

個人が適切な資産形成を行う社会の実現に向けて

個々人がライフスタイルに応じてリスク資産をも適切に組み込んだ資産形成を行う社会を実現するためには、金融経済教育の内容の見直しや社会人に対する貯蓄の習慣付け、相談しやすいイメージをもたれる金融機関になる等の対策が重要だ。

昨年6月までに公表された金融・資本市場活性化有識者会合の提言では、いくつかの視点から2020年のあるべき姿が示されている¹⁾。その中の一つに「個々人がライフスタイルに応じてリスク資産をも適切に組み込んだ資産形成を行う社会」が取り上げられ、この実現のために政府として取り組むべき課題が示されている。そこで本稿ではこのような社会を実現するために今後5年の間に民間として取り組まねばならない課題について述べたい。

現状の問題点

現在、わが国では株式や投資信託などのリスク資産に投資している人（以下、投資経験層）は限られる。野村総合研究所の調査では20代から70代の17%に過ぎない²⁾。また投資を行っていないが投資に関心がある人（以下、投資関心層）は10%で、投資に無関心な人（以下、投資無関心層）が全体の73%を占めている。この原因については様々指摘されているが、特に重要なのは以下の4点であろう。

①投資につきまとう悪いイメージ

「投資は私欲を貪る不道德な行いだ」と考えている人が多い。また、「ギャンブルに近い行為だ」とも考えられており、投資によって利益を上げることもあるが、少数の特別な能力を持つ幸運な人だけが恩恵を受け、大半の人は損をすると考えている人も多い。特に投資無関心層にこのようなイメージを持っている人が多い³⁾。

②金融資産のない人が多い

そもそも金融資産をほとんど持っていない人が多い。この中で所得が多いにも関わらず金融資産を持っていない人も少なくない。当社のアンケート調査⁴⁾によると

20代から40代の人のうち年収700万円以上の世帯でも保有金融資産が300万円未満の世帯が20%を占めている。これも投資無関心層では33%と特に多い。実は、投資無関心層は将来のための資金計画（以下、マネープラン）の検討を行ったり、その必要性を感じている人が少なく⁵⁾、計画的に資金を貯める意識自体が低いのかもかもしれない。

③適当な専門家が近くにいない

初めて投資に踏み出す際に、大半の人が専門知識を持った人への相談を望んでいるが、一方で適当な専門家が近くにいないと考えている人が多いようだ。金融機関には専門知識を持っている人がいるとわかっているが、その金融機関には相談し難いというイメージが強い。当社が行ったグループインタビュー⁶⁾でも、そもそも金融機関は多額の資産を保有していない限り資産形成の相談に乗ってくれないと思っていたり、知識が十分でない金融機関に有利な商品を購入させられるというイメージを持っている人が目立った。

④資産形成と投資が結びつかない

投資経験層にとっても、投資は「(資産を)積極的に増やすため」に行うイメージが強く、「将来に備えるため」に行うものと思っている人は少ない。20代から40代の投資経験層に、自身の金融資産を資金性格によって「いつでも使うお金」、「将来に備えるためのお金」、「積極的に増やすためのお金」の3つに分けてもらい、どの資金で投資を行っているか聞いた。その結果、「積極的に増やすためのお金」で行っていると回答した人がもっとも多く(46%)、「将来に備えるためのお金」と回答した人はそれより少なかった(29%)⁷⁾。「将来に備えるためのお金」であればリスク資産も適切に組み込んで運用される

