

「老後2000万円」と 「ゴールベース投資」

現役時代から老後に至る長期の資産の形成や取崩しにかかる計画を一人ひとりが考え実行していくことは、米国で過去20年間に普及し米国人の金融資産形成に寄与してきた「ゴールベース」アプローチによる投資の根幹をなす。「老後2000万円」の議論は、日本人にとっても人生の計画と投資に正面から向き合い考えることの有用性や必要性を改めて示している。

老後への備えの充足度は 米国でも普遍的な課題

金融審議会「市場ワーキング・グループ」が6月に報告書を公表した際、「老後2000万円」に関する記述がさまざまなかたちで取り沙汰されたことは記憶に新しい。報告書を巡るいろいろな立場からの意見や論評については本稿では触れないが、当該報告書の公表を奇貨として、人々が生涯支出を試算してみたり、その裏付けとなる資金面での充足度を測定してみたりすることの意義や必要性について、より多くの日本人が問題意識を深めるよい機会となったと筆者は感じている。さらには、「貯蓄から資産形成へ」を促す大きな一歩になったとも考えている。

筆者は銀行や証券会社、金融仲介業者らの投資商品販売会社の経営者や営業員の方々に対し、講演や研修、個別コンサルティングなどを通じてお話しする機会が多い。その際に最も頻りに頂く質問の1つに「日本で投資が普及してこなかったのは、日本人のカルチャーを含め日本固有の要因によるものなのか」というものがある。要するに、米国等で普及してきた「証券投資を通じた個人金融資産形成」のアプローチや手法が日本でも応用や適用が可能なのかという質問である。これに対しては、米国等の人々と日本人の置かれている状況に共通項は多く、両者間の所与の環境や条件の違いも収斂してきており、日本でも販売会社や営業員の意志次第で必ず実現できるとお答えしている。

米国では年金制度の主流が確定給付型（DB）から401(k)などの確定拠出型（DC）へと不可逆的にシフトし、また企業年金財政や社会保障基金の将来の悪化や枯渇を懸念する声が強まるなかで、引退や年金受給・資

産取崩しのタイミングと引退後の生活水準やライフスタイルを自分で決めていく必要性が徐々に認識された。

米国で個人投資家の抱く「ゴール」（人生における目的や課題や深刻な悩み等の総称）を包括的かつ継続的にカバーする「ゴールベース」のファイナンシャル・プランニングが提唱され始めたのは90年代半ばである。さらに、リテール投資商品販売業界では、ハイテク株バブルが崩壊した2001年以降、ファイナンシャル・プランニングで特定されたゴール実現のために中長期分散投資をラップ商品で実行する「ゴールベース投資」¹⁾が対面証券会社や銀行、独立営業員活用証券会社（IBD）、ディスカウント証券、ネット専門証券、ロボアドバイザーにも広く普及していった。対面チャンネルだけをみても、現在では約31万人の対面投資商品販売営業員の8割以上はゴールベースの継続的な投資アドバイスを提供し広範な投資家もそれを当然のように受け入れているが²⁾、これらの変化は直近20年ほどに起きたことである。

「老後への備えが十分に考えたことはありますか」という問いかけは当時から現在に至るまで米国の投資商品販売会社が個人投資家に対してゴールベース投資へ誘う際の典型的なメッセージの1つである。対面チャンネルでは営業員がファイナンシャル・プランニング・ツールを活用し、またディスカウント証券やネット証券では顧客自身にセルフプランニング・ツールを利用してもらうなどしながら、ゴールに紐づいた中長期分散投資へと誘導していくことに成功した。

日本人にも「ゴール」はある

翻って、日本においても未曾有の少子高齢化が進み平

NOTE

- 1) 「ゴールベース投資」(goals-based investing) のうち、対面の担当営業員や対面販売会社 (Wealth manager) による継続的なゴールベースのアドバイスを伴うものが「ゴールベース資産管理」(Goals-based wealth management) である。
- 2) Cerulli Associatesの年次アンケート調査等より。
- 3) 老後の食費や医療費、住宅費、大学授業料などの最重要かつ不可欠な費用など。
- 4) たとえば、子への住宅取得支援や孫の学費の援助など。
- 5) たとえば、高級車の購入や豪華な旅行、母校や社会への大口の寄付など。

均寿命も平成の31年間に5年ほど延びるなか、自分が何歳まで働き、引退後にどのように暮らし、子・孫や社会に何を残すかといった想いや願いを意識化して、そのための財源として年金受給や自助努力による資産形成について考えていく喫緊性は米国人に比べても決して劣ることはないはずだ。

「日本人は身の丈にあった暮らしをよしとする」(だから、伝統的にゴールなど持たない民族である) という態度は、過去はともかく、一人ひとりの個人や日本人全体の将来を見据えるときに持続的で予見性のある解決をもたらすものではない。また、「できるだけ長く働く」というのは、老後に備えた財源確保のオプションの1つではあるし、そのためにも健康維持に気を使うといった心がけはよいことだが、だからといって、自分がいつまでどのくらいのペースで働き、どの程度の資産を形成しておくか、生涯を通じてどのような暮らしが可能なのかを考えなくていいことにはならない。不慮の病気や怪我で働けなくなるリスクや、資産の枯渇で本意な老後ライフスタイルを送ったりするリスクにも鑑み、対面営業員の提供するファイナンシャル・プランニングや、投資家自身の操作によるセルフプランニング・ツールなどを利用することによって現在の消費と資産形成行動のあり方がより具体的にイメージできるようになるはずだ。

なお、筆者は米国に27年ほど住む一方で日本にもほぼ毎月出張しているが、投資商品に関する個人の知識においては日米間のリテラシーに大きな違いがあるとは考えていない。しかし、投資商品販売会社や営業員による誘導も含めて、各個人が自分の将来プランに基づく資産形成活動が全般的にできているかどうかという点では日本人は非常にナイーブな状態に置かれたままであると感

じている。しかし、こうした格差はDNAやカルチャーに由来する「如何ともし難い」類のものではない。

ゴールベースのプランニングと投資の有用性

顧客の人生のゴールを実現するための資産形成において一義的に必要不可欠な行動はまず各個人のゴールを考え明確にすることだ。そのためのファイナンシャル・プランニング・ツールはあった方が絶対によい。米国では対面営業員が顧客のために使用するゴールベースのプランニング・ツールは2003年に登場し、2000年代後半から広範に普及した。現在最も普及しているタイプのもものでは、中長期分散投資資産も含む財源を考慮したゴール達成確率計算のシミュレーション機能が投資提案時だけでなくゴール進捗確認などのモニタリングといった継続的アドバイスでも利用されている。これらのツールでは個人のゴールを、①ニーズ³⁾(必須)、②ウォント⁴⁾(必要)、③ウィッシュ⁵⁾(願望) のレベルでプライオリティ付けし、また、①を含むベーシックなゴールが年金や社会保障給付、保険などの比較的予見性の高い財源でどれだけカバーされているかを可視化したり、不足分をどのようにして確保するのか検討したりする際にも有用である。

「老後2000万円」が喚起した課題は、ゴールベースのプランニングと投資により必ず解決できる。

Writer's Profile



吉永 高士 Takashi Yoshinaga

NRIアメリカ
金融・IT研究部門長
専門は金融機関経営戦略、戦術オペレーション、制度の研究
focus@nri.co.jp