきっかけにあてはまるものをお選びください。（お答えはいくつでも）

(N=2616)



### Q3. iDeCoの制度に関する正しい理解

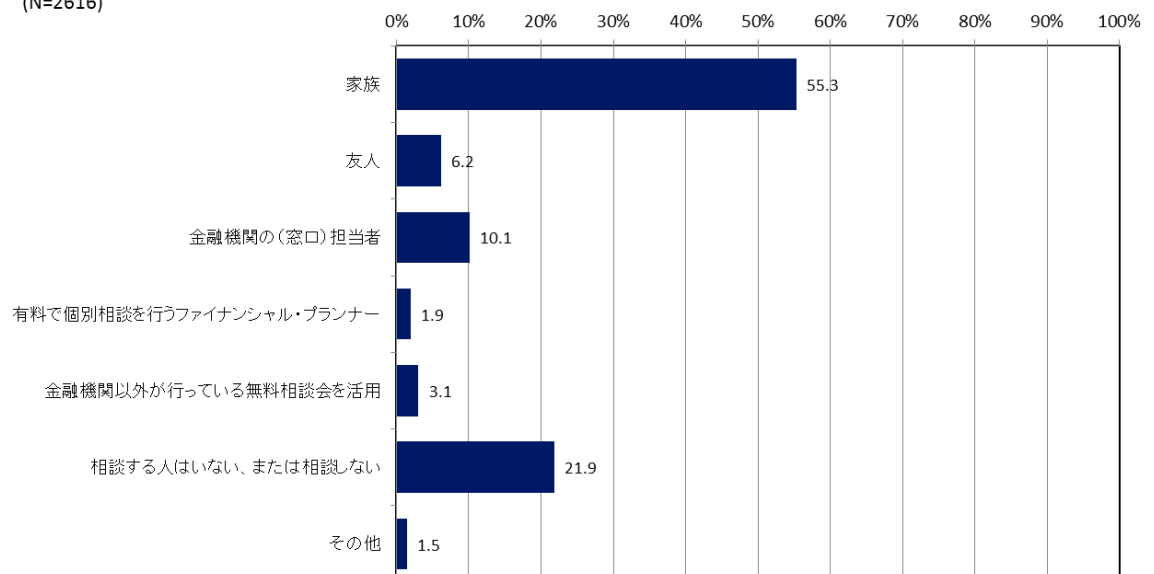
【Q3】iDeCoについて記載した下記項目それぞれについて、正しいと思うか、間違っていると思うかをお答えください。



※下から3問は「間違っている」が正解である。

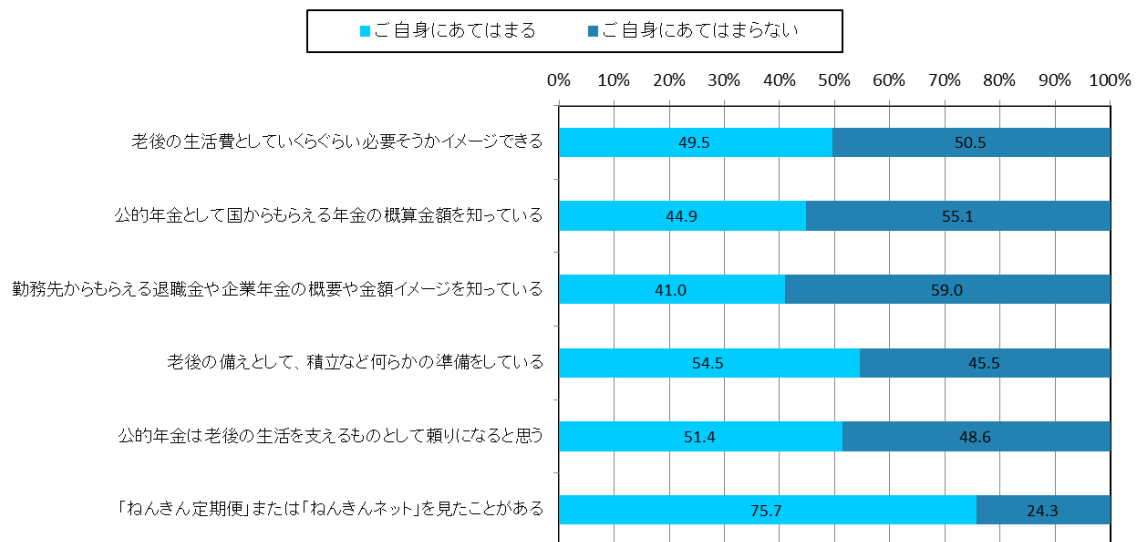
### Q4. お金にまつわることの相談相手(SA)

【Q4】お金にまつわることを相談する相手は主にどなたですか？  
(N=2616)



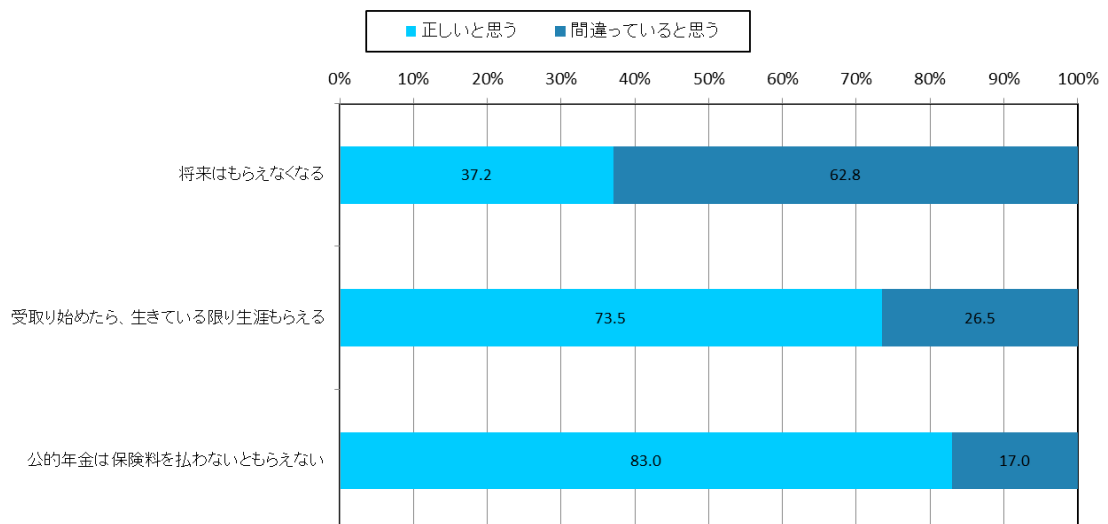
## Q5.「老後にまつわるお金」の認識

【Q5】「老後のお金」について記載した下記項目それぞれについて、ご自身にあてはまるか、またはあてはまらないかをお答えください。



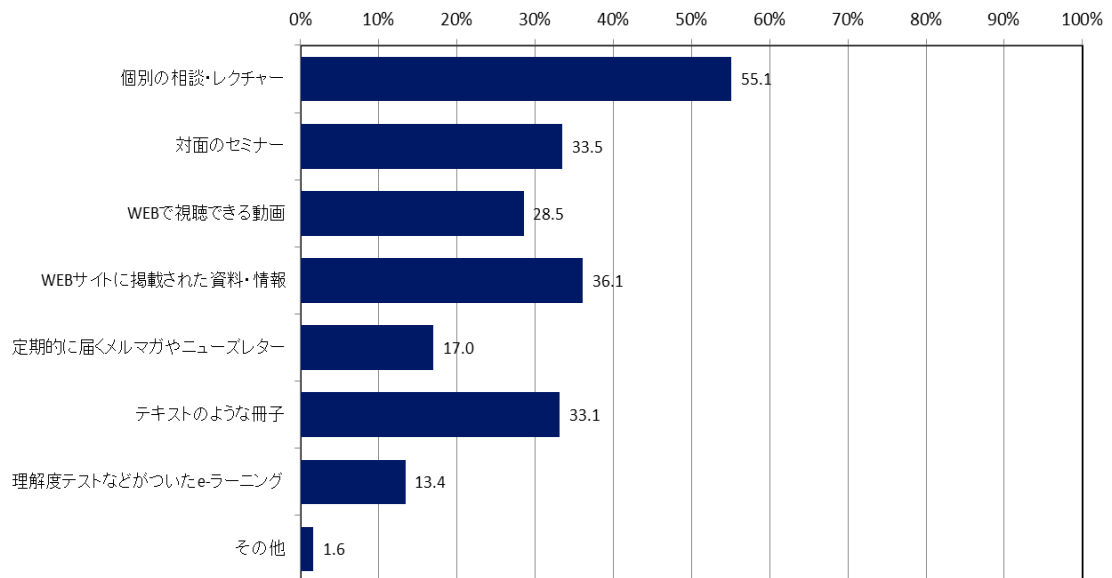
## Q6. 公的年金の正しい理解

【Q6】公的年金について記載した下記項目それぞれについて、正しいと思うか、間違っていると思うかをお答えください。



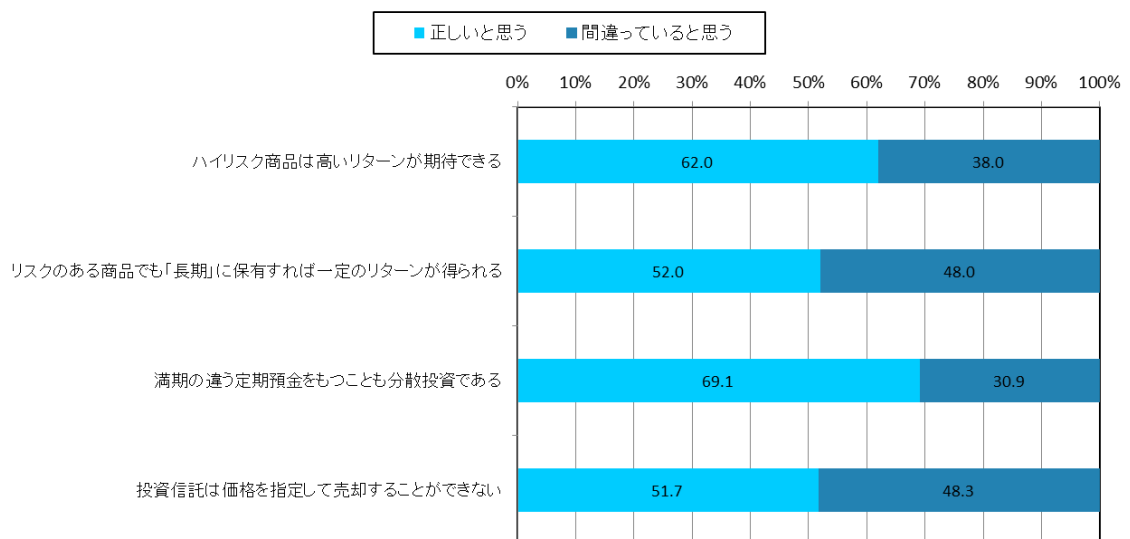
## Q7. 資産運用について学ぶ手段 -お金についての相談相手

【Q7】資産運用について学ぶ手段として好ましいと思う方法をお選びください。  
(N=2616)



## Q8. 資産運用の基礎知識 -年代・性別

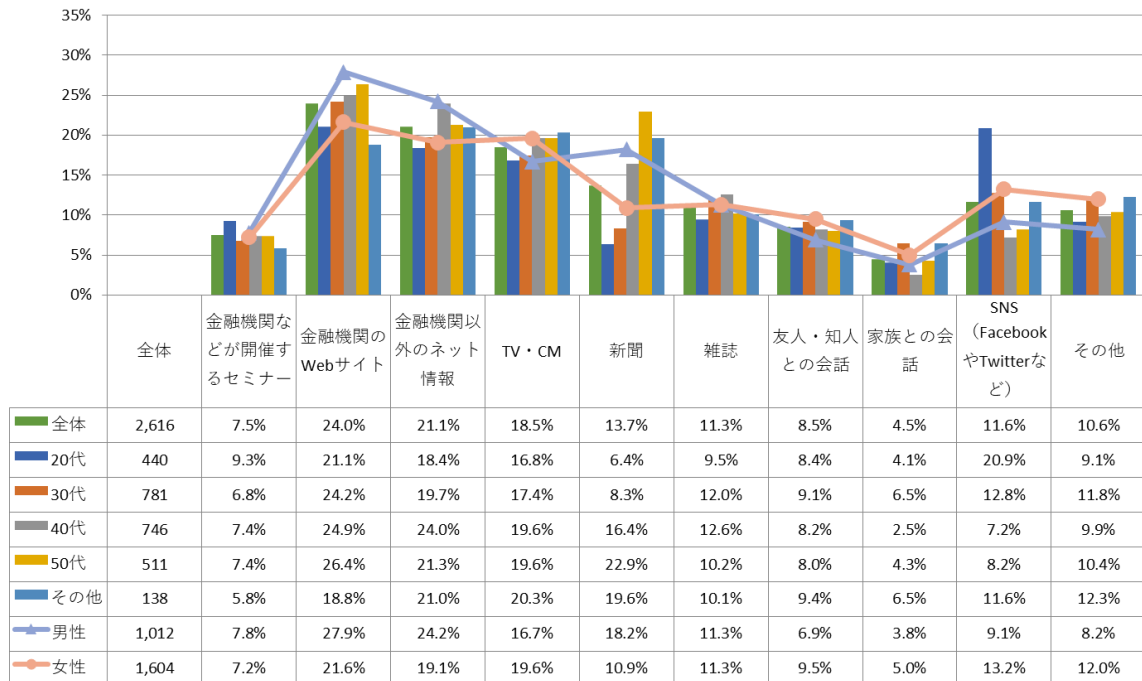
【Q8】資産運用について記載した下記項目それぞれについて、正しいと思うか、間違っていると思うかを教えてください。



※上の設問3つは「間違っていると思う」と一番下の設問は「正しいと思う」を正解として取扱う

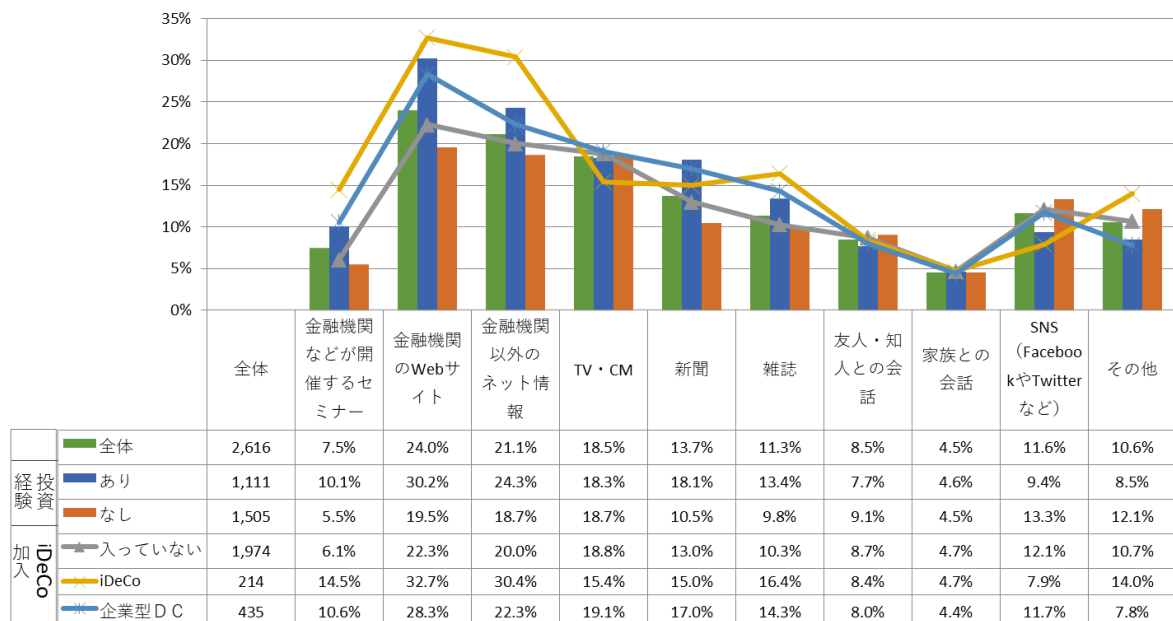
## Q1. iDeCoを知ったきっかけ(MA) - 年代・性別

ウェブ調査であることもあり、金融機関等のウェブサイトが一番多い。  
男性は新聞(18.2%)女性はTV(19.6%)、20代ではSNS(20.9%) 50代では新聞(22.9%)が多い。



