

# 個人型確定拠出年金における投資教育

一色 徹太(いっしき てつた)

DCアドバイザー、CFPR、1級FP技能士、証券アナリスト(CMA)



金融機関で年金のファンドマネージャー、企業年金営業に20年以上従事し、FPとして独立。DCは制度創設時より一貫して販売業務、運営業務に携わる。現在、一色FPオフィス代表として、日々ライフプラン相談や執筆、セミナー、講演を行っている。

## 第1号加入者の増加傾向

筆者はFP(ファイナンシャル・プランナー)として、日々お客様のライフプランのご相談を承っています。キャッシュフロー表を作成し、老後の必要資金を推計し、豊かなライフプランの実現に向けアドバイスを行っています。

その中で最近、自営業のお客様から、個人型確定拠出年金(以下個人型とします。)の照会を受けることが多くなりました。NISAと税制面での比較で注目を浴びていることや、昨年一年間の株高・円安進展で、運用環境が好転したことが背景にあると思われます。実際、第1号加入者数は平成25年3月末の50,996名から、同年11月末には55,283名へと急増しています。(国民年金基金連合会及び厚生労働省調査より)

アベノミクスが起業・創業支援に熱心に関連の各種補助金、助成金制度が拡充されていることもあり、この傾向はしばらく続くものと思われます。

## 企業型との比較

第1号加入者として新規に個人型に加入する場合の投資教育を考えてみます。運用商品は、一般的には、運用関連運営管理機関(受付金融機関)から送付される運用商品一覧等の各種資料を読み、自分で決定することになります。企業型と同様の、制度導入時の投資教育や加入後の継続教育を受ける機会はなく、対面での個別相談も基本的にはできません。

筆者は、有力な運用関連運営管理機関10社のコールセンターに確認しましたが、個人型加入検討者および加入者への個別対応(運用に関する個別相談、セミナー開催等)を支店や支社で行っているケースはありませんでした。自社サイトのマイページに運用シミュレーションを用意している会社もありますが、「運用商品等についての不明点はコールセンターに照会」が各社の基本スタンスです。

個人型加入者は、まだ絶対数が少ない上、企業型と異なり加入時期や所在地がバラバラですので、運用関連運営管理機関側から見たら、コスト面からも、これはやむを得ないものと思われます。

## 個別相談の重要性

会社員と比較して収入面での変動が大きい自営業者にとっては、老後安定資金としての個人型の位置づけはより大きなものになります。年齢に応じたリスク許容度の目安というものは存在しますが、より踏み込んだ、今後のライフプランを鑑みたポートフォリオの構築が求められているのではないのでしょうか。

自営業者は、これらポートフォリオへのアドバイスやライフイベントが変化した時に、運用について個別相談ができるアドバイザーを求めています。「お金のことなので、電話ではなく会って話を聞いて欲しい」という声も多いです。

個人型は、税制面でNISAと比較されることがあっても、運用関連の広い意味での個別サポート・バックアップ体制では、NISAに及びません。体制確立が急務と思われます。

DC協会とDCアドバイザーが、個人型加入者への投資教育や、DC制度の一層の普及に貢献することを願ってやみません。