

退職時に あわてない 資産形成を

Dialogue

老後資金として、いくら貯蓄があれば安心できるだろうか。それは、生活スタイルによって異なるものであり、ベンチマークとなる額を示せるものではない。個々人にしか算出できないものだ。その額を達成するためのマネープランも、人それぞれであるが、若いうちからプランをたてることの重要性は共通といえるのではないか。だが実態は、退職直前になってあわてるケースが多い。そういったリスクに警鐘をならす野尻氏と竹川氏に語っていただいた。

平均と実態の乖離

金子：今日は、個人の資産運用の在り方についてお伺いしたいと思います。

お二人は、いろいろ講演活動をなさったり実際に個人の方に会われたりしています。その辺の活動も含めてお伺いできればと思います。まずは、個人の資産形成といった時、今、特に何が問題だと感じていますか。

野尻：私が一番気になっているのは、平均値に対し

LI F E M A P L L C 代表
ファイナンシャル・ジャーナリスト

竹川美奈子氏



特別企画

金融×IT 鼎談

て上と下のぶれが大きくなっていることです。その怖さをずっと感じています。

例えば50代の方に「退職に向けた資産はいくらぐらいですか」というアンケートをとると、平均は900万円位です。これは、政府が取っている統計とあまり変わりません。ところが、ばらつきを見ると、ゼロという方が25%ぐらいいて、1,000万円を超えている方も25%ぐらいいます。

われわれはとかく60歳以上に資産が集まっているとか、若い人はお金をあまり持っていないとか、一元的なものを見てしまいがちですが、実は統計を

して準備しないといけないんです。しかし、大部分の人は、「一般的にいくら必要ですか」「公的年金や企業年金が何となく不安だから、どうしたらいいでしょう」というところで止まってしまいます。

本来は、公的年金、企業年金、退職一時金などがどれ位入ってくる予定か、自分自身の現状を把握して、それで、どれくらい足りないからどれくらい自分で準備しないといけないのか、具体的な数値をもって考える必要があります。

金子：自分を振り返ってみても、なかなかそういうことを考える機会自体がないので、ちょっとつらい感じがしますよね。

竹川：一般企業が従業員向けにマネープランのセミナーを開催すると、50代向けの時は、抽選になるくらい応募が多いんです。ご夫婦で参加される方も多いです。ところが、30～40代向けの場合には、参加者が少ないんです。

しかし、本来は50代になって気づくよりは、30代や40代の時から考えておいた方が様々な対策をたてることができます。

金子：退職後の資産形成について、明確な意思を持つ年代は、やっぱり、40代後半や50代ということなんですね。

野尻：退職した人に「現役の時にやっておけばよかったことは何ですか」というアンケートをとったことがあるんですが、一番多かった回答が「退職後に苦労しないだけの資産形成」だったんです。

ですから、退職後に初めて気づいたり、退職という現実が迫ってはじめて、そういう問題を認識するのではないかと思います。

金子：退職した先輩たちをいっぱい見てきているはずだけれども、その状況を自分の身に降りかかるものとしてなかなか予測できないというか、考えようと思えないといったところが根本的にはあるんでしょうね。

野尻：行動経済学では、リスクを先送りしたがるのは人間の本性であると言いますが、「大変だ」とか「心配だ」という声と、「じゃあ何をすればいいのか」というところのギャップがだいぶ大きいような

野尻 哲史氏

ファイナリティ退職・投資教育研究所
所長

金子 久

株式会社野村総合研究所
金融ITイノベーション・リサーチ部
研究部 上級研究員

見ると、ばらつきの大きさに愕然とします。

金子：確かに、平均値を示されると気になりますが、実は目安にならない数字だということですね。

野尻：そうです。正規分布だったらいいんですけど、そうではないところが気になることです。低い方と高い方に分布が集中していて、真ん中がゼロに近くても、平均値は真ん中の数字に近くなります。

竹川：私は、資産形成を自分のこととして考えていないところに問題を感じています。これは、野尻さんのお話と重なりますが、結局、一般論とか平均値に頼るのではなく、自分の場合はどうなのかを把握



