

英国の退職年金相談 —ペンションワイズの取り組み

英国では退職準備期のDC年金保有者に年金資産の引き出し方に関するガイダンスを面談形式で提供する公的サービス、ペンションワイズに対する評価が高い。我が国でも老後の資金計画に対する関心が高まる中、個人の状況を考慮した情報提供を通じて利用者に次の行動を促すペンションワイズの取り組みには参考となる面が多いのではないか。

英国のペンションワイズとは

老後に向けた資産形成の自助努力の必要性が叫ばれる中、老後の資金計画や貯蓄した資産の有効な活用についても消費者が自ら検討し準備することが重要となっている。しかし、こうした準備は先送りにされがちで、老後の生活を支える大きな柱となる退職金や年金の金額を退職近くまで把握していない人も少なくない。そうした中、専門的な情報提供やアドバイスによる支援は大きな意味を持つ。

こうした観点から、英国で2015年に導入された、DC年金の引き出し方の選択についてガイダンスを提供する公的サービス、ペンションワイズの取り組みが注目される。50歳以上のDC年金保有者を対象に無料で1回45～60分間、電話もしくは対面で面談サービスを提供するというもので、労働年金省所管の家計年金ガイダンス機関MaPSが提供するサービスの1つである¹⁾。ガイダンスの内容は、年金の引き出し方の選択肢についてメリット・デメリットや税務上の扱いの説明で、具体的な商品の推奨などアドバイスは行わない。

英国でペンションワイズの制度が導入されたきっかけは、税制上大きく制約されていたDC年金の引き出し方の選択肢が政府の自由化政策で大幅に広がったことがある。それまでは、終身個人年金の購入に充てる人が多かったが、2015年の自由化以降、55歳から、個人年金の購入以外に、しばらく手を付けない、一括で全額引き出す、または、一部を一時金として引き出し残りは運用を続けながら定期収入として引き出す、といった多様な選択が可能となった。しかしその一方で、自由化によ

って退職者の意思決定が複雑化し適切に対応できない可能性も懸念されたため²⁾、政府は、個々人が自分の年金資産を最大限活かす選択ができるよう支援することを目的としてペンションワイズの仕組みを創設したのである。

ペンションワイズは今後退職者の老後の貯蓄の中心がDBからDC年金に移行することを見据えた長期的な視点で導入されたサービスとも言える。英国も日本と同様、現時点では退職者の多くはDB年金を中心に企業年金を保有しておりDC年金の保有額は比較的少額のケースが多いが、状況の変化とともにペンションワイズの役割も拡大していくことが予想されている。

ガイダンス面談のプロセス

注目されるのは、ペンションワイズのガイダンス面談に対する利用者の評価が非常に高いことである。2018年度の利用者調査³⁾によると、面談利用者の73%が「非常に満足した」と回答。「かなり満足した」を含めると93%に達する。

ペンションワイズのこうした高評価の背景には、面談のプロセスや提供する情報の要件が明確に規定され、しっかりした枠組みに基づいて運営されているが、同時に利用者個人の状況に合わせた形で柔軟に説明が行われていることがあると考えられる⁴⁾。

具体的には、面談のプロセスは、①利用者からの情報収集、②利用者に関連する選択肢の情報提供、③利用者が次にやるべき行動の説明、の3つのフェーズで構成される。メインの②では、面談員が利用者に対し関連する選択肢のポイントを一通り説明する。その一方で面談者は、①で収集した利用者の保有するDC年金の情報

