

## ニュースリリース

2014年1月14日

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

【東京—2014年1月14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、NPO 法人確定拠出年金総合研究所の協力により、2013年10月に確定拠出年金(DC)加入者向けのサーベイを実施しました。

アライアンス・バーンスタインは、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きました。このサーベイは変化する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。

日本のDC制度も導入から10年以上が経過し、今や加入者数450万人を超える主たる年金制度になりつつあります。また、制度の更なる利便性向上に向け制度改正の動きが随所で見られることなどから、DC市場は今後ますます発展することが期待されます。そのような中、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、今般サーベイを実施しました(有効回答数:2,696)。

今回のサーベイは、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・実施した点が特徴です。

#### ① 紙ベースでの質問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、紙ベースでの質問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が企図しました。

#### 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

2013年3月の法令解釈通知の改正にて、デフォルト商品として「元本確保型に限らず、例えば、株式や債券など複数の資産の組み合わせによりリスクが分散され、資産分散効果や時間分散効果が得られる運用方法なども、年金のような長期運用においては、安定した運用成果が期待できることから、労使で十分に協議し設定すること」と明記されたことにより、注目度が高まりつつあるターゲット・イヤー型ファンド(以下、TYF)についてヒアリングを行いました。

#### ③ ライフプラン全般についてもヒアリング

同改正にて、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。

当サーベイの結果の要旨は以下のとおりです。

① DC 制度への関与や理解度は「男性」「高年齢層」が高い

DC 制度への関与に関する多くの項目（コールセンターや Web サービスの利用、掛金配分変更やスイッチングなどの資産配分変更経験、取引レポートの閲覧と理解、DC 制度の理解、金融商品の理解など）では、関与や理解度の割合が「女性」より「男性」、年齢別では高年齢になるほど高くなりました。社員特性別では、大きな相違がみられるのは運用資産に占める投資信託商品比率（以下、投信比率）で、投信比率が 75%を超えると資産配分変更経験は半数に達しており、投信比率 75%未満の社員と比べると倍以上の開きがみられました。また、金融商品や投資に関する認知・活用状況をみても投信比率の低い層は、殆どの項目で認知レベルは低かったのですが、投信比率が 75%を超えると認知レベルが高くなりました。

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」割合は 40%、「魅力を感じない」割合は 38%であり、評価は二分しています。「魅力を感じない」理由としては「難しそうだから」が最も多く、以下「面倒くさいから」、「損が出るのが嫌だから」、「ギャンブルみたいで怖いから」が続きます。TYF ではなく投信全体に当てはまるこれらの懸念をどう払拭させるかが、TYF 普及の課題であると思われます。

③ “消極的投資家”、“投資・運用関心層”がほとんど

今回の調査対象者においては、「投資・運用に関心がなく、投資・運用にも自信がない」「消極的投資家」が 52%と最も多く、以下 40%の「投資・運用に関心はあるが、投資・運用に自信がない」「投資・運用関心層」が続き、「投資・運用に関心があると共に投資・運用に自信がある」「積極的投資家」はたった 7%程度しかいないという結果となりました。”投資・運用関心層”は性別・年齢別であまり相違がみられない一方、「ライフプランについて関心があるがまだ取り組んでいない」層で多くなっています。「TYF に対する興味・関心」では、“投資・運用関心層”が“積極的投資家層”を上回っています。TYF は、「投資・運用に関心はあるが、投資・運用に自信がない」「投資・運用関心層”に相応のニーズがあることが判明しました。

④ 過半がライフプランへの興味・関心を示したものの、取組みはこれから

ライフプランに対しては半数以上が興味・関心を抱いています。しかし、今までにライフプランを考えたか、見つめ直したりしたことがあるか、ライフプランへの過去の取組みについて聞いたところ、“考えた（または、見つめ直した）ことがある”は 24%にすぎず、半数以上は“考えなければならぬ”と思っているが、ライフプランを考えたことがなかった”としています。ライフプランへの取組みが本格化するのには、これからのようです。

以前より当社は「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として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 はその最有カツールであると考えています。当社として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 に関する情報を一層充実する予定ですので、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。

アライアンス・バーンスタイン株式会社 DC 推進室長 後藤 順一郎

メールアドレス:[junichiro.goto@alliancebernstein.com](mailto:junichiro.goto@alliancebernstein.com)

以上

\*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えていくバランス型ファンドです。

アライアンス・バーンスタインには、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)の実質親会社であるアライアンス・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・バーンスタインについて

アライアンス・バーンスタインは、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、高品質のリサーチ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約450名(2013年9月30日現在)を擁し、様々な資産運用サービスを世界20カ国以上の市場で提供しています。2013年9月30日時点の運用資産総額は約43.7兆円です。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、アライアンス・バーンスタインの日本拠点です。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。2013年9月30日時点の運用資産総額は約5兆8,249億円です。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

#### <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3.15%\*(税抜3.00%)です。  
※消費税率が8%となる平成26年4月1日以降は、3.24%となります。
- 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1.974%\*(税抜1.880%)です。  
※消費税率が8%となる平成26年4月1日以降は、2.0304%となります。

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。

---

お問合せ先:

アライアンス・バーンスタイン株式会社  
マーケティング・コミュニケーション部  
後藤 浩(ごとう ひろし)／安富 円香(やすとみ まどか)  
TEL:03-5962-9135