野尻 哲史 (のじり さとし)

内外の証券会社を経て、2006年10月 フィデリティ投信入社。2007年3月のフィデリティ退職・投資教育研究所設立とともに所長に就任。著書に「老後難民」(講談社+α新書)、「1万人アンケートでわかった40代のサイフ」(宝島社)他、多数。証券経済学会・生活経済学会・日本FP学会・行動経済学会会員。

気がします。そこが埋まらないので、なかなか具体的に考えるところには行かないのでしょうか。

竹川：最近、ライフスタイルが多様化していますよね。昔だったら、働く男性と妻と子ども2人みたいなモデルでよかったんですが、独身の方や共働きの方も増えています。お子さんを産む年齢もかなり幅が広がっています。教育費のピークはいつ頃か、ということ一つ取ってもすごく差があります。ですから、昔みたいに、子どもを産んで、住宅を買って、教育費が終わって、そのあと老後資金を貯めるという順番が成り立ちにくくなっていると思います。

そう考えると、大部分の人は、なるべく早いうちから少額でもいいからこつこつ貯蓄や投資をしていかないと、なかなか資産形成ができない状態になってきているのではないかと思います。

金子：それは野尻さんも指摘されていましたね。

野尻：「トリレンマ世代」ですね。海外では「サンドイッチジェネレーション」。親の介護と子どもの教育費が一度に来てしまう世代のことです。日本では、それに加えて自分の老後も来てしまう、3つの負担を一度に抱える世代が生じています。

竹川：給与所得者の場合、50代前半に給与のピークがくる人も多いです。ところが、その後、50代後半に教育費や介護費用がかかる上に、老後資金も準備しなくてはいけなくなる。そこを見据えて、ある程度早い時期から準備しないと、厳しいですよ。

個人の資産形成における 金融機関の役割

金子：本来、どういう形で訴えかけていくべきなのでしょう。「投資教育」というのは随分前から言われていますよね。

野尻：いろんな審議会の議論を聞いていると、投資教育が必要だという声はすごく強いですね。義務教育に入れようという声も強いです。海外にそういった事例があるからだと思います。

義務教育でやることを否定するわけではないですが、若干気になるのは、制度に組み込めばそれで十分と考えられてしまうことです。お金というのは、本来は家庭教育だと思うんです。失敗したら学校教育のせいになってしまうようでは本末転倒です。

金子：お金の問題は、要するに数学や理科のように、誰にとっても答えがこちら辺にあるというものではなくて、人によって状況が違うので、学校ではなかなか教えるににくい面もあるかもしれません。

野尻：例えば哲学とか社会とか歴史観も、人によってばらばらです。でも、フレームワークは教えられるよね。お金も、フレームワークを教えればよくて、それ以外のところはそれぞれじゃないですか。

例えば、クレジットカードのリボ払いとそれ以外の支払い方法の違いといった仕組みは教えられる。

竹川：計算をすれば、どのぐらい利息が違うか、客観的な比較はできますよね。

野尻：そういう客観的なものは教えることができるんです。どの方法をとるかは、本人の生活のパターンがありますので、人それぞれです。

金子：家庭教育が大事ということですが、やはり家庭の誰かが投資をしていると、自然に投資に入っていけそうですね。

野尻：3年ぐらい前に、投資をされている女性だけを集めたグループディスカッションをやったことがあるんです。お父さんが投資をされている方がほとんどでしたね。まさしく『金持ち父さん貧乏父さん』です。

竹川：「貯蓄から投資へ」のようなかけ声では、あまり変わらないのではないかと思います。貯蓄か投資かではなく、貯蓄も必要だし、投資も必要です。また、投資とか運用といった途端に、ギャンブル色という一獲千金狙いみたいなイメージが強くなってしまいますので、用語も「資産形成」といったものに見直した方がいいと思います。