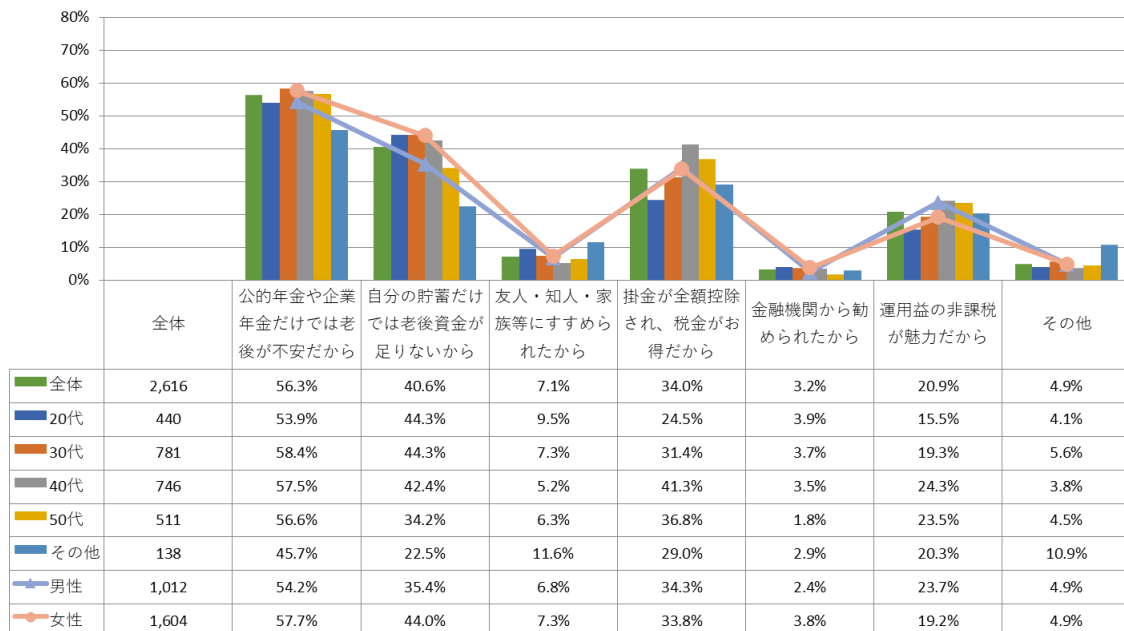
## Q1. iDeCoを知ったきっかけ(MA) - 投資経験・iDeCo加入有無

金融機関のWEBサイトが24%と最も多い。「投資経験あり」はどの媒体も比率が高めであり、広く金融に関する情報収集をしていることが伺える。調査時点での「iDeCo加入者」は金融機関以外のネット情報、雑誌や金融機関開催のセミナーの比率が高い。



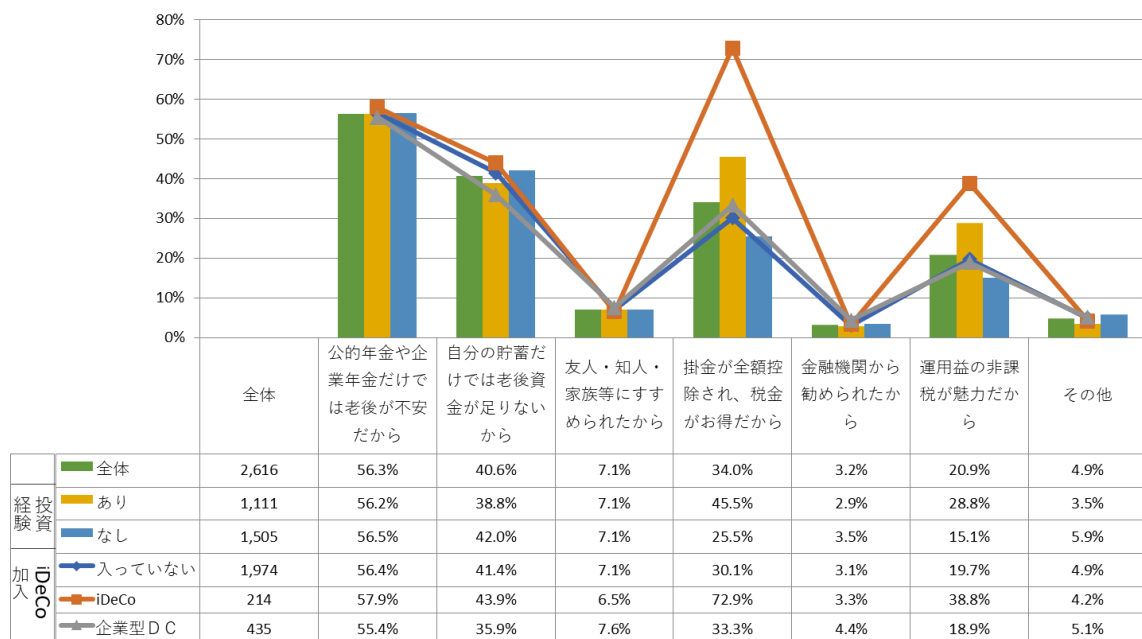
## Q2. iDeCoを検討しようと思ったきっかけ（MA）－年代・性別

「公的年金や企業年金だけでは老後が不安だから」が年代を問わず半数を超え、最も多い。「自分の貯蓄だけでは老後資金が足りないから」は50代では低く、「掛金の全額所得控され、税金がお得だから」は40代・50代で高い傾向にある。



## Q2. iDeCoを検討しようと思ったきっかけ（MA）－投資経験・iDeCo加入の有無

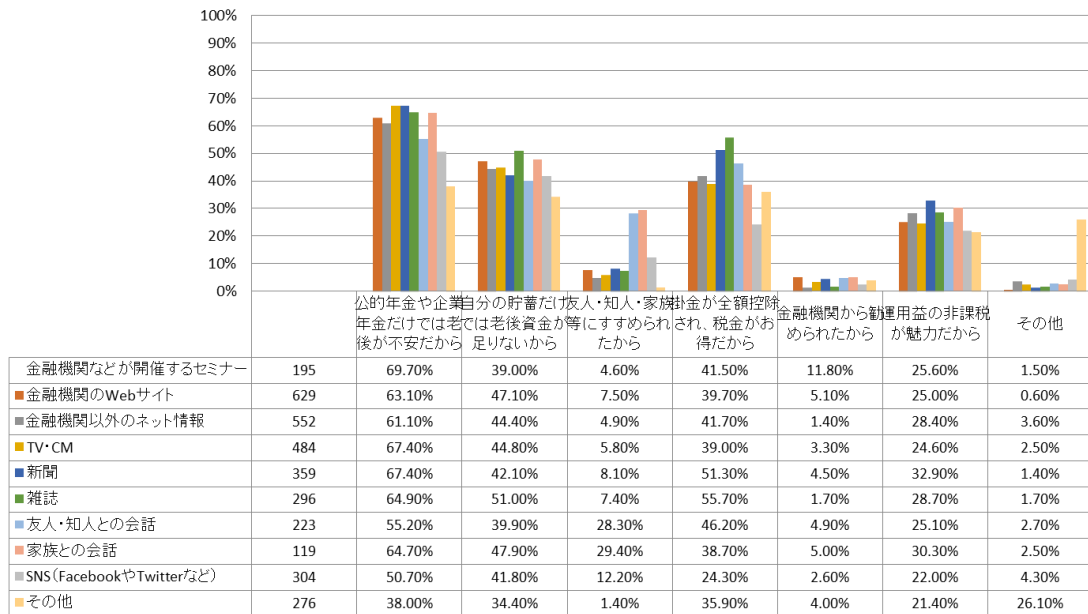
iDeCo加入者は、掛金の全額控除や運用益非課税といった税メリットの認知が非常に高い。税メリットの認知が加入という行動に結びついているように推測される。





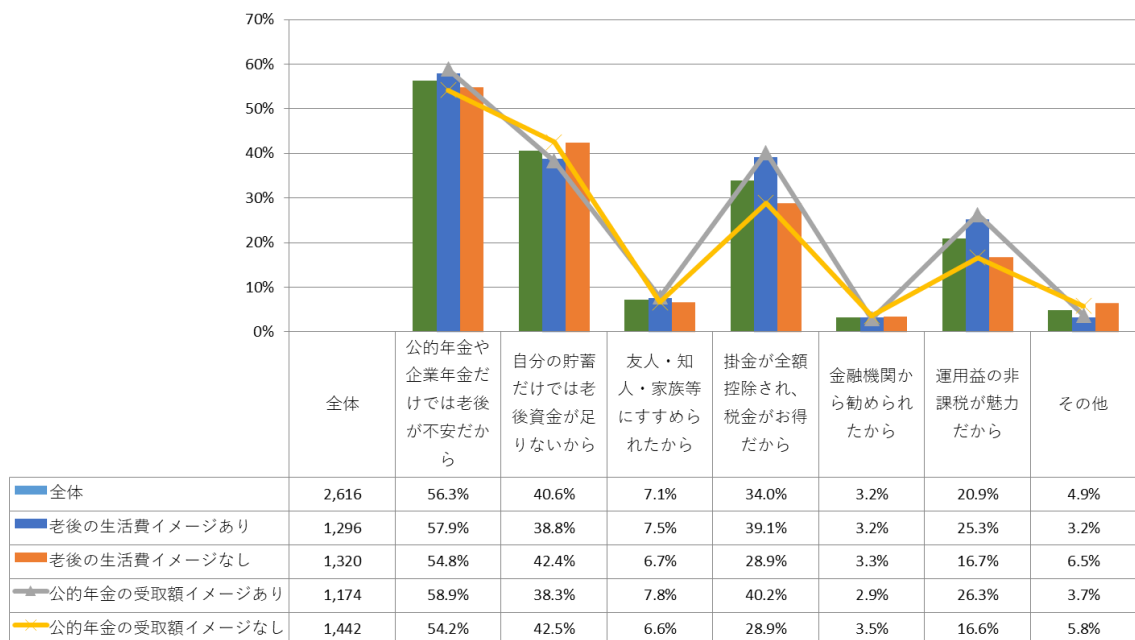
## Q2. iDeCoを検討しようと思ったきっかけ（MA） - iDeCoを知ったきっかけ

「公的年金だけでは不安だから」がiDeCoを知ったきっかけに関わらず高いが、『掛金の全額控除」や「運用益非課税」といった税メリットについては雑誌や新聞をきっかけとする人の比率が高い。



## Q2. iDeCoを検討しようと思ったきっかけ（MA） - 老後のお金に対するイメージの有無

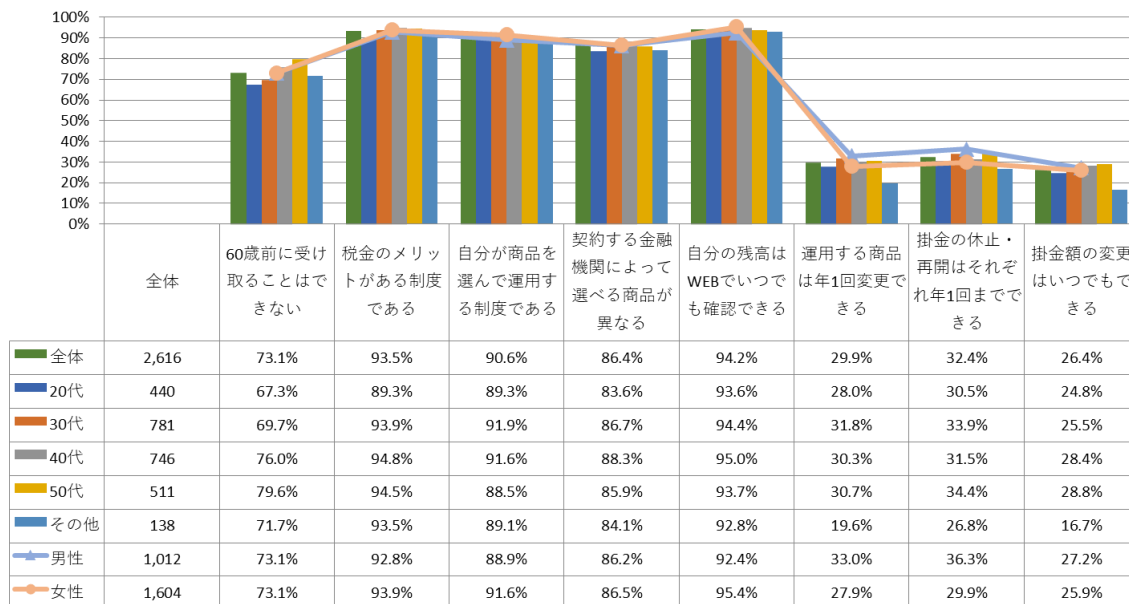
「老後の生活費」「公的年金の受取額」のイメージがある方が、掛金の全額控除や運用益非課税といった税メリットの認識が高く、イメージがない方が「自分の貯蓄だけでは老後資金が足りないから」を理由にiDeCoを比率がやや高い。



### Q3. iDeCoの制度に関する正しい理解 -年代・性別

「60歳前に受け取ることはできない」という点は73.1%の理解に留まり、「商品変更」や「休止・再開」・「掛金額の変更」といった点の認知はまだ低く、これらの点は加入の際には十分に理解してもらう必要がある。。

