



ニュースリリース

2015年4月20日

アライアンス・バーンスタイン株式会社、 2014年度確定拠出年金(DC)加入者向けのサーベイ結果を発表

【東京—2015年4月20日】アライアンス・バーンスタイン株式会社(東京都千代田区)(代表取締役社長: 山本誠一郎)は、確定拠出年金(DC)加入者向けのサーベイを、2014年11月下旬から12月中旬にかけてNPO法人確定拠出年金総合研究所の協力のもとに実施しました。

アライアンス・バーンスタイン(以下、「AB」)は、長年米国においてDC制度を提供している事業主およびその従業員(加入者)に対して定期的にサーベイを実施しており、変化するDC制度の状況、事業主のニーズや懸念、加入者の投資態度や行動を把握するために有益なデータであるとの評価を得てきました。

日本におけるDC加入者向けサーベイの実施は、昨年が続いて2回目となります。日本のDC制度も導入から10年以上が経過し、今や加入者数500万人を超える主たる年金制度になりつつあります。制度の更なる利便性向上に向け制度改正が予定されていることなどから、DC市場は日本でも今後ますます拡大することが期待されます。ABは日本のDCに関するニーズや期待、懸念に関する加入者の生の声を継続的に把握することは事業主を含むDC関係者にとって有意義であると考え、今年度もサーベイを実施しました(有効回答数:5,590)。

当サーベイは、回答の精度向上、制度変更の影響の正確な把握のため、以下3点を考慮して設計・実施したのが特徴です。

① 人事部主導の質問状に対して回答してもらうスタイル

通常、この種のサーベイはインターネットで実施されることが多いですが、回答者がインターネットをよく利用する人に偏ってしまうといった問題がしばしば指摘されています。当サーベイではこの偏りをなくすべく、東証一部上場企業2社の人事部の皆さまにご協力いただき、人事部主導の質問状に対して従業員に回答していただくスタイルを取りました。これにより、インターネットの使用状況にかかわらずDC加入者の声を広く吸い上げることを企図しました。

② 注目度が高まりつつあるターゲット・イヤー型ファンド*についてヒアリング

現在、検討中のDC法改正にて「あらかじめ定められた指定運用方法(いわゆるデフォルト商品による運用)」に係る規定が整備される予定となっております。ここでは「長期的な運用に資するために複数商品を組み合わせる等により、リスク分散された運用方法の指定を事業主に促す」とされており、昨年開催された社会保障審議会・企業年金部会では、このような商品としてライフサイクル型の運用商品、つまりターゲット・イヤー型ファンド(以下、TYF)をその有力候補として挙げています。当サーベイでは、この注目度が高まりつつあるTYFについてヒアリングを行いました。

*ターゲット・イヤー型ファンドとは、時間の経過とともに保守的な運用に変更するバランス型ファンドです。

③ ライフプラン全般についてもヒアリング

2013年3月の法令解釈通知の改正にて、投資教育でも「確定拠出年金制度を含めた老後の生活設計」を盛り込むこととされ、資産形成を現役時代から取り組むことの必要性や現役時代の生活設計とのバランスを踏まえた計画、目標の考え方などを伝えることとされましたが、当サーベイでは、ライフプラン全般についてもヒアリングを行いました。



当サーベイの結果概要:

- ① **投資信託比率が高い人ほど、投資やDC制度に対する理解や関心が高い**
加入者特性で大きな相違がみられたのは、運用資産に占める投資信託比率です。投資信託比率が75%を超えると、スイッチング等の経験は半数に達し、投資信託比率50%以下の加入者と比べると倍以上となりました。また、金融商品や投資に関する認知・活用状況をみても投資信託比率の低い層は、殆どの項目で平均スコアが低い一方、投資信託比率が75%を超えると、平均スコアはプラスとなり、金融商品や投資に関する認知レベルが高くなりました。投資信託比率の大小は明らかに資産運用のモニタリングと投資やDC制度に対する理解や関心の動向を占う指標となっていることが分かりました。
- ② **ターゲット・イヤー型ファンドの評価は二分**
TYFに対しては、「魅力を感じる」割合の合計は36%であるのに対し、「魅力を感じない」割合の合計は38%であり、前回のサーベイ同様、評価は二分しています。
(ア) TYFに魅力を感じる理由: 「年齢に合わせて自動的に資産配分してくれる」が半数以上と最も多く、魅力を感じた加入者は、TYFの基本的な商品コンセプトを評価していることが確認できます。
(イ) TYFに魅力を感じない理由: 「損が出るのが嫌だから」が最も多く、「面倒くさいから」、「難しそうだから」、「ギャンブルみたいで怖いから」が続きます。投資信託全般への懸念と重なるこれらの懸念をどう払拭するかが、TYFを普及させる上での課題と思われる。
- ③ **ターゲット・イヤー型ファンドの関心層は、手間はかけたくないが、年齢に応じて資産配分を変えたい**
「投資運用に、あまり手間は掛けたくない」ことに関しては、全体では68%が“あてはまる”(「あてはまる」と「ややあてはまる」の合計)と回答する一方、TYFに興味関心がある層(「興味・関心がある」と「やや興味・関心がある」の合計)は、それを上回る78%もの加入者が“あてはまる”と回答しています。
また、「自分の年齢に応じて資産配分を変えるつもり」に関しては、全体では“あてはまる”と回答した加入者は45%に留まりますが、TYFに興味関心がある加入者では、63%が“あてはまる”と回答しており、大きな違いがみられます。これらのことから、TYFは、手間はかけたくないが、年齢に応じて資産配分を変えたい加入者に対してのソリューションとなる可能性があることが分かりました。
- ④ **「長期投資」より、「分散投資」を意識している人ほど、適切な資産形成を実践**
分散投資を意識している人は、DCへの加入率、投資信託への投資比率、投資信託やTYFへの関心、そしてライフプランの作成・実行率などが高くなる傾向があることが分かりました。逆に、分散投資と同様、投資の基本である長期投資に関しては、これらに対しての有意な関連性はみられませんでした。