金子：なるほど。確かに日本語の「投資」は、少し山っ気があるような感じで見られがちですね。

お二人が指摘しているような、老後に向けた資産形成がしっかりできていない危機感を、国全体で共有しきれていないかもしれません。

野尻：確かに、公的年金だけでは足りない、という認識は行き渡っているとはいえないですね。

年金制度としては「100年安心」と言っていますが、生活できる水準かどうかの視点が抜けています。

セミナーなどで、金融機関で投資信託を販売している方々に申しあげているのは、「われわれがやらなければいけないのは、お金を持っている人たちに投資信託を販売することではなく、資産形成が不十分と思われる方々に販売することである」ということです。

資産形成がまったくなされていないため、生活保護や社会保障でしかカバーできなくなる人が増えると、税金など将来の負担に跳ね返ってきてしまいます。ですから、金融機関の使命は、自助努力でカバーできる人を少しでも増やすことです。

金子：竹川さんは金融機関の役割についていかがお考えですか？

竹川：資産形成を行う上では、例えば投資信託は、本来早い時期から少額でこつこつと長期的に運用していくと、使い勝手がいい商品だと思うんです。

2009年秋から、投資信託の積立投資の最低積立金額が1,000円ぐらいに下がってきて、今は500円というところも出てきています。金融機関には、そ

ういうサービスを普及させてほしいですね。

運用会社にもお願いしたいことがあります。個人の方に「どういう投信を持っていますか？」と聞くと、「〇〇銀行の投信です」という答えが返ってきます。運用会社の名前は出てこないんです。どこの販売会社で買ったか、という記憶しかないのです。本来は、この運用会社が運用しているこういう商品が欲しいというのが先にあってほしいです。ですので、できれば運用会社はもうちょっと“キャラ”が立ってほしい。それぞれの運用哲学や特色、得意な部分を明確に打ち出してくれるといいなあと思いますね。

金子：ついこの間まで、販売の方が「この運用会社はこういうポリシーを持っているから」というセールストークを使うのは理想に過ぎないと思っていたんです。ところが、違っていたんです。

先日、ヨーロッパに出張に行った際、ある銀行店舗に飛び込みで入って、テラーの方から投資信託の説明を受けたんです。彼は、「この銀行で用意しているファンドは、単純にパフォーマンスがいいという以外に、同じファンドマネジャーが長く運用していて、ポリシーがぶれないことを選定基準にしている」という説明をしてくれました。また、彼がお客様に勧めるファンドは、自分自身が理解しているものだけということでした。

竹川：そういう提案のしかたが理想だと思います。

金子：日本では、コンプライアンス上の要請もあって、一つ一つのファンドを丁寧に説明することには気を配っている感じがします。ですが、全体として



資産運用の目標がどこにあって、預金と投資信託の比率はどうあるべきか、何本ぐらいファンドを持つべきか、投信はどのような組み合わせがよいか、といった勧め方が浸透していないように思います。

竹川：例えば、「ねんきん定期便」の読み方だったり、企業の年金制度というのはなかなか個人では分かりにくいので、そういった説明をベースに、老後の資金として足りない分について商品の組み合わせを提案していくと、信頼感も得られるのではないかと思います。

野尻：いい意味でも悪い意味でも、販売している人達が若いですよ。

例えば、「ねんきん定期便を見たことがありますか」と聞くと、意外と手が挙がるんです。でも、中身は自分の年代の分だから、50歳以上とは違いますよね。お客様の大半を占める50歳以上のものをみたことがないんです。現状をわかってあげないことにはアドバイスはできません。

売側が若くて、買側が高齢というギャップをどうやって埋めていくのかも、課題でしょうね。

金子：確かに、若い人に自分のライフプランをさらけ出してすべて相談するというのはなかなか難しいですね。

竹川：購入した後のアフターケアの充実も図ってほしいですね。

リーマン・ショックで時価が下がってしまった時に、買い増すべきか売ってしまうべきか相談する人がいない、という声をよく聞きました。不安な気持ちを受け止めてくれる先がなくて困ったようです。

例えば今は、自分からアクセスしないと運用レポートや臨時レポートは見られません。ご高齢の方は特に、インターネットにアクセスしてレポートを読まれる方は限られますので、どのようにレポートを届けるか、そのレポートからどういう提案をすべきか、といったことを考えて、長期的に資産形成のお手伝いをしていく、という安心感を与えてほしいですね。