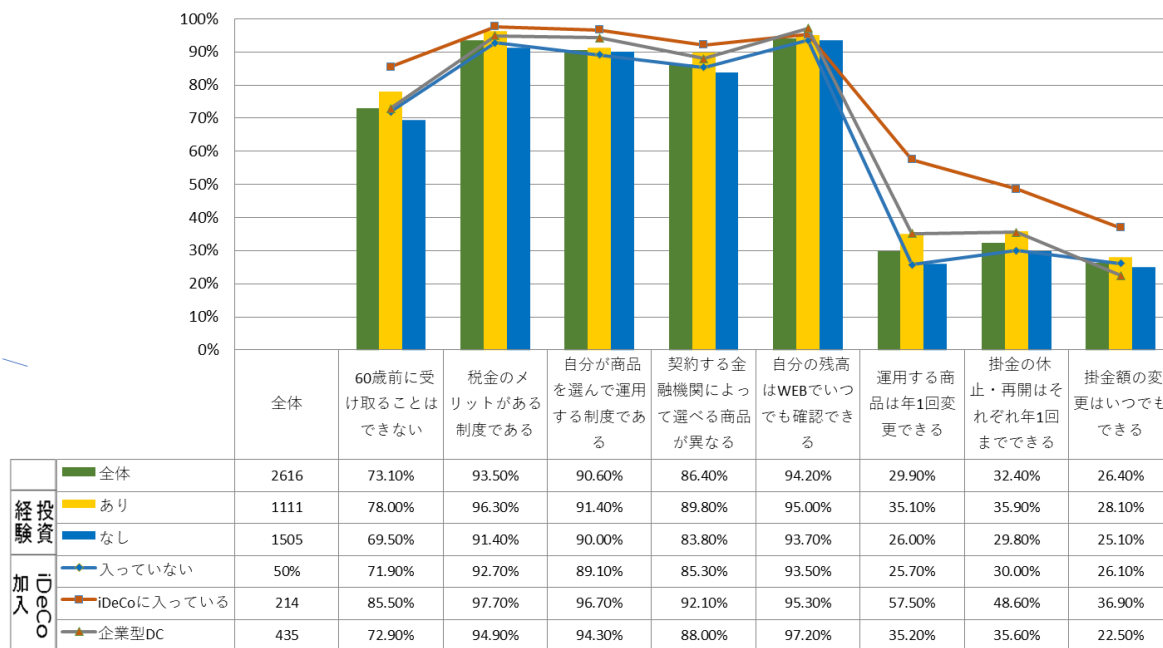
※右の3問は「間違っている」が正解のため、「間違っていると思う」を選択した人を正答として集計している。



### Q3. iDeCoの制度に関する正しい理解 -投資経験・iDeCoの加入有無

iDeCo加入者の理解は全般に高い。しかし、60歳前に受け取れないことについての理解は85.5%に留まっており、運用商品や掛金額変更についても約半数は理解されていない。

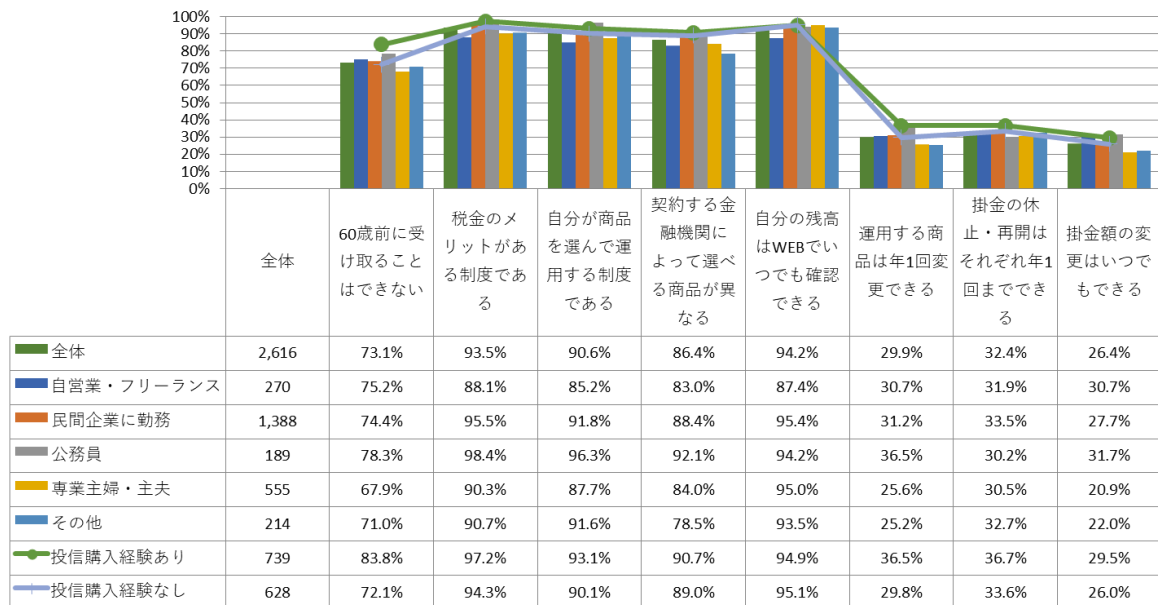
※右の3問は「間違っている」が正解のため、「間違っていると思う」を選択した人を正答として集計している。



### Q3. iDeCoの制度に関する正しい理解 -職業・投資信託購入経験の有無性別

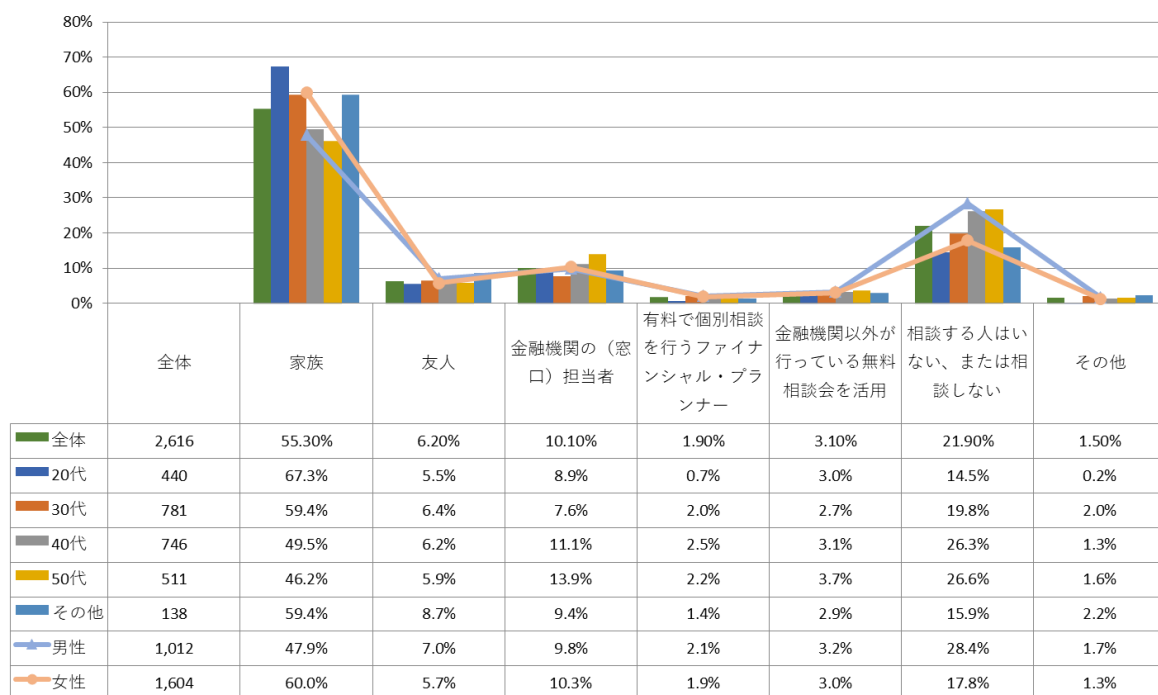
職業や投資信託の購入経験による差はあまりみられないが、「60歳前に受け取ることはいできない。」という点だけは投資信託購入経験者の理解が高かった

※右の3問は「間違っている」が正解のため、「間違っていると思う」を選択した人を正答として集計している。



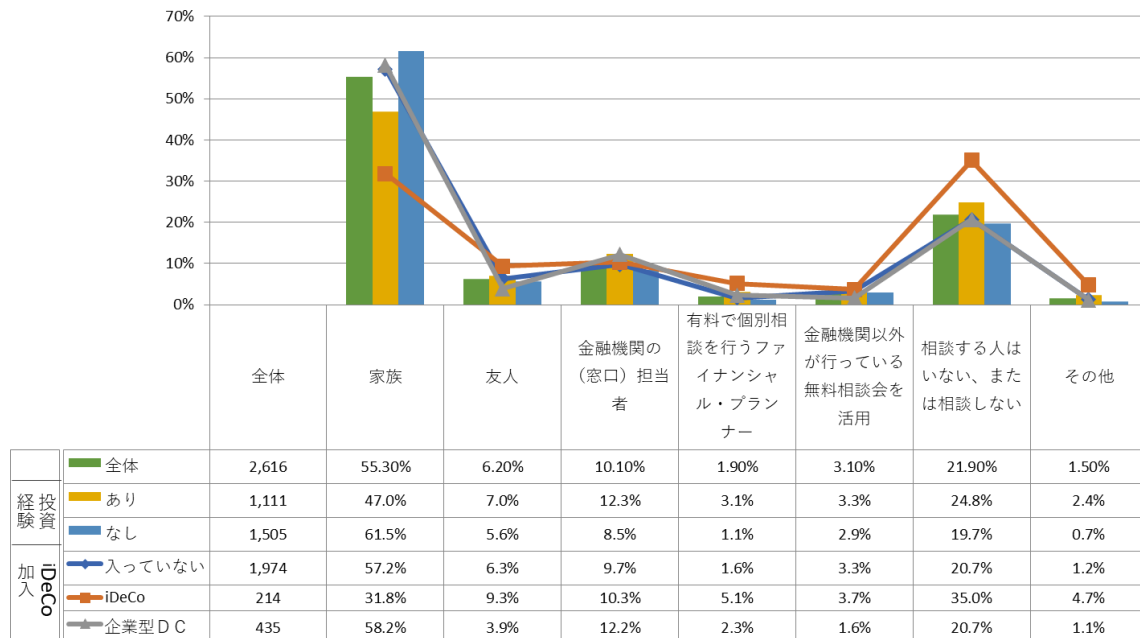
### Q4. お金にまつわることの相談相手(SA) -年代・性別

家族が圧倒的に多いが、40代・50代、男性は25%程度が「相談する人はいない」または「相談しない」と回答している。それなりの資産を管理することが求められる年代で適切な相談相手がいなことは課題と言える。



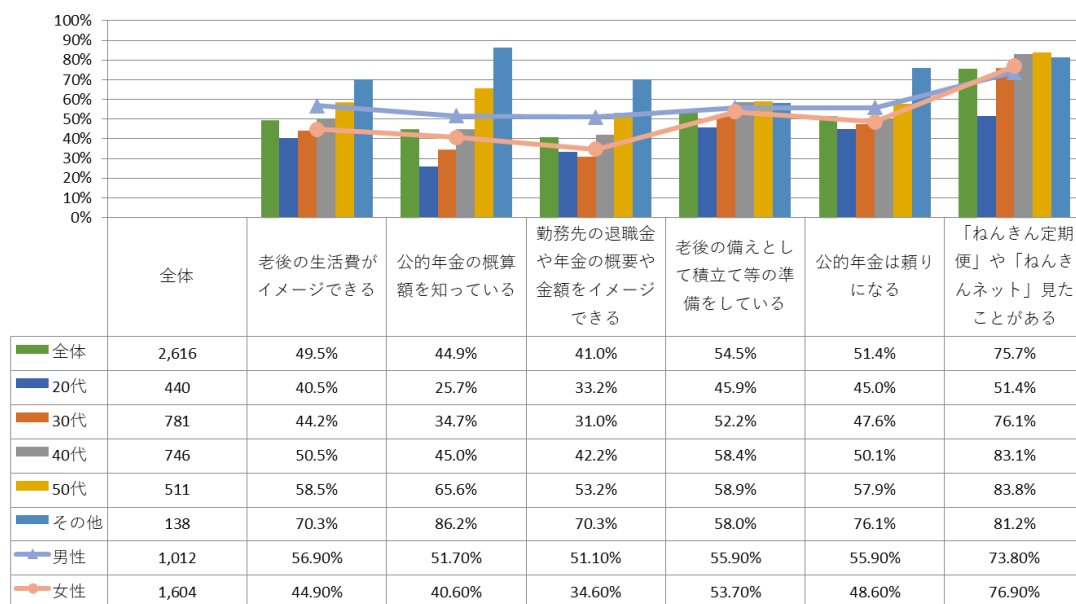
#### Q4. お金にまつわることの相談相手(SA) - 投資経験・iDeCo加入の有無

「相談しない」が「投資経験あり」24.8%と高めで「iDeCo加入者」は35%と非常に高く、「家族」と回答した比率が低い。これは現在「iDeCo」に加入している人が、誰にも相談せず、自分で情報収集し、それを判断して加入することができる人に限られているのではないだろうか。「有料で個別相談するFP」は非常に低いが、iDeCo加入者はやや高めの傾向がある。



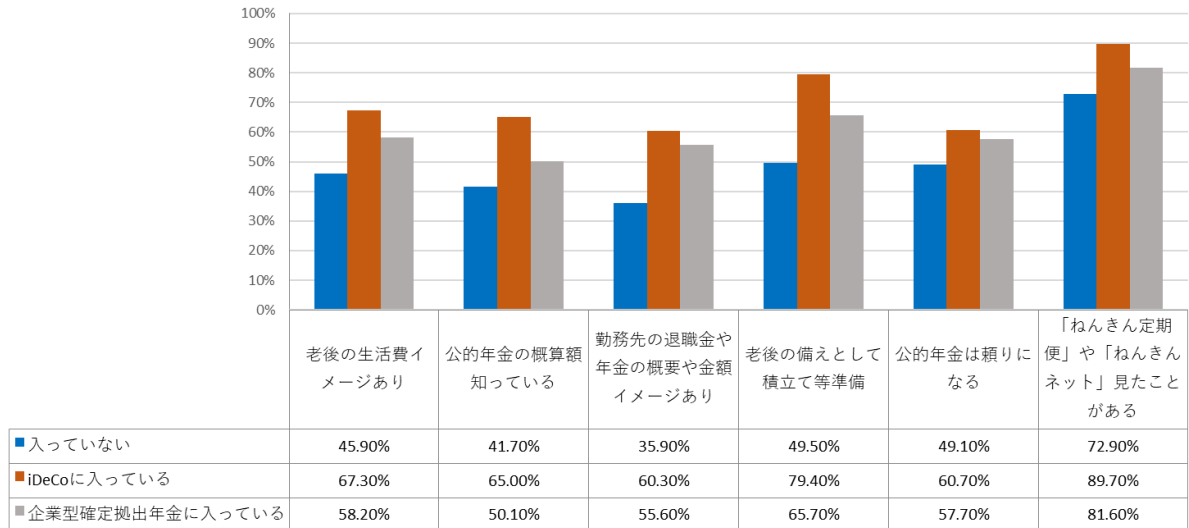
#### Q5. 「老後にまつわるお金」の認識 - 年代・性別

全体に女性の方が老後のお金について具体的なイメージできていない傾向がある。「ねんきん定期便」を見たことがあるとの回答が20代を除けば80%近くと非常に高いが「公的年金の概算額」はねんきん定期便に概算額の記載がある50代でも65.6%に留まっている。概算額の記載のない30代・40代では20%以上低い結果となっている。一方、勤務先の退職金については50代でようやく53.2%と半数を上回る水準である。