ABは、以前より「リタイアメント・プア」を未然に防ぐためのソリューションを提供することが資産運用会社の社会的使命であると考え、様々な活動を行ってまいりましたが、DCはその最有力の税制優遇制度であると考えています。当サーベイを商品開発や投資教育コンテンツに活用するとともに、今後ともDCに関する情報発信を一層充実させる予定ですので、是非ご期待ください。

なお、当サーベイの詳細につきましては、以下の窓口までご連絡ください。

AB未来総研 DC・NISA推進室:

後藤 順一郎 (メールアドレス: junichiro.goto@abglobal.com)

矢野 高文 (メールアドレス: takafumi.yano@abglobal.com)



アライアンス・バーンスタイン株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番3号
丸の内トラストタワー本館17階
TEL: 03-5962-9000(代)
www.alliancebernstein.co.jp

ABについて

ABは、世界各国において、機関投資家や個人投資家、個人富裕層に対して、高品質の研究と広い範囲にわたる資産運用サービスを提供する世界有数の資産運用会社です。運用プロフェッショナル470名以上(2014年12月31日現在)を擁し、様々な資産運用サービスを世界22カ国以上の市場で提供しています。2014年12月31日時点の運用資産総額は約56.8兆円です。ABには、アライアンス・バーンスタイン・エル・ピーとその傘下の関連会社を含みます。アライアンス・バーンスタイン・ホールディング・エル・ピーはニューヨーク証券取引所に上場しています。

アライアンス・バーンスタイン株式会社について

アライアンス・バーンスタイン株式会社は、ABの日本拠点です。1986年の拠点開設以来、個人投資家や機関投資家向けに投資信託や年金運用などの投資サービスを提供しています。2014年12月31日時点の運用資産総額は約6兆9,233億円です。より詳しい情報は、<http://www.alliancebernstein.co.jp/> をご覧ください。

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第303号 加入協会: 一般社団法人投資信託協会 / 一般社団法人日本投資顧問業協会 / 一般社団法人第二種金融商品取引業協会

<ご留意事項>

当資料は、ニュースリリースとしてアライアンス・バーンスタイン株式会社が作成した資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。また、勧誘を目的に使用することはできません。当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更することがあります。当資料は、信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。

<当資料についての重要情報>

当資料は、投資判断のご参考となる情報提供を目的としており勧誘を目的としたものではありません。特定投資信託の取得をご希望の場合には、販売会社において投資信託説明書(交付目論見書)をお渡ししますので、必ず詳細をご確認のうえ、投資に関する最終決定はご自身で判断なさるようお願いいたします。以下の内容は、投資信託をお申込みされる際に、投資家の皆様に、ご確認いただきたい事項としてお知らせするものです。

■投資信託のリスクについて

アライアンス・バーンスタイン株式会社の設定・運用する投資信託は、株式・債券等の値動きのある金融商品等に投資します(外貨建資産には為替変動リスクもあります。)ので、基準価額は変動し、投資元本を割り込むことがあります。したがって、元金が保証されているものではありません。投資信託の運用による損益は、全て投資者の皆様に帰属します。投資信託は預貯金と異なります。リスクの要因については、各投資信託が投資する金融商品等により異なりますので、お申込みにあたっては、各投資信託の投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等をご覧ください。

■お客様にご負担いただく費用: 投資信託のご購入時や運用期間中には以下の費用がかかります

- 申込時に直接ご負担いただく費用・・・申込手数料 上限3.24%(税抜3.00%)です。
- 換金時に直接ご負担いただく費用・・・信託財産留保金 上限0.5%です。
- 保有期間に間接的にご負担いただく費用・・・信託報酬 上限2.0304%(税抜1.8800%)です。

その他費用・・・上記以外に保有期間に応じてご負担いただく費用があります。投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等でご確認ください。

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、アライアンス・バーンスタイン株式会社が運用する全ての投資信託のうち、徴収するそれぞれの費用における最高の料率を記載しております。

以上