金子：NRIが実施したアンケートを見ると、金融機関がもっと密にコンタクトをしていくことを期待している人が多かったです。実際に電話をかけると、

「うるさい」と言われるのかもしれませんが、何もしないで距離が広がっていくことと、何かをして距離が広がっていくことでは随分違うような気がします。お二方のお話を聞いて、何もしないことの溝の深さを感じますね。

竹川：平時はそれほどアクセスしなくてもいいと思います。むしろ、リーマン・ショックや震災など、



Minako Takekawa

竹川 美奈子 (たけかわ みなこ)

日経事業出版社（現 日経HR）、日本経済新聞社編集局などを経て独立。2000年ファイナンシャル・プランナー資格を取得。2009年LIFE MAP.LLC設立。新聞や雑誌、書籍などで幅広く取材・執筆活動を展開するいっぽう、投資信託やETF（上場投信）、確定拠出年金セミナーの講師などを務める。著書に「投資信託にだまされるな!」「あなたのお金を見える化しなさい!」（ともにダイヤモンド社）他、多数。

何かがあった時こそフォローが必要だと思いますし、一番心に響くと思います。

金子：解約なり離脱の最も大きな理由は、パフォーマンスが悪いこと以上に、フォローがないことでした。

野尻：コミュニケーションはビジネスそのものなので「やって当然」ぐらいの位置づけにしておくべきだと思います。

金融商品が、電子機器や車などとまったく違う点は、スペックが後にならないと分からないということです。どんなに素晴らしくても、マーケット次第でどうなるか分からないのが投資商品の持っている宿命だとすると、買っていただいた後のコミュニケーションを取ることは、その商品のスペックの一つと言えるかもしれません。

よく言っているのは「退職金をもらった人の37.3%が投資をしていました。つまり、電話をかけたら、3人に1人は投資してくれる人なんです。そう思ったら、かけやすいでしょう」と。

金子：確かにそうですね。3割7分3厘の打者です。

竹川：いい打率ですね。

野尻：そんな打率なんて、あり得ないでしょう。そう思えば、コミュニケーションを取ることは、大変なこと、つらいこと、嫌なことにはならない気がします。

竹川：個人は、保有している投資信託の運用会社とあまり接点がないですね。販売会社が間に入っていることが多いですから。ですので、個人と運用会社がもうちょっとつながるような仕組みがあっても

野尻：B to Cをやってみようと思うと、いろいろ障害が出てきて、難しいと感じます。

投資家向けに直接セミナーをやりますが、投資家情報を持っていないので、セミナー案内にターゲットを記載するしかないんです。ですので、ターゲットを絞ったつもりでも、実際には様々な層の方々が参加されます。

金子：結局、日本の投信の仕組みでは、運用会社がお客様の情報を得るには直販しかないですね。

フィデリティでは、学校のようなものを始めましたよね？

野尻：今年から「Club Fidelity」という資産運用塾を始めました。

金子：金融機関を介して、塾生を集めているわけではないんですか。

野尻：独自に集めています。ウェブサイトや、新聞広告のスペースを利用して告知しています。今年1月に、「50代のための資産運用20年プロジェクト」という名前で3回シリーズをやりました。

5月は40代向けのプログラムを提供しますが、その後は、女性向けといったテーマも検討したいと考えています。

竹川：「女性」の切り口はいいかもしれないですね。

女性だけが集まったほうが、資産形成やお金の話はしやすい、と言う人は多いです。

以前、某ネット銀行が主催した初心者向けの投資信託のセミナーで講演したのですが、男性の中に女性が1人しかいなくて、途中で帰られてしまったという苦い思い出があります。居心地が悪かったのだと思います。

金子：逆のパターンも、いられないでしょうね(笑)。

野尻：いられないでしょうね。

金子：女性の方が長寿なわけですから、資産形成の必要性は高いですね。

野尻：例えば旦那様の介護は奥様がされたとしても、奥様の介護は誰かにみてもらわなければならないケースも想定されます。ですので、女性向けメッセージをもっと増やさないといけないと考えています。