## Q5.「老後にまつわるお金」の認識 -iDeCo加入の有無

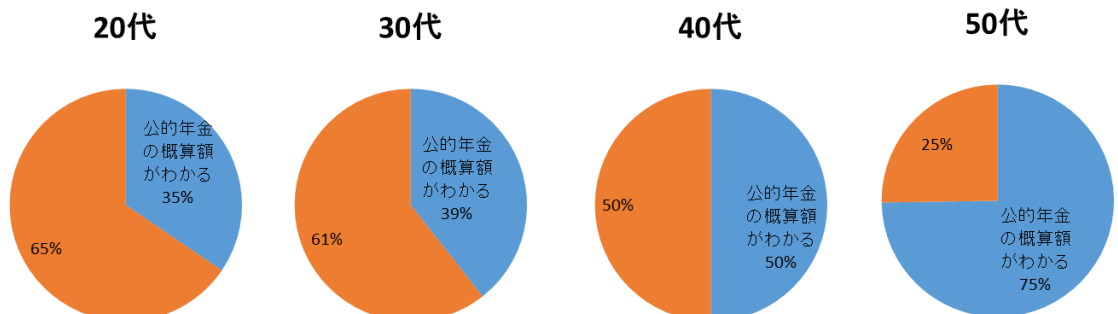
iDeCo加入者は「老後にまつわるお金」の認識がすべての項目において高い。



## Q5.「老後にまつわるお金」の認識 -ねんきん定期便と公的年金概算額の把握

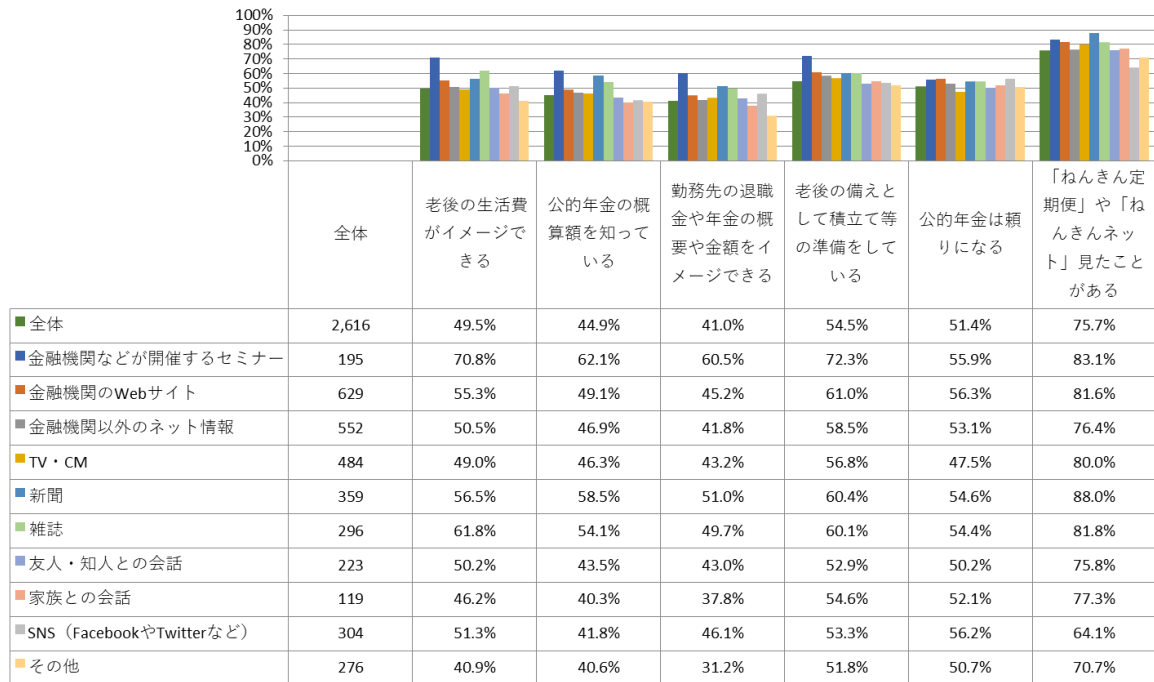
それぞれの年代で「ねんきん定期便」等を見ている比率、見ている人の中での公的年金概算額の把握を見てみると、30代・40代でも見ている比率は約8割であるが、公的年金の概算額の把握には至っていない。

| 全体                          | 20代  |        | 30代  |        | 40代  |        | 50代  |        | その他  |        |
|-----------------------------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|
| 2616人                       | 440人 |        | 781人 |        | 746人 |        | 511人 |        | 138人 |        |
| 「ねんきん定期便」や「ねんきんネット」を見たことがある | 226人 | 51.36% | 594人 | 76.06% | 620人 | 83.11% | 428人 | 83.76% | 112人 | 81.16% |
| 公的年金の概算額がわかる                | 78人  | 34.51% | 234人 | 39.39% | 310人 | 50.00% | 320人 | 74.77% | 104人 | 92.86% |



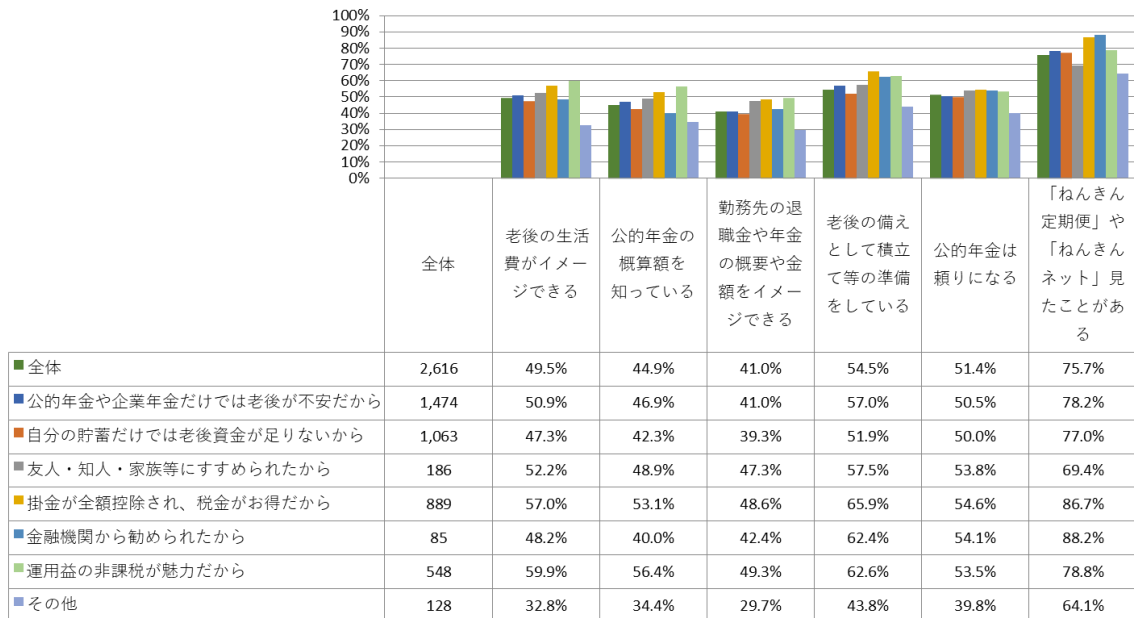
## Q5.「老後にまつわるお金」の認識 -iDeCoを知ったきっかけ

「金融機関の開催するセミナー」でiDeCoを知った人は「イメージできている」の比率が高い。（本当にわかっているのか、わかった気になっているかは疑問）「新聞」や「雑誌」でiDeCoを知った人も高めである。



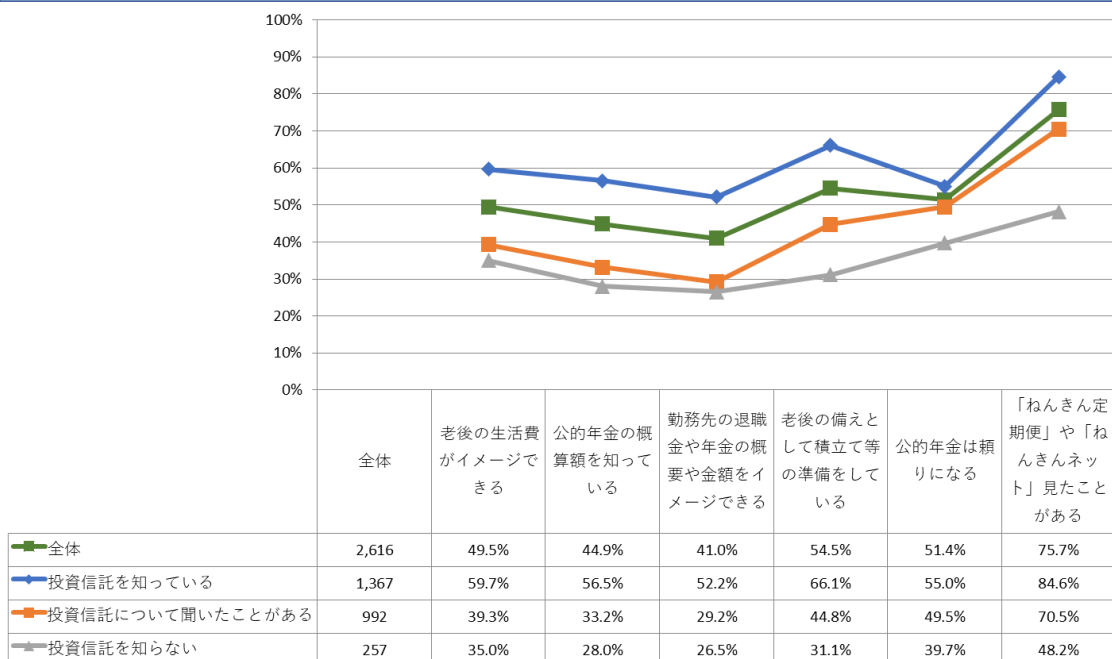
## Q5.「老後にまつわるお金」の認識 -iDeCoを検討したきっかけ

iDeCoを検討したきっかけが「公的年金・企業年金だけでは不安」「自分の貯蓄だけだと足りない」と回答された人も「イメージ」できている比率が特に高くはなく、不安なまま放置していることが推測される。「ねんきん定期便」は税メリットを認識している人と金融機関に勧められた人が見ている比率が高い。



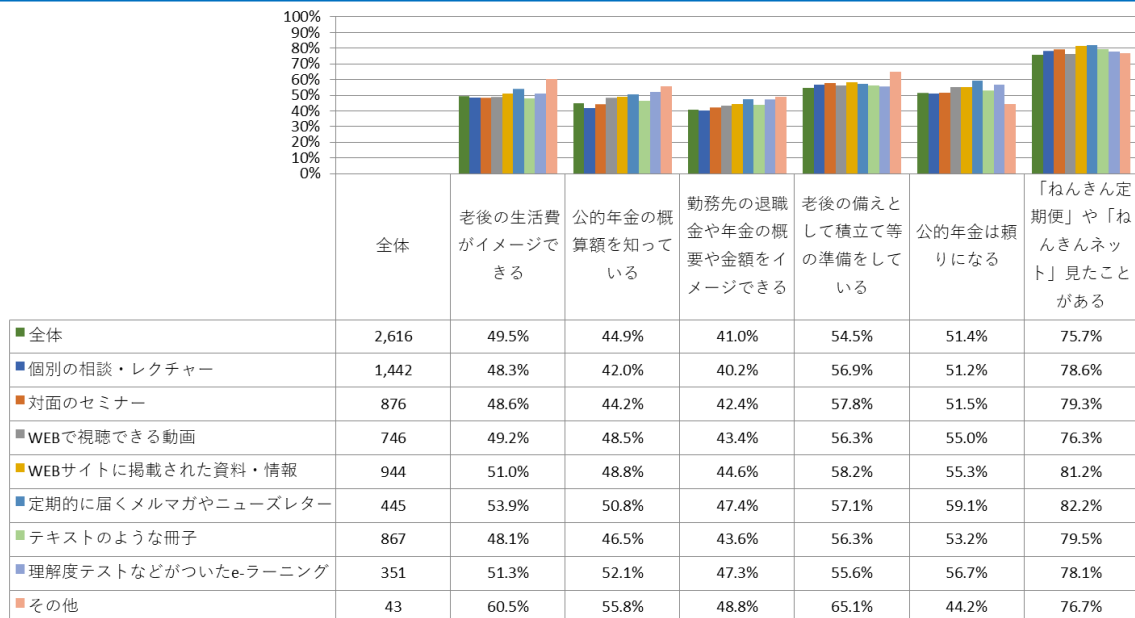
## Q5.「老後にまつわるお金」の認識 -投資信託の認知

「投資信託を知っている」人は老後のお金に関する項目すべてにおいてイメージできている比率が高く、「投資信託を知らない」はすべての項目について低く、老後の備え、公的年金の理解が非常に低い。



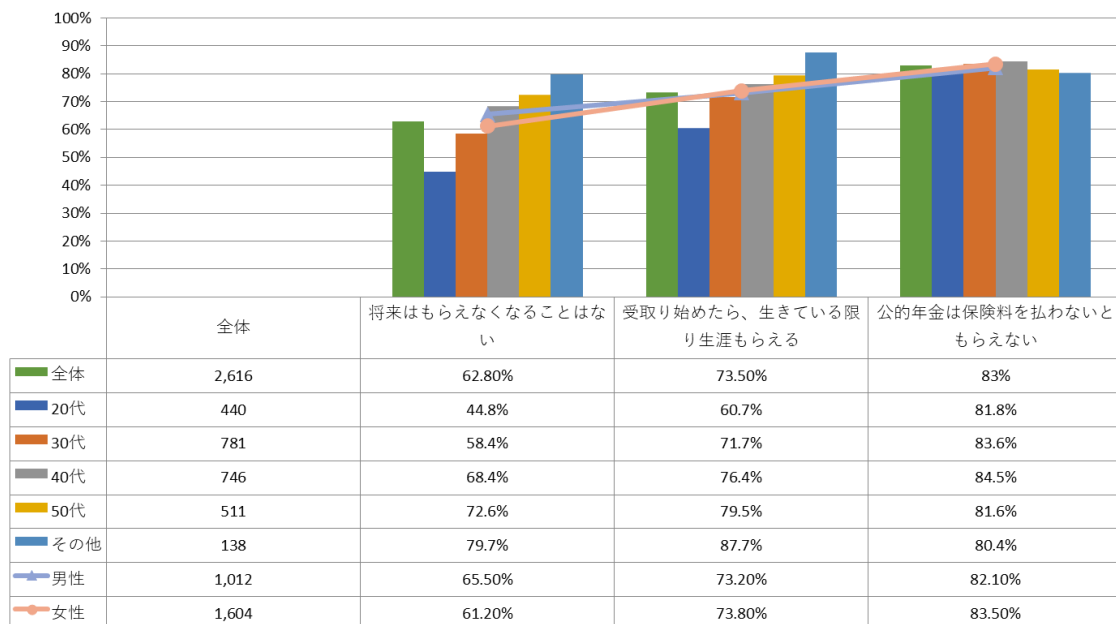
## Q5.「老後にまつわるお金」の認識 -資産運用を学びたい手段

資産運用について学ぶ手段として「個別の相談」「対面セミナー」を希望する人は「ねんきん定期便」や「ねんきんネット」見たことがある」にもかかわらず、「公的年金の概算額をイメージできている」比率が極めて低く、「公的年金は頼りになる」という比率も低い。