NOTE

- 1) ガイドンス面談は、MaPS (電話) と生活相談サービスを全英で提供する有力慈善団体シチズンズアドバイス (対面) の面談員が行う。MaPSの別サービスでは、公的年金やDBを含む年金にかかわる広範な質問もチャットや電話で受け付けており、情報やガイドンスを提供している。
- 2) 実際、自由化後、年金を一括で引き出しそのまま現金で保有したり、非課税引出枠の上限 (DC年金資産の25%) まで引き出し残りの資産運用を顧みないといった、合理的とは言い難い投資行動が多くみられたことが指摘されている。
- 3) Ipsos Mori, "Pension Wise service evaluation 2018/19"
- 4) 上述の利用者調査では、面談員の知識水準や話のわかりやすさとともに、説明がどれだけ個人の状況を考慮しているかについても利用者の満足度は高かった。
- 5) 一方で、ペンションワイズの面談を利用する資格がありながら利用していない人が多いことは当初から懸念されている。DC年金から引出を初めて実行した人の面談利用率は約2割だったとの推計もある。利用率の改善を図るため、一昨年、加入者がガイドンスを受けたかまたはオプトアウトしたことを年金業者に
- 確認させる法律が制定され、政策当局で具体的な手続きが検討されている。また、従来から年金運営会社が退職の近い加入者への提供を義務付けられていた、情報パッケージでのペンションワイズの案内についても、送付を早い時期から始め回数を増やしたり、案内文書を見直すなど改善が図られている。
- 6) 金融行為規制機構 (FCA) の認可を受けて、一般的なファイナンシャルプランニングや投資アドバイスなど、さまざまなサービスを提供する。

(金額や契約内容)、家計や個人的な状況 (収入、債務状況、扶養者・配偶者の有無、健康状態など) に関する情報に基づき、適宜、利用者の年金契約で確認すべき点や考慮すべき個人の状況などについて注意を促したり、利用者に役立つ情報源や専門的アドバイスについて紹介したりする。

ペンションワイズが消費者の退職準備にもたらす意義について、特に2つの点を強調したい。

一つ目は、定年が近づいたすべてのDC加入者に対して中立的なガイドンスの面談を無料で受ける機会を提供していることである⁵⁾。退職準備では複雑な意思決定が求められるため、専門家 (英国では、ファイナンシャルアドバイザー業者⁶⁾) から個人の状況を包括的に考慮した具体的な提案を含む「アドバイス」を受けたいことが望ましい。しかし年金資産が少額であればこうしたアドバイスによる利益は手数料に見合わない。無料のガイドンスはそうした消費者にとって特に強い味方となる。

二つ目は、ペンションワイズの面談では、消費者が次にやるべきことを明確にすることで消費者の行動に影響を与えることを目指していることである。ペンションワイズは個別の業者や商品を紹介することはできないが、利用者に対し加入する年金運営会社に尋ねるべき質問を示したり、ファイナンシャルアドバイザーの公的検索サイトを紹介したりすることで、明確な行動の道筋を示すことができる。前述の利用者調査でも、面談実施後、「ファイナンシャルアドバイザーなど専門家にコンタクトする」、「退職生活で必要な収入を計算する」、「年金引き出しの選択肢について年金運営会社と話をする」といった行動をとった人の割合は上昇しており、有益な行動につながっていることが示唆されている。

日本への示唆

ペンションワイズは直接的にはDC年金の引き出し方の選択肢についてガイドンスを提供するものだが、各個人が老後の生活設計について考えるよう促す効果も期待される。現状、日本では、こうした老後の生活設計に資する情報提供については、職場が特に大きな役割を果たしている。職場の福利厚生の一環として、あるいはDC年金加入者への継続教育として、退職準備型のライフプラン研修や資産形成に関する研修が実施されている。

しかしこうした社内研修の実施状況は、企業規模や業種でかなり異なる。貯蓄してきた老後資産を最大限活かすための準備を促すためにも、より広範な層にこうした機会は提供されることが望ましい。またこうした研修では、個々人がそこで得た情報を起点として次の行動に結びつけるよう促すことも大事だろう。たとえば、具体的な提案を伴う専門的なアドバイスを受けたい人に、ファイナンシャルプランナーや金融機関の有効な活用に向けた情報を提供するのも有益だと思われる。

消費者に対する老後の資金計画策定に必要な情報の提供や専門的なアドバイスに結びつける仕組みは今後ますます重要になる。英国ペンションワイズのような公的支援のアプローチも参考になるだろう。

Writer's Profile



國見 和史 Kazushi Kunimi

金融イノベーション研究部
契約研究員
専門は海外金融制度調査
focus@nri.co.jp