Hisashi Kaneko



金子 久(かねこ ひさし)

1988年野村総合研究所入社。株式の運用モデルの開発、投資戦略に関する調査に従事。2000年より投信評価、資産運用ビジネスに関する調査を担当。途中2005年から2006年まで野村証券経営企画部に出向。2008年4月より現職。専門は個人向け金融商品に関する制度・マーケット調査。

いいのではないかと思います。例えば、運用報告書にバーコードをつけて、受益者の人が「ピッ」とやるとウェブ上の専用ページに入れるとか。

金子：運用報告書は唯一、運用会社が直接、受益者に送る手紙なので、そこで意識調査みたいなものできないか、ということを考えてことがあるのですが、運用報告書は法律上、記載事項が決まっているので、駄目なんです。

公助、共助、自助

野尻：若い人達はみんな、「もう年金なんてもらえない」と言っていますが、心の中ではもらえないことはないだろうと思っていると思うんです。こういう中途半端な状態が、個人が行動に移せないことにつながっていると思います。ですので、政府には正確な情報を提供してほしいですね。

また、「公助、共助、自助」といったときの「自助」をサポートする制度をもう少しきちんと設計しなければいけないと思います。

竹川：基本的には、制度設計をしっかりとってもらうのが一番だと思います。

今出ている日本版ISAの案は、3年間の期間限定で、毎年100万円ずつ投資可能となっています。金融機関も個人も、「誰のための制度なのか？」と思いますよね。ですから、位置づけをはっきりさせてほしいです。個人の資産形成をサポートする制度であるならば、そのためにできること、できないこと、どこまでやるのか、やらないのかも含めて、大枠をつくった上で決めていってほしいと思います。

金子：竹川さんは、DCを使いこなすことを推奨されていますね。

竹川：個人から見ると、資産形成をサポートする制度が幾つもあるというのは分かりにくいですし、すごく使いづらいわけです。ですので、本当はDCも含めて制度を一元化してIRA（個人退職口座）のような制度をつくるのがいいと思っています。

それがはっきりすれば、アドバイザーも個人の資産形成についてコンサルティングする方法がより具体的に見えてくると思います。

金子：現役世代に資産形成を考えさせるためには、制度的なものなしにはなかなか難しい、ということですね。

野尻：そう思います。今はすべてが中途半端ですね。

竹川：どうしても、継ぎはぎしている感じがあります。ですので、今ある制度を使いこなすという点で

は、個人型DCの普及に力を入れたいと思っています。2012年1月末現在で約13万7000人しか利用していませんから。

発起人の一人として「コツコツ投資家がコツコツ集まるタベ」という個人投資家の交流会を開催していますが、そこに来ている人でも知らない方が多いです。個人型DCの税制の効果を説明すると、その後、加入する方も結構います。

野尻：国民年金基金のほうが使っている人が多いのはなぜですか。

竹川：予定利率が決まっていることと、自分で商品を決めなくてもいいことが大きいですね。

個人型DCは、維持費がかかることもあります。維持費は年間1500円位から6000円位ですが、掛け金は全額が所得控除になります。自営業の方は、月に6万8,000円まで掛けられるので、年間80万円強ですね。税率が10%でも8万円ぐらいいは得をするので、数千円を払ってもトータルではペイするはずなのですが。

金子：毎月やろうと思うと相当な覚悟も必要になると思います。本当に続けられるのだろうか、という心配はありますね。

竹川：ですので一方では、前々からやっていますが、若い層にコツコツ投資を広めたいと思っています。

投資信託の積立投資であれば、金額を変えられます。ライフサイクルによって、共働きの時は積立額を増やして、子育て期間中は減らすといった柔軟さがありますので、続けられると思います。