NOTE

- 1) 「金融・資本市場活性化に向けての提言」(2013年12月13日)、「金融・資本市場活性化に向けて重点的に取り組むべき事項(提言)」(2014年6月12日)。
- 2) NRI生活者1万人アンケート(2012)。
- 3) 「個人の投資に対する取り組み状況調査(アンケート編)」(野村総合研究所;2015年1月)によると、20代から40代の人のうち投資のイメージとして「利益が得られる」と回答した人は、投資経験層で20%、投資関心層で17%、投資無関心層で4%であった。また、「ギャンブル/賭博」と回答した人は投資経験層で9%、投資関心層で20%、投資無関心層で26%であった。
- 4) 出所は注3と同じ。
- 5) 漠然と自分で考えることも含めてマネープランを作ったり、作る必要性を感じている人は、20代から40代の人のうち、投資経験層で65%、投資関心層で60%、投資無関心層では23%であった(出所は注3と同じ)。
- 6) 出所は「個人の投資に対する取り組み状況調査(インタビュー編)」。
- 7) 本質問は複数回答を認めている。出所は注3と同じ。
- 8) また、自身の金融資産における3種の資金の割合を聞いたところ、平均43%、34%、23%であった。従って「将来に備えるためのお金」を投資で運用するという人が増えれば、株式や投信の残高が大きく拡大すると考えられる。

べきであるが、現状では、そう考えている人は少数だ⁸⁾。

個人が適切な資産形成を行う社会の実現のための課題

現状の問題点を踏まえ、多くの人がリスク資産も適切に組み込んだ資産形成を行うようになるための3つの取り組みを提案したい。

第一に子供時代の金融経済教育が重要だ。投資のイメージの改善を図るため、子供時代に投資の社会的意義を教える必要がある。現在、様々な金融機関が学校で行う金融経済教育を支援している。その中ではまず社会における投資の役割を教えるべきであろう。たとえば株式投資ゲーム等により株式市場の動きにばかり注目させると偏った理解を助長させてしまう懸念がある。また投資収益の高さにばかり注目させず、価格変動の大きさも考慮した上で適当なリターンを確保することの重要性も教えるべきであろう。この点については座学はもちろん経験の機会も重要である。親子で中長期的な資産形成のための投資を体験することができれば、一層の効果が期待できよう。この意味で来年4月から始まるジュニアNISAを、親が子供のために運用するだけに留まらず、親子で投資を体験する機会と捉えることも重要であろう。

第二に、社会人の初期の段階で、貯蓄の習慣付けを図ることも重要だ。そのために、将来を見据えた資金作りに関心をもつきっかけを提供すべきだ。マネープランを容易に検討できる環境の整備等も行うべきで、多くの金融機関が共同でキャンペーンを実施し、店頭やWebサイトでサービスを行うことなどが考えられる。また、容易に資金作りに取り組める手段を示すことも重要だ。そのために、金融機関は積立プランの利用をより積極的に

訴えかけるべきであろう。その際、預貯金とリスク資産の組み合わせの提案も示すべきで、例えば、ある金額まで預貯金等による積立で、それを超えると比較的リスクの低いバランス型投信などの積立に切り替わるサービスなども検討に値しよう。

第三に、金融機関は相談し難いというイメージの払拭を図るべきだ。この際、何より重要となるのが、金融機関自身が「商品売る」ことから「相談と実践の場を提供する」ことへの意識の転換を図ることであろう。これは単なる意識改革だけに留まらず、ビジネス自体を変革することを意味している。なぜなら報酬についても再検討が必要になるためだ。「商品売る」ことに意識があれば、サービスは商品の性質や魅力を伝えることが中心であり、その対価として報酬を得ることが合理的である。ところが「相談と実践の場を提供する」ことに意識を向けると、サービスは資産形成の目的の確認や実行手段の運営が中心となり、報酬は相談の対価と実行手段の運営の対価として受け取ることが合理的になる。また、中長期の資産形成のために金融商品が利用されるケースが多くなれば、自然と商品への需要も変化し、長期の資産形成に向けた商品開発にもっと力を入れることが必要になるはずだ。

以上の3つの取り組みはどれも短期的に達成できるものではない。個人が適切な資産形成を行う社会の実現を目指すためには、これらの取り組みへの早期の着手が求められる。

Writer's Profile



金子 久 Hisashi Kaneko
金融ITナビゲーション推進部
上級研究員
専門は個人金融マーケット調査
focus@nri.co.jp