

「貯蓄から投資へ」は今度こそ進み始めたのか？

株式会社 野村総合研究所
金融コンサルティング部長
米村 敏康

「貯蓄から投資へ」。このスローガンがいわれ始めてから随分と長い年月が流れた。2001年の小泉政権時代に出された骨太の方針で初めて言及されたといわれている。20年以上経過しているわけだが、着実に進んでいるというより停滞しているという印象を持つ人が多いのではなかろうか。確かに資産運用の経験率は2割程度というのが長らく資産運用業界内の共通認識であった。

しかし、このなかなか進まなかった「貯蓄から投資へ」がいよいよ動き始めたようだ。本号の尾上・柴田論文でも詳述している、NRIが3年ごとに実施している金融1万人アンケート調査によれば、直近（2022年実施）の調査で、投資経験者は32%（10年前の2013年実施時は20%）、投資未経験者のうち資産運用関心層は15%（同8%）となっており、合わせると5割程度の水準に達している。

「貯蓄から投資へ」が進み始めた要因としては、NISA等の制度改定やマーケットの好調さ等が挙げられるが、行動経済学のナッジ理論における「投資行動を促す」ようなさまざまな取り組みも見逃せない。例えばナッジ理論の実践フレームワークの一つである“EAST”の観点で見れば、Easy：毎日利用しているスマホアプリからワンクリックで口座開設手続き、Attractive：消費行動を左右するポイントを資産運用でも付与、Social：SNSで金融機関の関係者ではないインフルエンサーが投資を解説、Timely：検索連動広告でネットの閲覧履歴に応じてプロモーション、等が挙げられる。いずれも、資産運用関心層の背中をそっと押すような取り組みであり、投資家の裾野拡大に貢献している。

それでも動かない人には金融リテラシーが鍵になる。NRI調査によれば、資産運用を行っていない理由の1番目は資金面（48%）だったが、2番目は知識不足（29%）であった。2022年に打ち出された資産所得倍増プランの「7本柱の取組」の一つに金融経済教育の充実がうたわれていることから、投資教育等の金融リテラシー向上策が重要であることに異論はなかろう。

一方で、金融リテラシーが低いことを前提とした取り組みも必要であろう。資産運用に際しては運用環境や運用商品の特性等、決して簡単ではない情報を投資家は理解する必要がある。金融リテラシーに着目すれば、投資家が理解すべき情報を正確に伝えるだけでなく、リテラシーに応じて時には分かりやすく伝えることも金融機関の役割ではないだろうか。例えば資産運用商品の重要事項説明について、消費者団体や投資家の意見を取り入れて再設計する等、説明責任を果たすための説明ではなく、投資家に理解してもらうための情報提供が期待される。