## Q6. 公的年金の正しい理解 -年代・性別

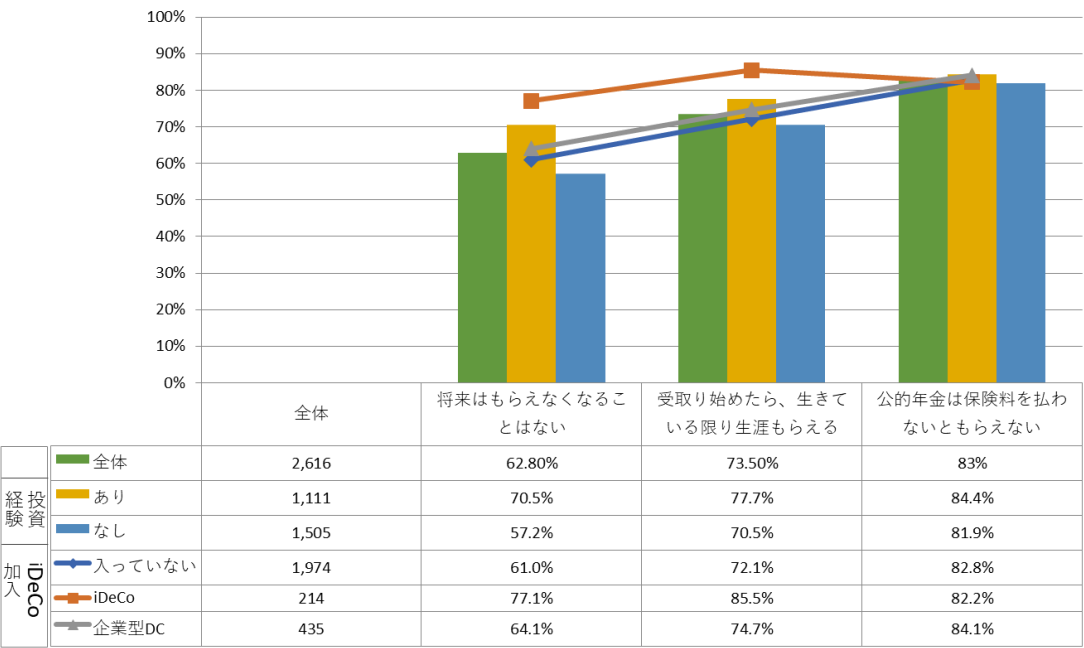
世代が若くなるごとに、公的年金への信頼・理解は低くなる傾向がある。しかし、公的年金が保険料を払って給付を受けるという仕組みであることは年代に関わらず8割以上の方に理解されている。





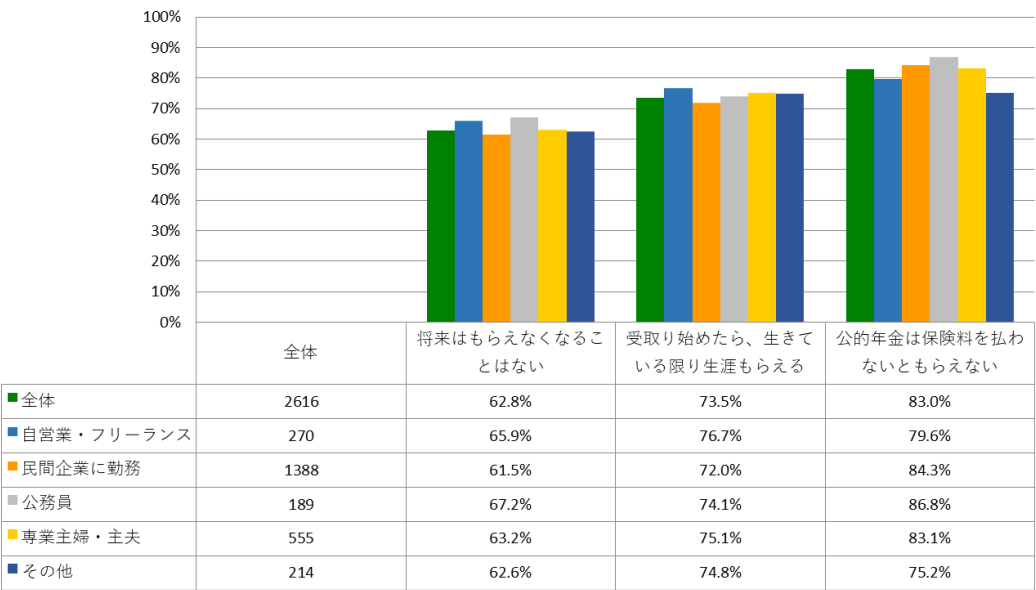
## Q6. 公的年金の正しい理解 -投資経験・iDeCo加入の有無

「投資経験があり」、「iDeCoに加入している人」は公的年金について正しく理解している比率が高い。サラリーマンの6人にひとりまで普及している「企業型DC加入者の」の理解は高くなく、公的年金の不安・不信の解消に至っていない。



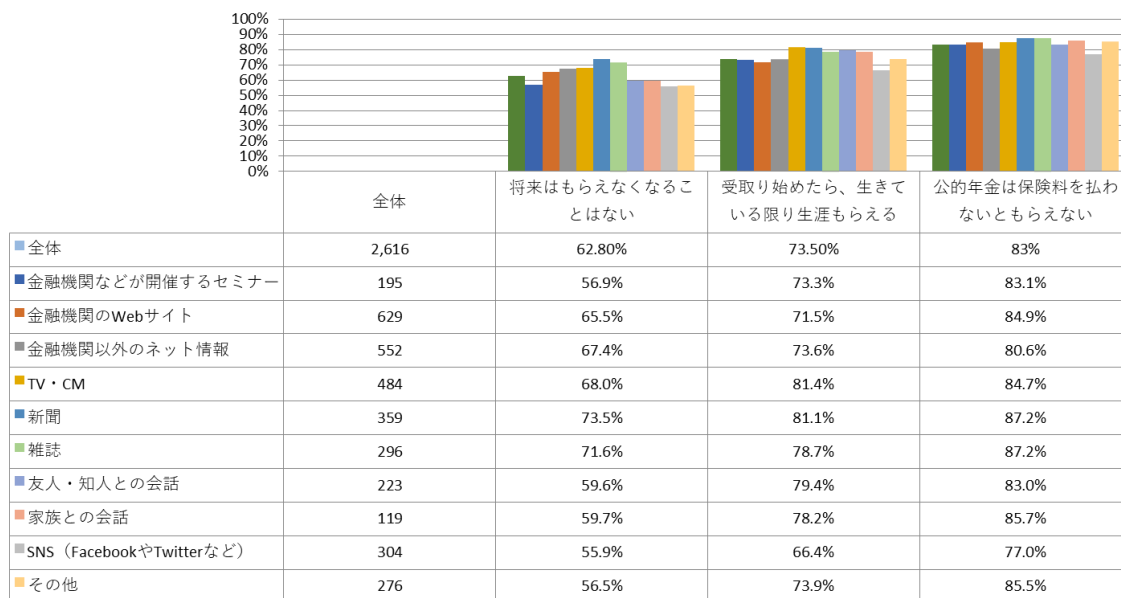
## Q6. 公的年金の正しい理解 -職業別

自営業者・フリーランスは「将来もらえなくなることはない」と認識している比率はやや高いが、「公的年金は保険料をはらわないともらえない」点についての意識はやや低い。



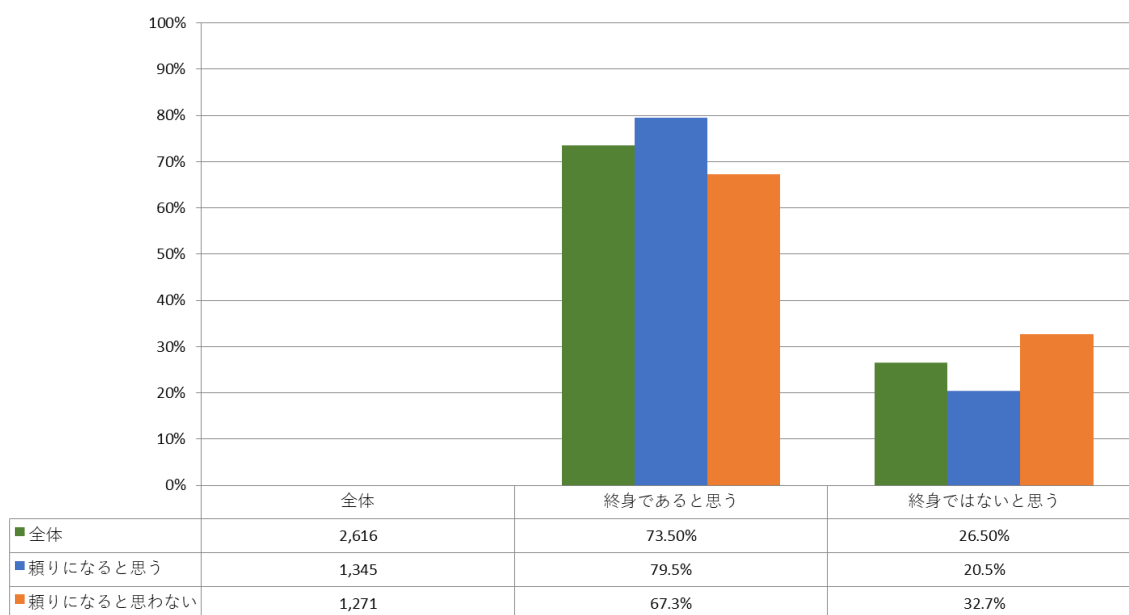
## Q6. 公的年金の正しい理解 -iDeCoを知ったきっかけ

iDeCoを知ったきっかけが「金融機関などが主催するセミナー」「友人・知人との会話」「家族との会話」「SNS」と回答した人は、公的年金が「将来もらえなくなることはない」の回答が低い。金融機関で公的年金は将来もらえなくなると不安・不信をあおられていたり、間違ったイメージが口コミによって拡がっている可能性がある。



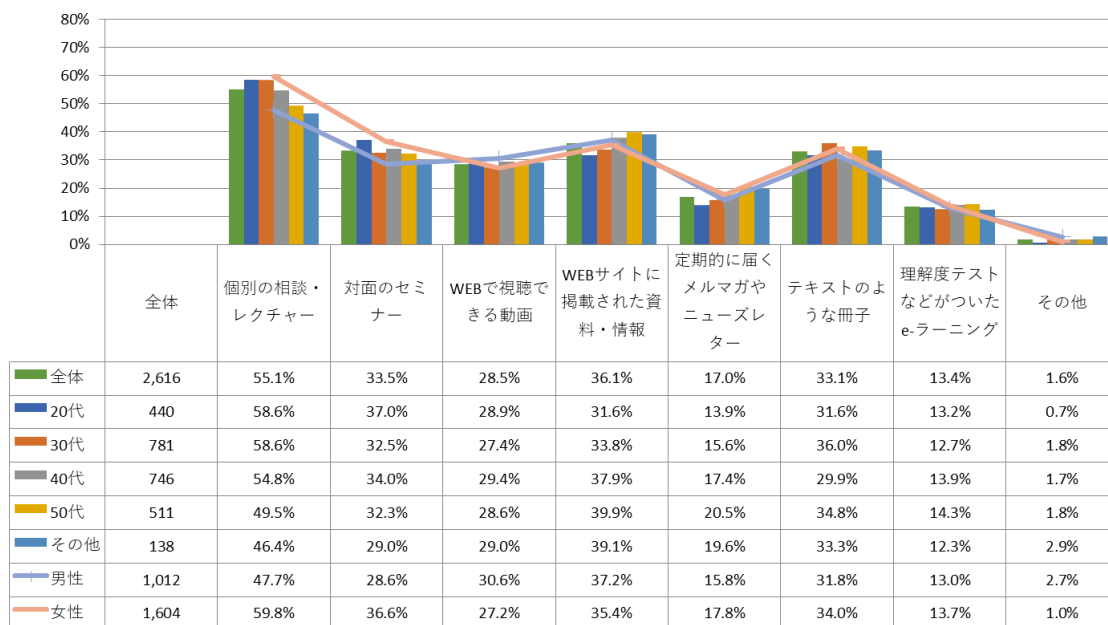
## Q6. 公的年金の正しい理解 終身であることの理解・公的年金は頼りになる

「公的年金は老後の生活を支えるものとして頼りになる」と思わない人も、「公的年金が終身（受け取り始めたら生涯もらえる）」ことの理解は7割程度ある。



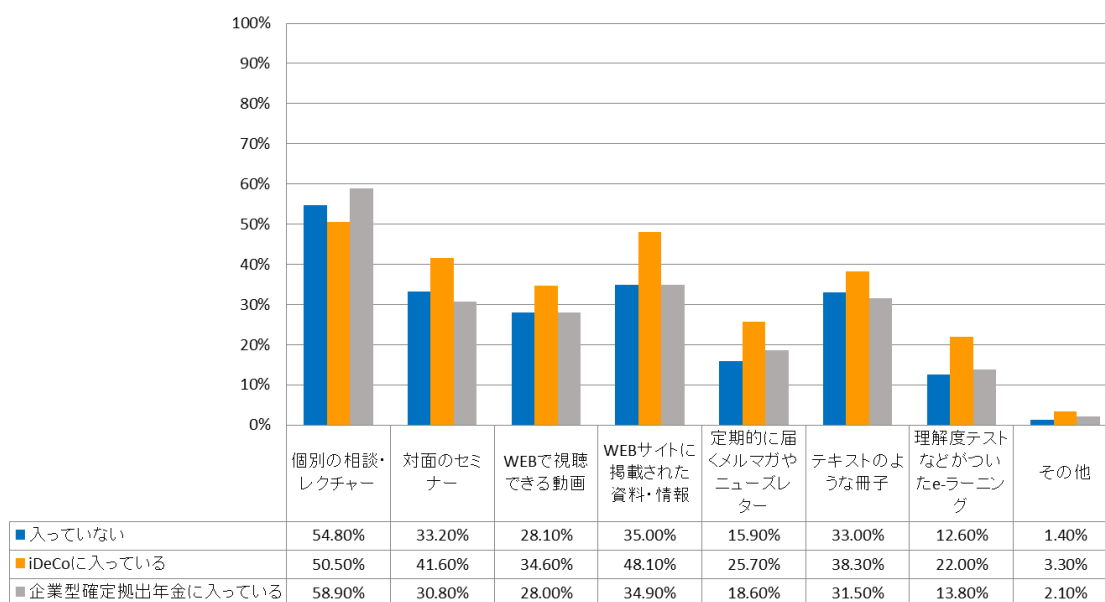
## Q7. 資産運用について学ぶ手段 -年代・性別

「個別の相談・レクチャー」を希望する人が半数を超え、非常に多い。しかし、20代・30代で特に高く、年代が上がるにつれて大きく減少する傾向がみられる。資産が大きくなり、自らの金銭事情・ライフプランを口にする事への躊躇いや警戒感がたかまるのか、「Web」・「メルマガ」「テキスト」など対話しない手段を好む傾向がある。