積立投資に限らず、投資信託やETFを使って長期的に資産形成するムーブメントを高めていきたいと思っています。

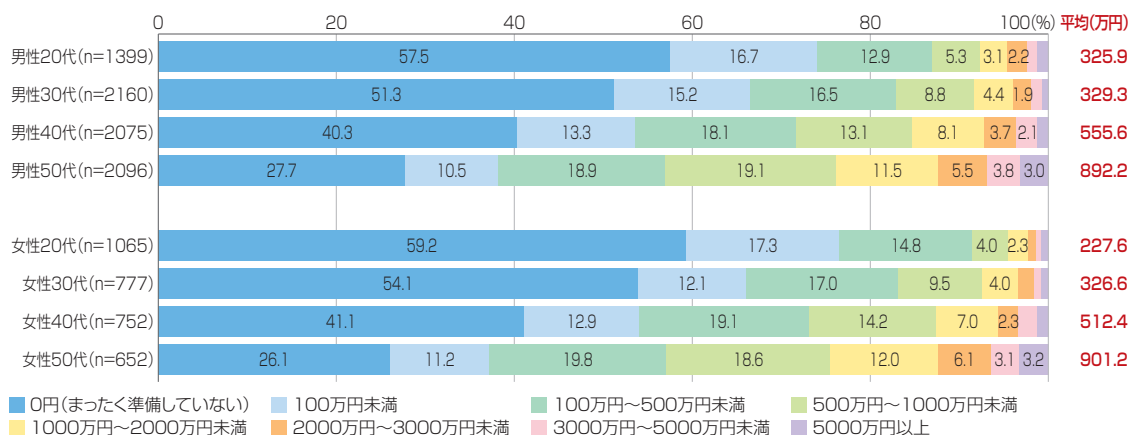
金子：確かに、今ある制度やサービス、商品を使いこなすだけでも、色々できそうですね。

しかし、それには野尻さんが始められた「Club Fidelity」や、竹川さんが推進されている「コツコツ投資家がコツコツ集まるタベ」の会など、個人の資産形成に危機感をもった人による真剣な活動の支えが必要ですね。

本日はありがとうございました。（文中敬称略）

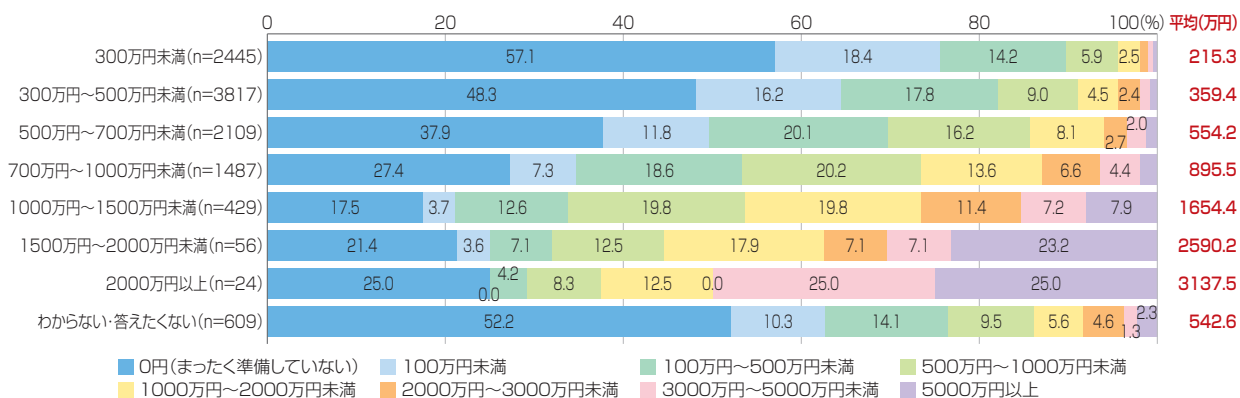
個人の資産形成

図表1 退職後のために準備できている資金(世帯別)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所レポート「不安なのに準備できない」2010年4月

図表2 退職後のために準備できている資金(年収別)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所レポート「不安なのに準備できない」2010年4月

図表3 投資信託保有者の割合



(注) 外貨預金の保有も含む

(出所) 野村総合研究所「生活者1万人アンケート(1997年、2000年、2003年、2006年、2009年)」