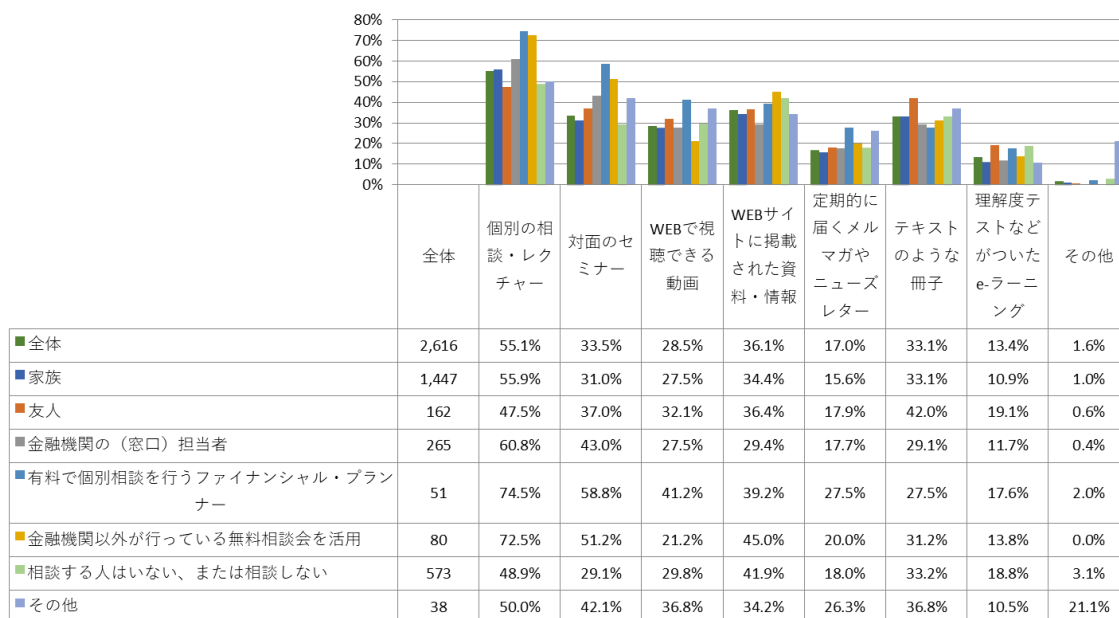
## Q7. 資産運用について学ぶ手段 -iDeCo加入の有無

iDeCo加入者は、ほぼすべて比率が高く、資産運用について学ぶ意識が高い。企業型DC加入者は、iDeCo未加入者と大差がない。



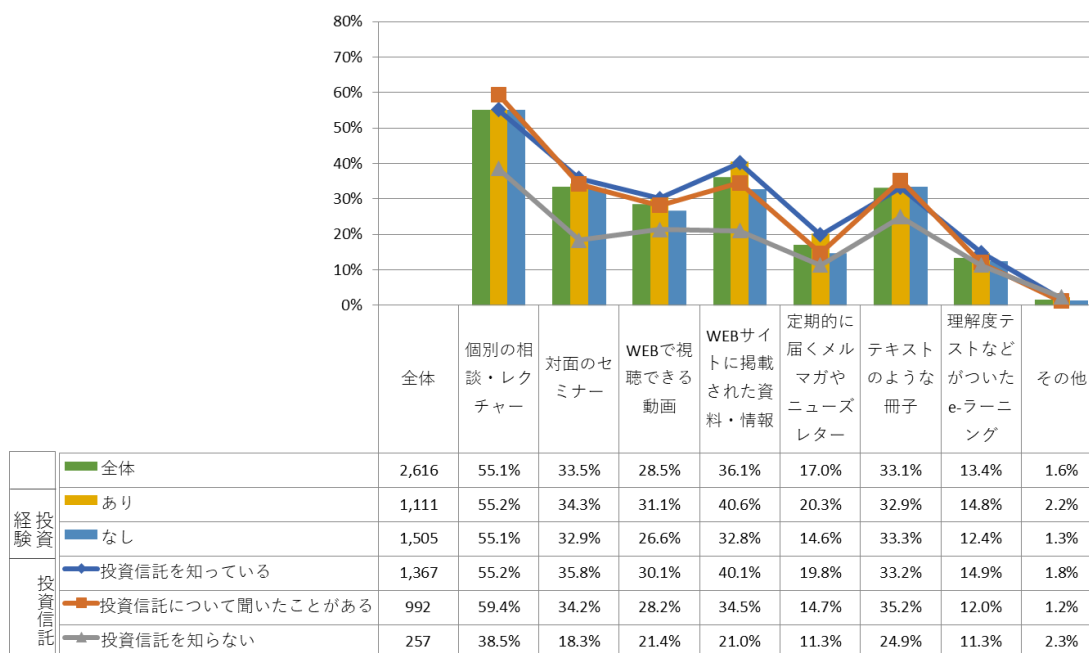
## Q7. 資産運用について学ぶ手段 - お金についての相談相手

相談相手に関わらず「個別の相談」を希望する人が多いが、「有料を個別相談を行うファイナンシャルプランナーや「金融機関の無料相談会」「金融機関の担当者」といった個別に相談する相手がイメージできている人は特に「個別の相談」「対面セミナー」の比率が高い。一方で、相談相手が「友人」の方は「テキスト」「e-ラーニング」を好む傾向がある。



## Q7. 資産運用について学ぶ手段 - 投資経験・投資信託の認知

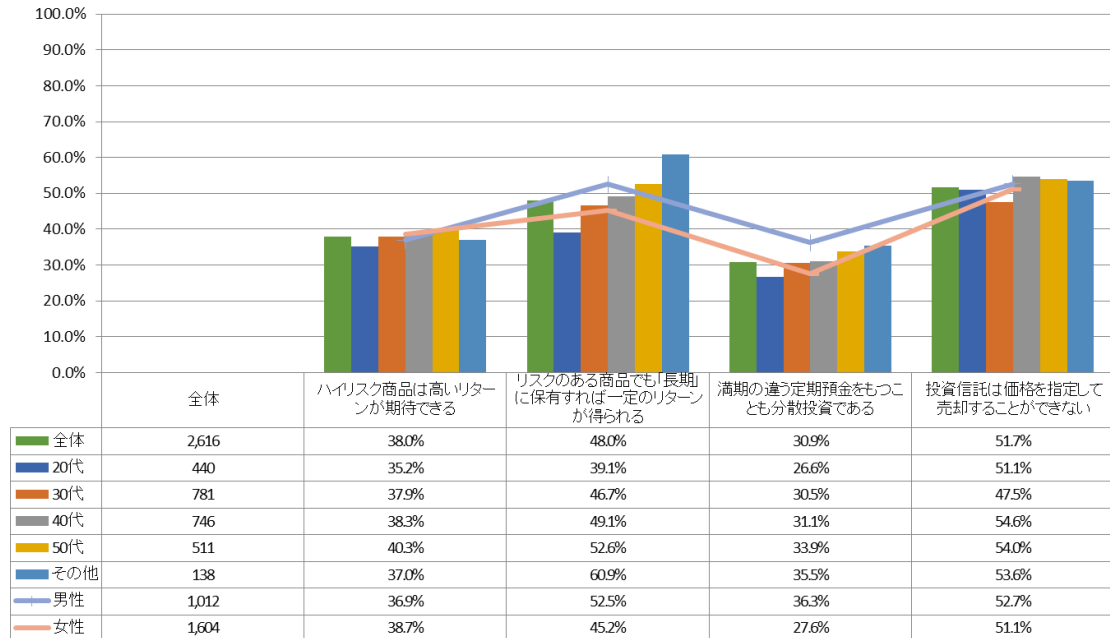
投資経験の有無による差はあまり見られなかったが、「投資信託」について聞いたことがないという方はすべての手段について比率が低く、そもそも資産運用についての関心が低い。



## Q8. 資産運用の基礎知識 -年代・性別

「ハイリスクハイリターン」「長期投資」「分散投資」について、設問がややわかりにくいことを差し引いても、半数以上に理解がされていない。「投資信託」の売買のしくみについての理解も低い。iDeCoで投資信託を保有するのであれば不可欠の知識であり、継続教育としてフォローすべきテーマといえる。

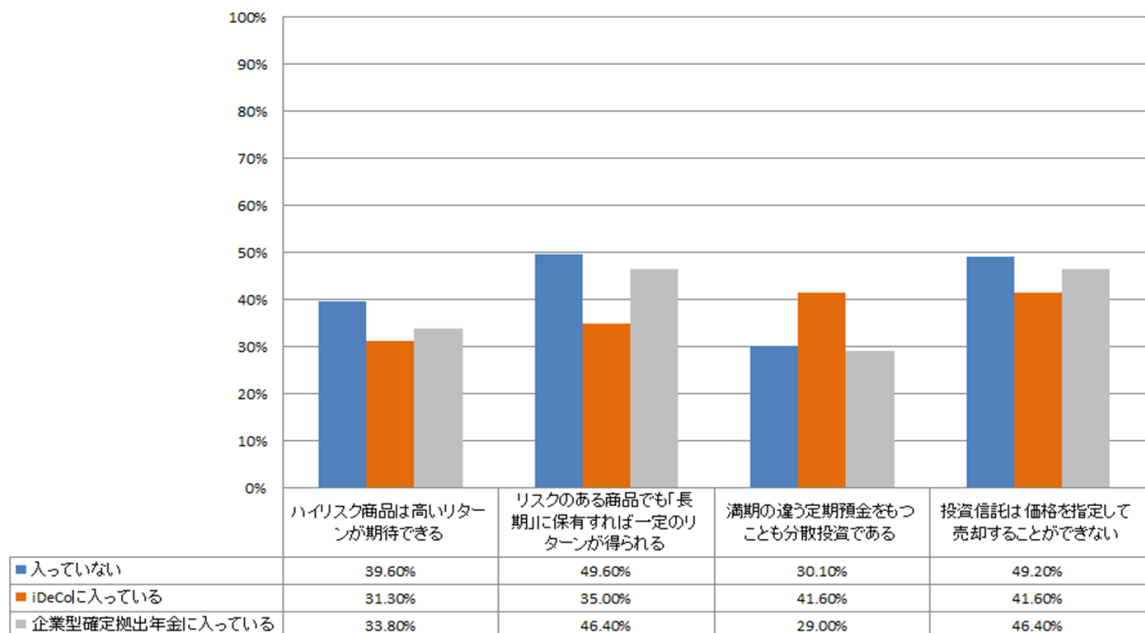
※左から3問は「間違っている」が正解であり、正解率について集計している。



## Q8. 資産運用の基礎知識 -iDeCo加入の有無

iDeCo加入している人は「長期投資」への理解が低く、「満期の違う定期預金を持つことは分散投資ではない」については理解高い。投資信託の売買・価格についての理解は低い。

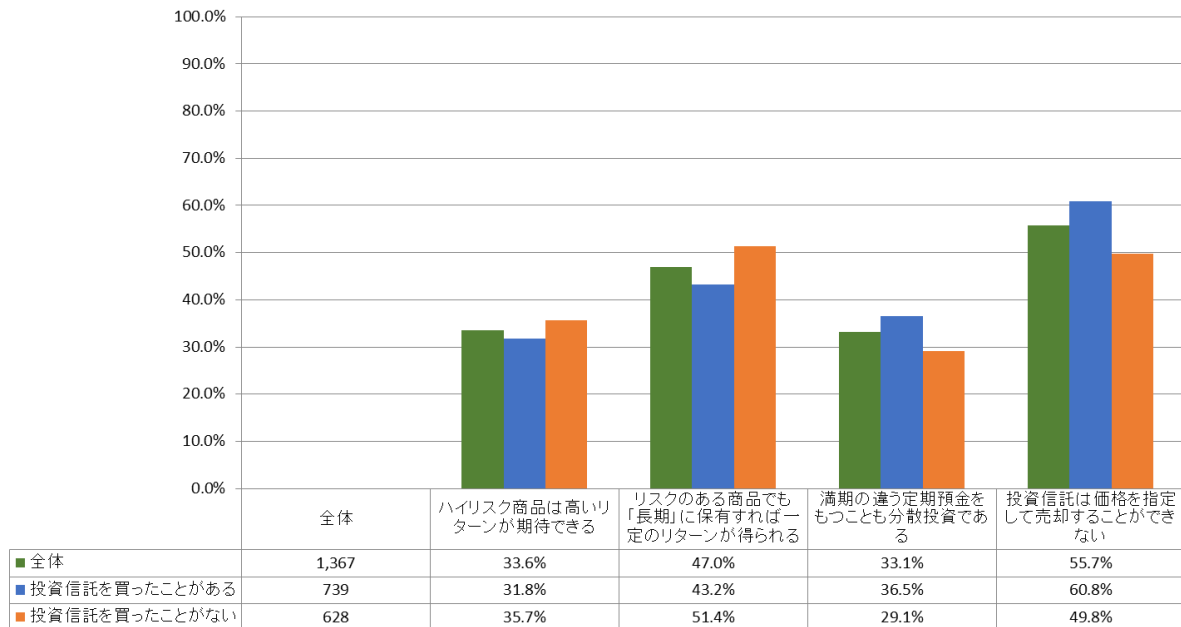
※左から3問は「間違っている」が正解であり、正解率について集計している。



## Q8. 資産運用の基礎知識 -投資信託購入経験の有無

「投資信託」購入経験による差はみられるが、大きくはない。唯一「投資信託」の売買のしくみについては10%以上の優位性がみられ、経験することで理解が進むといえる。その他の項目については、投資信託を購入しただけでは理解が進まないため、継続教育において情報を提供し、正しい理解を後押しすることが期待される。

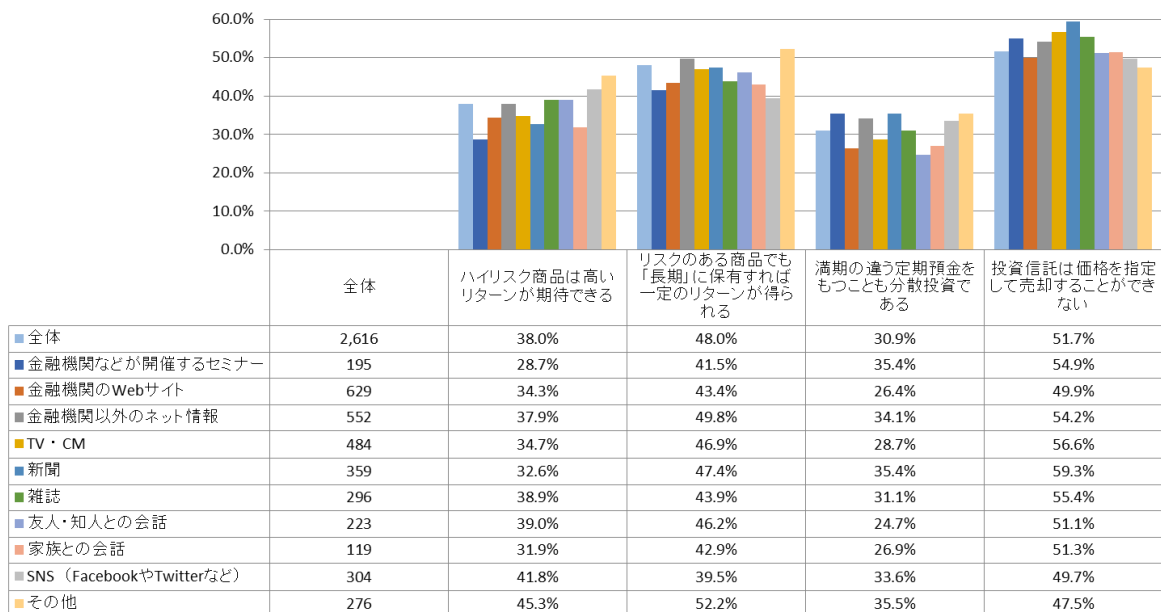
※左から3問は「間違っている」が正解であり、正解率について集計している。



## Q8. 資産運用の基礎知識 -iDeCoを知ったきっかけ

iDeCoを「金融機関などが開催するセミナー」で知った人の「ハイリスク・ハイリターン」についての正答率28.7%と低く、金融機関のセミナーにおいてリターンとリスクの関係を正しく理解させる情報提供がなされていない可能性がある。また、「家族との会話」で知った人も同じく31.9%と低い。

※左から3問は「間違っている」が正解であり、正解率について集計している。



## 単純集計データ

| Q1 | iDeCoについてどこで知りましたか？(MA) | N    | %     |
|----|-------------------------|------|-------|
| 1  | 金融機関などが開催するセミナー         | 195  | 7.5   |
| 2  | 金融機関のWebサイト             | 629  | 24.0  |
| 3  | 金融機関以外のネット情報            | 552  | 21.1  |
| 4  | TV・CM                   | 484  | 18.5  |
| 5  | 新聞                      | 359  | 13.7  |
| 6  | 雑誌                      | 296  | 11.3  |
| 7  | 友人・知人との会話               | 223  | 8.5   |
| 8  | 家族との会話                  | 119  | 4.5   |
| 9  | SNS(FacebookやTwitterなど) | 304  | 11.6  |
| 10 | その他                     | 276  | 10.6  |
|    | 全体                      | 2616 | 100.0 |

| Q2 | iDeCoを検討しようと思ったきっかけにあてはまるものをお選びください。(MA) | N    | %     |
|----|------------------------------------------|------|-------|
| 1  | 公的年金や企業年金だけでは老後が不安だから                    | 1474 | 56.3  |
| 2  | 自分の貯蓄だけでは老後資金が足りないから                     | 1063 | 40.6  |
| 3  | 友人・知人・家族等にすすめられたから                       | 186  | 7.1   |
| 4  | 掛金が全額控除され、税金がお得だから                       | 889  | 34.0  |
| 5  | 金融機関から勧められたから                            | 85   | 3.2   |
| 6  | 運用益の非課税が魅力だから                            | 548  | 20.9  |
| 7  | その他                                      | 128  | 4.9   |
|    | 全体                                       | 2616 | 100.0 |

| Q3   | iDeCoについて記載した下記項目それぞれについて、正しいと思うか、間違っていると思うかをお答えください。 | 全体            | 1<br>正しいと思う  | 2<br>間違っていると思う |
|------|-------------------------------------------------------|---------------|--------------|----------------|
| Q3S1 | 60歳前に受け取ることはできない                                      | 2616<br>100.0 | 1913<br>73.1 | 703<br>26.9    |
| Q3S2 | 税金のメリットがある制度である                                       | 2616<br>100.0 | 2445<br>93.5 | 171<br>6.5     |
| Q3S3 | 自分が商品を選んで運用する制度である                                    | 2616<br>100.0 | 2369<br>90.6 | 247<br>9.4     |
| Q3S4 | 契約する金融機関によって選べる商品が異なる                                 | 2616<br>100.0 | 2259<br>86.4 | 357<br>13.6    |
| Q3S5 | 自分の残高はWEBでいつでも確認できる                                   | 2616<br>100.0 | 2465<br>94.2 | 151<br>5.8     |
| Q3S6 | 運用する商品は年1回変更できる                                       | 2616<br>100.0 | 1835<br>70.1 | 781<br>29.9    |
| Q3S7 | 掛金の休止・再開はそれぞれ年1回までできる                                 | 2616<br>100.0 | 1769<br>67.6 | 847<br>32.4    |
| Q3S8 | 掛金額の変更はいつでもできる                                        | 2616<br>100.0 | 1926<br>73.6 | 690<br>26.4    |

| Q4 | お金にまつわることを相談する相手は主にどなたですか？(SA) | N    | %     |
|----|--------------------------------|------|-------|
| 1  | 家族                             | 1447 | 55.3  |
| 2  | 友人                             | 162  | 6.2   |
| 3  | 金融機関の(窓口)担当者                   | 265  | 10.1  |
| 4  | 有料で個別相談を行うファイナンシャル・プランナー       | 51   | 1.9   |
| 5  | 金融機関以外が行っている無料相談会を活用           | 80   | 3.1   |
| 6  | 相談する人はいない、または相談しない             | 573  | 21.9  |
| 7  | その他                            | 38   | 1.5   |
|    | 全体                             | 2616 | 100.0 |

| Q5   | 「老後のお金」について記載した下記項目それぞれについて、ご自身にあてはまるか、またはあてはまらないかを教えてください。 | 全体            | 1            | 2            |
|------|-------------------------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|
|      |                                                             |               | ご自身にあてはまる    | ご自身にあてはまらない  |
| Q5S1 | 老後の生活費としていくぐらい必要そうかイメージできる                                  | 2616<br>100.0 | 1296<br>49.5 | 1320<br>50.5 |
| Q5S2 | 公的年金として国からもらえる年金の概算金額を知っている                                 | 2616<br>100.0 | 1174<br>44.9 | 1442<br>55.1 |
| Q5S3 | 勤務先からもらえる退職金や企業年金の概要や金額イメージを知っている                           | 2616<br>100.0 | 1072<br>41.0 | 1544<br>59.0 |
| Q5S4 | 老後の備えとして、積立など何らかの準備をしている                                    | 2616<br>100.0 | 1427<br>54.5 | 1189<br>45.5 |
| Q5S5 | 公的年金は老後の生活を支えるものとして頼りになると思う                                 | 2616<br>100.0 | 1345<br>51.4 | 1271<br>48.6 |
| Q5S6 | 「ねんきん定期便」または「ねんきんネット」を見たことがある                               | 2616<br>100.0 | 1980<br>75.7 | 636<br>24.3  |

| Q6   | 公的年金について記載した下記項目それぞれについて、正しいと思うか、間違っていると思うかを教えてください。 | 全体            | 1            | 2            |
|------|------------------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|
|      |                                                      |               | 正しいと思う       | 間違っていると思う    |
| Q6S1 | 将来はもらえなくなる                                           | 2616<br>100.0 | 972<br>37.2  | 1644<br>62.8 |
| Q6S2 | 受取り始めたら、生きている限り生涯もらえる                                | 2616<br>100.0 | 1924<br>73.5 | 692<br>26.5  |
| Q6S3 | 公的年金は保険料を払わないとももらえない                                 | 2616<br>100.0 | 2171<br>83.0 | 445<br>17.0  |

| Q7 | 資産運用について学ぶ手段として好ましいと思う方法をお選びください。(MA) |      |       |
|----|---------------------------------------|------|-------|
|    |                                       | N    | %     |
| 1  | 個別の相談・レクチャー                           | 1442 | 55.1  |
| 2  | 対面のセミナー                               | 876  | 33.5  |
| 3  | WEBで視聴できる動画                           | 746  | 28.5  |
| 4  | WEBサイトに掲載された資料・情報                     | 944  | 36.1  |
| 5  | 定期的に届くメルマガやニュースレター                    | 445  | 17.0  |
| 6  | テキストのような冊子                            | 867  | 33.1  |
| 7  | 理解度テストなどがついたe-ラーニング                   | 351  | 13.4  |
| 8  | その他                                   | 43   | 1.6   |
|    | 全体                                    | 2616 | 100.0 |

| Q8   | 資産運用について記載した下記項目それぞれについて、正しいと思うか、間違っていると思うかを教えてください。 | 全体            | 1            | 2            |
|------|------------------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|
|      |                                                      |               | 正しいと思う       | 間違っていると思う    |
| Q8S1 | ハイリスク商品は高いリターンが期待できる                                 | 2616<br>100.0 | 1622<br>62.0 | 994<br>38.0  |
| Q8S2 | リスクのある商品でも「長期」に保有すれば一定のリターンが得られる                     | 2616<br>100.0 | 1360<br>52.0 | 1256<br>48.0 |
| Q8S3 | 満期の違う定期預金をもつことも分散投資である                               | 2616<br>100.0 | 1807<br>69.1 | 809<br>30.9  |
| Q8S4 | 投資信託は価格を指定して売却することができない                              | 2616<br>100.0 | 1353<br>51.7 | 1263<br>48.3 |



## IV. 今後の投資教育・情報提供において配慮すべき点（内容や方法）

### 1. 公的年金と老後の生活設計について

#### ① 配慮すべき点

公的年金については、受給年齢が近づくごとに「将来もらえなくなることはない」「終身でもらえる」といった点の理解は上がる。公的年金の概算額についても、自分がもらえる見込み額が記載されている「ねんきん定期便」が届く50代では約75%の人がわかると回答したのに対して、40代では50%と大きく下がり、さらに若い世代では30%代まで落ち込んでいる。

世代間扶養のしくみや終身であること、保険料を払わないと将来受給できないといった点は一定の理解があるにもかかわらず、公的年金の不安が強いのは、概算額といった自分が享受するものが具体的にイメージできないことから来るのではないだろうか。

個人型確定拠出年金を検討しようと思ったきっかけが「公的年金・企業年金だけでは老後が不安だから」が一番多いことから、老後資金準備として利用されることは適切であるが、過度な不安から、不要な金融商品の購入や適切なリスクを逸脱した運用となることは避けねばならない。

そのためにも、「自分のケース」で公的年金・企業年金がいくらぐらい、いつからもらえるのかというイメージは50代より前の段階から持てるようにすべきである。長い老後に備え、若いうちから現在および近い将来のライフイベントと両立させていくためにも不可欠である。

#### ② 対策として望まれること

「ねんきん定期便」は年金記録の問題への対応として、誕生月に自宅宛に届く自らの加入記録を確認することが当初の目的であったが、10年以上が経ち、スマホの普及などを勘案すると、「ねんきんネット」の利用により軸足を移す時期に来ているのではないだろうか。

「ねんきんネット」であれば、若い世代でもそれぞれの報酬見込み等を設定して概算額ならびに受け取り開始時期などを金額で把握することができる。

生活設計を行う上では、現在の自身の資産全体および家計収支の把握がかかせないが、家計簿アプリなどを使い容易に実現できる環境が整ってきているので、それを広く認知させ、推進する。

公的年金については「年金教育」を推し進める動きが高校・大学や日本年金機構・社会保険労務士会が連携して推進する動きがある。これら高校生や大学生を対象にした「公的年金に関するセミナー」や「ユース年金学会」などの取り組みがより広範囲な形で展開されることが望ましい。

### ③ 実施・サポート主体

各運営管理機関、日本年金機構、社労士、ファイナンシャル・プランナー

## 2. 個人型確定拠出年金について

### ① 配慮すべき点

「60 歳前に引き出せない」という点の理解が個人型確定拠出年金加入者においても 85.5%に留まっており、理解していない加入者が一定数いることが確認された。

将来的なトラブルを避けるためにも、加入時のみならず、加入後にも再度徹底が望まれる。

その他、加入者を含め理解が低かった点としては、「運用商品がいつでも変更できること」「掛金額が年 1 回変更できること」「掛金拠出の休止・再開ができること」がある。自らのライフプランに合わせていけるような制度であるという点は加入後の情報提供の中で伝えていくべき事項と思われる。

また、コールセンター・WEB のアクセスの仕方・どんなサポートサービスがあるのか、という点が伝わっておらず、加入後利用できるサポートサービスが使いこなせていない。

契約した金融機関またはその業務委託先との間で万が一トラブルが起きた時はどこへ申し出ればよいのか、不明である。

### ② 対策として望まれること

年金制度であるためその資産は「60 歳まで引き出せない」とことについての理解は加入時に必ず徹底すべき事項であるが、それ以外の上記事項は、加入時に優先順位の高い情報ではないため、加入後にフォローする形で届けることが望ましい。

加入後に加入者に運営管理機関側から情報を届ける手段としては、ニューズレター等の紙またはメールが想定される。目にしてもらうためには、1 回あたり 1 テーマに絞り、情報量が多くなりすぎないことが必要である。

画一的な情報発信であれば、定期的に繰り返し伝える必要がある。

その他、加入者が自らアクセスする形で利用する加入者 WEB に「よくある質問」といった形で情報提供し、知りたいときにすぐに確認でき、具体的な手続きが進めやすいページリンクを設定することなども加入者目線で好ましい方法と言える。

トラブルの質を把握した上で、国民年金基金連合会のイデコダイヤルに商品・その他のトラブル時の問い合わせ先や相談機能の追加を検討してもよいのではないかな。

### ③ 実施・サポート主体

運営管理機関

国民年金基金連合会

## 3. 金融商品（投資信託）の仕組みと特徴について

### ① 配慮すべき点

具体的な商品説明について、一般の投資信託販売と同等の内容での情報提供がなされていないケースが散見される。加入前に参照できる WEB ページ、加入後に利用できる加入者 WEB での交付目論見書・運用報告書・月次レポートの掲載については、各金融機関に委ねられているが、一定のルールがあった方がいいのではないかな。

長期の資産形成となる個人型確定拠出年金においてはコストとして重要な投資信託の運用管理費用についても、商品リストのような概観を把握する一覧にはなく、個別商品情報のページのみ記載というケースも散見される。

用語（運用管理費用・信託報酬、繰上償還・償還条項、お申込み手数料・購入時手数料）が運用会社と運営管理機関側で統一されていないと、これらの用語に不慣れな者にとってはわかりにくい。

また、各金融機関が運用関連運営管理機関の法定業務として行っている「商品の選定・提示」については、選定理由が資産カテゴリー名だけを変えた定型文となっていることや、モニタリングした結果についても開示されていないことなど、フィデューシャリー・デューティ（受託者責任）の観点からは不十分と言わざるを得ない。

加えて、運用関連運営管理機関が販売会社として運用管理費用の一部を得ている場合にはそれを明示すべきであるが、運用管理費用の運用会社・販売会社・受託会社の内訳ならびに金融機関名がすべて開示されているケースは稀である。

### ② 対策として望まれること

加入前に参照できる WEB ページ、加入後に利用できる加入者 WEB での交付目論見書・運用報告書・月次レポートの掲載についても、基本的なパターンを作りまずは共有し、実際の掲載は各社の裁量に任せるとしてはどうか。

少なくとも一般の投資信託商品の際には、提示・開示が義務付けられている書面を参

照することができるよう運用会社の掲載ページにリンクを貼る、運用報告書更新を加入者サイトのお知らせ等で知らせるといった取り組みはできるのではないかと。

「商品の選定・モニタリングの結果」については、加入者目線でわかりやすく開示すること、加えて、商品の「除外」「追加」の際にもその理由を加入者に分かりやすく伝えることが望まれる。

運用管理費用については、商品選択に資するよう一覧の必須事項として掲載し、商品詳細のページで内訳として運営管理機関が販売会社として収入を得る分についても明示する。

用語の統一については関係先が多くすぐには難しいと思うが、商品情報が多くの方に理解されやすいよう、NISA やつみたて NISA 含め、専門用語の統一に向けた議論が関係団体で進むことを期待したい。

### ③ 実施・サポート主体

運営管理機関・運用会社

## 4. 資産運用の基礎知識について

### ① 配慮すべき点

「リスクとリターンの関係」や「自分が取れるリスクと資産配分の考え方」については、資産運用の経験を積みながら身に付けていくべきことではあるが、「長期に保有すれば元本割れしない」や「リスクの高い商品を買えば必ず高いリターンが得られる」というような浅い理解をしている人が個人型確定拠出年金加入者・投資信託購入経験者でも多い。投資対象・マーケット・タイミングによっては、「長期投資」は万能ではなく、元本割れすることは容易にあり得るし、運用にかかる運用管理費用といった手数料が非常に高いとリターンを得ることは難しい。このあたりは、日本の投資信託販売が今までテーマ型投資信託の短期での乗り換えを繰り返してきた結果、売る側も買う側も長期積立についての経験があまりなく、伝えるべきこと・理解すべきことについて不十分といえる点がある。

個人型確定拠出年金ではじめて投資信託を購入したという人などは、マーケットが暴落すると「運用」が怖くなり、マーケットに居続けることができなくなりがちである。

### ② 対策として望まれること

個人型確定拠出年金加入者は自らの意志で加入しているので、情報を理解し学ぶ姿

勢が期待できるため、それに資する継続的な情報提供が望まれる。

一般論ではなく自らの残高の変化・履歴を通して、マーケットと自らの資産への影響を理解することが効果的と思われるので、例えば、加入後 1 年以上が経ち残高が少し貯まった者へセミナー受講の機会提供をすることや、メールにて定期的に参加者 WEB にアクセスし残高を確認するように働きかけることなどが考えられる。

確定拠出年金での運用は、継続投資であり途中で引き出せない長期の運用のため比較的风险と冷静に向き合いやすいが、やはりマーケットが暴落した時に的確なメッセージや情報を届けることができる体制を運用関連運営管理機関ならびに運用会社には期待したい。

### ③ 実施・サポート主体

運営管理機関

## V. その他（海外の参考事例）

個人型確定拠出年金が公的年金と相まって老後の生活を支えていく資金を作っていく制度であることを考えると、制度のしくみや投資の基礎知識等を伝えていく前に、親の世代と違い「老後資金は若いうちから準備をはじめることが必要」ということを広く伝えていくことが必要となっている。また、他の税制との関係も鑑みて適切な受け取り方法を選択していくサポートは将来的に必要となってくると思われる。

これらは金融機関のみによって実現するのが困難であると思われる。海外では、NPO 団体等を国や州といった公がうまく活用して推進している事例がある。以下「1. 米国における老後資産形成の実行を促進する取り組み」と、「2. 英国における給付時のサポートの取り組み」を参考事例として取り上げる。

### 1. 米国における老後資産形成の実行を促進する取り組み

I-0 ウェルス・アドバイザーズ株式会社 代表取締役社長 岡本和久氏が 2017 年 5 月に Investors Protection Trust 訪問された際の報告レポート（長期投資仲間通信「インベストラ이프」9 月号・10 月号より）を参考になっている。

米国ではインベスター・プロテクション・トラスト（Investors Protection Trust）という金融機関以外の独立した NPO が投資教育ツールを製作し、各州で運用するという仕組みが存在する。その中で IRA の普及と投資教育を支援する「Dash for Stash」というポスターを使った取り組みと、老後資産形成の実行を促進するビデオツールがある。

#### インベスター・プロテクション・トラスト（Investor Protection Trust、以下 IPT）

1993 年に設立された非商業的投資教育の提供を行う非営利団体（NPO）であり、その運営資金は違法行為のあった金融機関からの献金で成り立っている。本来は罰金を政府に払うわけですが、その罰金の一部を IPT に 献金することで投資教育が行われている。

IPT の目的は消費者が適切な投資判断を行うために必要な独立かつ公平な情報を提供することにある。

#### ○ 懸賞付き投資教育「Dash for Stash」

IPT が制作した投資を学べる 4 種類のポスターがあり、これらは各州の主な図書館に貼ってある。個人退職勘定（以下、「IRA」）利用者はそれに目を通し、内容を理解したら、ポスターの下にある QR コードをスマホなどで読み取る。画面で名前などを入力すると、4 つのポスターそれぞれに関するクイズが一問出てくるので、すべてに回答する。全問正解者の中から州ごとに抽選で毎年 1 名、IRA 口座に 1000 ドルが振り込まれる。

IRA の口座保有者が前提なので、投資教育とともに普及促進にも役立つ。

ポスターのテーマは「すべての投資家が理解すべき点」として 4 つ が選ばれている。

(1) ファイナンシャル・アドバイザーの選び方 (2) 投資のコスト (3) 投資の詐欺 (4) 巣の中の卵 (将来のための準備金) を 増やそう、の 4 つである。アドバイザーの選び方 が最初に来ている点、そして、投資のコストや投資詐欺などが取り上げられている点、は対価を払ってファイナンシャル・アドバイスを受けことが一般的な米国において非常に現実的かつ実践的な内容となっている。

## ポスターの内容

(1) ファイナンシャル・アドバイザーの選び方

まず「①あなたが必要とする投資のサービスが何かを特定する」「②投資の目標を決める」「③あなたのリスク許容度を考える」そして「④投資の期間を考えることが必要です。そのうえでどのようなプロを選ぶべきかを決める」。証券会社 などの営業マン、投資アドバイザー、CFP などの役割を理解することが重要であると述べられているあたりは公的な機関が作ったことが色濃く出ている。

(2) 投資のコスト

投資を計画する際にかかる会計士、弁護士、レコードキーピングの費用、投資信託運用に関連する費用、アドバイザーに支払うフィーなどのチェックポイントが述べられている。

(3) 投資の詐欺

様々な詐欺について分類がされている。特に、「こんな言葉に注意」ということで以下のような例を出してわかりやすく解説している。

- ① リスクなしに大儲けができますよ
- ② 今日申し込まないといけないのです
- ③ これは確実な賭けですよ
- ④ みんな買っています。大人気です
- ⑤ 私の言うことが信じられないのであれば大金をつかんだ友達の話聞いてごらん



(4)「巣の中の卵（将来のための準備金）を増やす」  
「投資の金言」として以下が述べられている。

- ①すべての卵をひとつの籠に入れるな
- ②大きなリスクは大きな収益をもたらす
- ③あなたの知っていることに投資をせよ
- ④コストは重要、コストを小さくする努力をせよ
- ⑤できるだけ若いうちに始め、資金を複利で増やせ
- ⑥忍耐が大切、マーケットは一本調子では動かない
- ⑦自ら調べよ。うまい話は知識にはかなわない
- ⑧注意深く、あなたのステートメントを読みなさい
- ⑨目標を見失わない。ゴールの定まったフィナンシャル・プランを持とう
- ⑩ただ飯はない



そして、「⑪ 多くの人が長期目的の資金を小さなリターンの商品に投じています。これもリスクです。」と投資をしないことの負の側面にも触れ、「⑫ 預金、ソーシャル・セキュリティ、投資資産を合体して考える。リタイア前の収入の 7～8 割ぐらいを確保できるようにする。」と資産全体で考えることの大切さについて述べている。

## IRA の概要

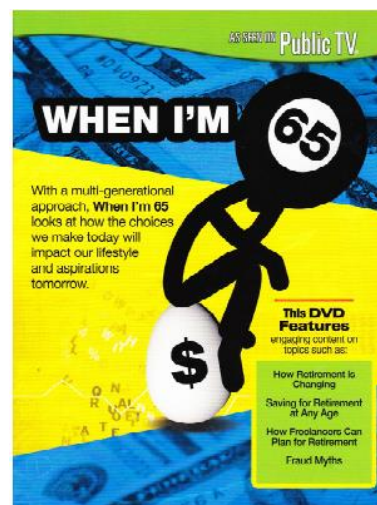
|        | Traditional IRA                                 | Roth IRA                     |
|--------|-------------------------------------------------|------------------------------|
| 対象者    | 70.5 歳未満で所得のある者<br>職場の年金制度でカバーされている場合を除き、所得制限なし | 所得のある者<br>調整後総所得金額の制限あり      |
| 運用商品   | 定期預金・投資信託・株式・保険等                                |                              |
| 年間拠出額  | 5,500 ドル (50 歳以上は 6,500 ドル)                     |                              |
| 支給開始年齢 | 59.5 歳以上 70.5 歳まで                               | 最初の拠出から 5 年以上経過後<br>59.5 歳以上 |
| 課税方式   | 拠出時・運用時非課税、給付時課税 (EET 型)                        | 拠出時課税、運用時・給付時非課税 (TEE 型)     |

各種資料より 大江加代 作成



### ○ 動画「WHEN I' M 65 (私が 65 歳になったら)」

IPT が制作した「WHEN I' M 65 (私が 65 歳になったら)」という 1 時間の動画で、各州のメディアなどで放送されリタイアメント・プランニングの教材として使われている。前大統領オバマ氏やノーベル経済学賞を受賞しているロバート・マートン氏や行動経済学者のダン・アリエリーなど著名人を含む多くの人物が登場して、一般生活者を対象としてわかりやすく「将来の自分はいまの自分が支えるより仕方ないですよ」というメッセージを繰り返し伝えている。



ベビーブーマー、GEN X 世代、ミレニアル 世代とお金に対する考え方が違ってきていること、生活者の実体験に基づき「リタイアメントの準備ができていない現状」「将来よりも今が大事だと思ってしまうこと」「準備する手段として 401k や IRA の紹介」などに加え、政府がどのような手を打っているのか、その問題点と進捗状況などもわかりやすく解説されている。

### ○ 基本的なことを学ぶテキストやパンフレット類を IPT が作り、それを使って無償でボランティアスタッフがごく基礎的な教育を行う

パンフレット「リタイアメント資産を最大化する」

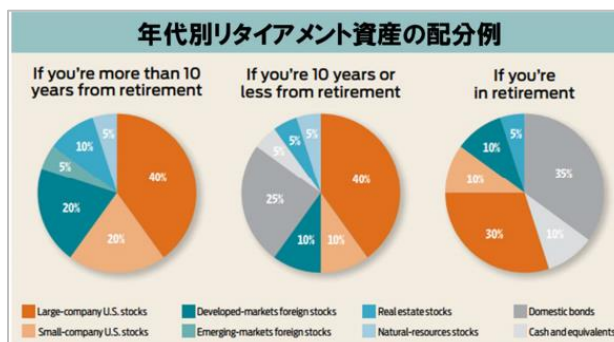
「リタイア後の生活の質は、今、あなたがどれだけ貯蓄と投資をするかにかかっている。」というメッセージで今すぐ老後に備えることを呼び掛けている。

そして、投資の三つの基本ルールとして以下を紹介している。

- ① 時間を味方につけること
- ② すべての投資はリスクがあること
- ③ 分散せよ



資産配分モデルも、投資期間 10 年以下、10 年以上と、すでにリタイアメントしているという 3 つを例示して、リスクの取り方をシンプルに示している。



## 2. 英国における給付時サポートの取り組み

野尻哲史 著 「脱老後難民 「英国流」資産形成アイデアに学ぶ」より

### 「ペンション・ワイズ」

2015 年 4 月より、受け取り時の課税・選択肢が変更になる（※ 1）のに合わせて、確定拠出年金加入者向けに退職時に無料で政府が金融ガイダンス（※ 2）を行う「ペンション・ワイズ」がスタート

※ 1 2015 年からの変更点

受け取り開始可能年齢を 55 歳以降に引き下げ

複雑だった引き出し要件を簡素化、全て引き出した年の所得課税に統一（一括引出へのペナルティ税率 55%も撤廃）

課税繰り延べ特権を従来の Annuity(引き出し型保険商品)のみからすべての引き出し型金融商品に拡大

※ 2 ガイダンスとは アドバイス・フィーを取らない金融啓蒙的な情報提供

アドバイスは有料で行うもの、それまでの段階で行う情報提供・啓蒙活動はガイダンスと定義

2018 年 1 月に導入される MiFID II で規定されている「個別推奨」に連動する形でアドバイスの定義が定まると推測される

財務省・TPAS・CAB という 3 つの組織で支えられている

財務省：全体の監督権限を持つ

DC 加入者に退職の際にはこのガイダンスを受けることを推奨する

TPAS (The Pension Advisory Service)

もともとは 30 年以上前に設立。2006 年に労働年金省の助成を受けて現在のような「国民が年金や退職後の生活設計について必要な情報をもとに意思決定ができるように、情報やガイダンスを提供する」組織として立ち上げられた組織。ペンション・ワイズ（DC 加入者向けサービス）だけを行っているわけではない。

受付時間：8:30～18:30

- ・ インフォメーション&ガイダンス ガイダンスを行う中核業務

大きく分けて、その場で情報提供する場合とアポイントを取ってしっかりガイダンスする場合の 2 種類がある。

20 名程度のスタッフで無料・時間無制限

実際の相談時間は平均で 1 件 10-12 分

- ・ ペンション・ワイズ DC 加入者専用の無料相談の窓口

DC 加入者かどうかの確認の後、要望に応じて電話での相談であればインフォメー

ジョン&ガイダンス部門に、面談を希望すればCABとのアポイントをとる。

1名あたり上限は 45-50 分

管理職 3 名とスタッフ 25 名で対応している。

- 紛争処理仲介 オンブズマンに送る前に紛争を処理  
問い合わせの 16%を占めるが顧客の理解不足から紛争処理に回るケースも多く、事前に相談するこの業務の意義は大きいと言われている。スタッフ 15 名

CAB (Citizens Advice Bureau) 個別相談を無料で提供する

全国に 3300 地域に拠点をもつ 338 の慈善団体の集合体

相談件数 2014 年 210 万人に対して 660 万件の個別相談を実施

「面談の前に準備しておいてほしい 6 つのこと」として以下ホームページに記載

- ① 残高通知やWEBで自分のDCの金額を確かめておく
- ② 受給方法に関する条件を確かめておく
- ③ 公的年金の金額がどれくらいか調べておく
- ④ 退職後の生活状況、負債を抱えているか、子供の養育費がまだかかるか、公的年金以外の収入があるか
- ⑤ 退職後にどんな生活を送りたいか
- ⑥ 相談は 45 分なので効率的な相談ができるように①～⑤を準備する

#### ガイダンスのその先のアドバイスの実情

英国では 2013 年 1 月から新しい金融商品の販売に関するルール\*で、販売手数料は取ってはいけないことになった。それまでは、投資信託を販売すると、運用会社は顧客から受け入れた投資資金から一定の販売手数料を販売したアドバイザーにキックバックする仕組みが一般的だったがこれが廃止され、アドバイザーがアドバイス・フィーをお客様から直接受け取る仕組みになった。

その結果、一定のアドバイス・フィーが得られるアドバイザーのみが生き残り、残高・収入のある顧客にしかサービスが提供されなくなった。

※：消費者向け金融商品の販売に関する改革：RDR (Retail Distribution Review)

2006 年 7 月発表 2013 年 1 月～

個人投資家に対する投資サービスにおける課題が不適正販売、高転売率、非継続的ビジネスモデルとの認識からその対応策として、運用会社（保険会社含む）から販売会社や IFA への手数料の戻しは全廃となり、IFA の資格要件の厳格化を進め以下の 4 点を実施。

- ① アドバイス・フィーを設定
- ② 商品提供会社の影響を排除

- ③ 独立性要件
- ④ 顧客の要望に対して包括的かつ公正な分析を前提に適正な商品を選択
- ⑤ 専門職としての基準
- ⑥ 最低認定基準を引き上げ、倫理基準を策定し、継続教育基準も強化
- ⑦ 資格要件
- ⑧ 最低資本金基準を 1 万ポンドから 2 万ポンドに引き上げ財務基盤が健全であることも求める

『RDR プロポーザル：市場構造と競争への影響』（Retail Distribution Review-proposal; Impact on market structure and competition）2009 年 6 月というレポートの頭文字をとって RDR と呼ばれている。