

DCと資産形成シリーズ【連載】

今回のポイント 第三回『米国に学ぶ、DC市場拡大の可能性』

2017年1月から、国民年金に加入するほぼ全ての方がDC（確定拠出年金）制度に加入できるようになりました。DCは私的年金制度の1つで、国民年金等の公的年金に上乗せして加入することで将来受け取る年金額を積み増すことができます。米国の年金制度を手本に2001年に創設され、利便性の高い制度を目指して、年々制度の改正が行われています。今回は、米国での年金制度発展の背景から見た、日本のDC制度の可能性について説明します。

米国のIRA、401(k)の発展とその背景

米国のファンド市場は、2016年6月末時点で約18.4兆ドル(約1,900兆円)と、世界のファンド市場の時価総額の約半分を占めていますが、その約4割はIRA、401(k)等のDC資金が占めています。

【用語解説】

IRA(Individual Retirement Accounts) :

1974年、ERISA法(従業員退職所得保障法)に伴い創設された、退職後資金の積立てを目的として、個人が開設することのできる税制優遇付きの口座です。IRAは、主として企業年金でカバーされない自営業者等のための制度で、トラディショナルIRAとロスIRAの2種類があります。それぞれ税制優遇の内容、対象者の年齢、所得制限の有無等の条件が異なりますが、いずれも日本の個人型DCに相当するものです。

401(k) :

1981年に発足した企業年金制度です。従業員が資金を拠出、企業が補助的に資金の上乗せ拠出することができます。当初は、加入意思のある従業員のみが給与天引きにより掛金を拠出していましたが、2006年の年金保護法成立により、加入を拒否しない従業員は自動的にプランに加入させることができるようになったことで、加入率が大きく伸びました。また、商品を選択しない加入者については、あらかじめ指定された投資信託で掛金を運用する「デフォルト・オプション」を設けるといった資産形成を促す仕組みを導入しています。

米国のDC制度が発展を遂げてきた背景には、このような制度の拡充に加えて(1)販売チャネルの変革、(2)加入率向上のための施策が挙げられます。

(1)販売チャネルの変革

ブローカー・ディーラー、銀行、保険、直販といった伝統的な組織化された販売会社に加え、投資顧問業者(Registered Investment Adviser、以下、RIA)の台頭もDC制度の普及に大きな役割を果たすことになりました。RIAは資産運用に関してアドバイスを求める個人投資家に対して対面式の金融関連サービスを提供する、いわゆるファイナンシャル・アドバイザー(以下、FA)と呼ばれる専門職です。

ここも
チェック!

2017年 2月15日 第二回『海外事例からDCを考える』
2017年 2月16日 iDeCo向け商品ラインナップが見直されています

1/2

■当資料は、情報提供を目的として、三井住友アセットマネジメントが作成したものです。特定の投資信託、生命保険、株式、債券等の売買を推奨・勧誘するものではありません。■当資料に基づいて取られた投資行動の結果については、当社は責任を負いません。■当資料の内容は作成基準日現在のものであり、将来予告なく変更されることがあります。■当資料に市場環境等についてのデータ・分析等が含まれる場合、それらは過去の実績及び将来の予想であり、今後の市場環境等を保証するものではありません。■当資料は当社が信頼性が高い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。■当資料にインデックス・統計資料等が記載される場合、それらの知的所有権その他の一切の権利は、その発行者および許諾者に帰属します。■当資料に掲載されている写真がある場合、写真はイメージであり、本文とは関係ない場合があります。

退職資産形成に付随する複雑な税務処理に加え、適切な口座管理、ポートフォリオの見直し等、FAのアドバイスがもたらす効果は大きいと考えられ、現在では一般的に利用されています。

(2)加入率向上のための施策

米国は公的年金の社会的運営コストが高く、日本では一般的である企業年金などのDB（確定給付年金）制度が脆弱なことから、DCの加入率向上のために様々な施策がとられています。

① “オートマテック・エンロールメント（以下、O・E）”と“デフォルト・ファンド”

O・Eとは、401(k)で採用されている運営方法で、制度を理解した上で本人が「未加入」を選択しない限り、従業員を401(k)に自動加入させることができます。また、運用において加入者が商品選定の意思を示さない場合には、そのプランが予め定める投資信託に自動的に年金資産が積立てられる“デフォルトファンド”を多くの企業が採用し、投資信託等による資産形成を促しています。

② “オート・エスカレーション”

加入者の収入に対する拠出率を1年ごとに例えば1%ずつ増加させ、数年をかけてプランが定める最大拠出率まで引き上げる仕組みです。

その他にも、加入者の幅を広げる策として、加入要件となる勤務実績を短縮するなど、工夫を積み重ねることでDC市場が拡大してきたと言えます。

日本のDC制度の将来性

1974年に制度がスタートした米国と比較すれば、2001年に創設された日本のDC制度には多くの課題が残っています。例えば、以下の点が挙げられます。

- (1) 年齢制限や加入制限の緩和に加え、拠出額の年間上限引き上げによる“量”の拡大
- (2) 加入手続きの簡素化
- (3) 資産の流動性確保（引出制限の緩和）
- (4) 長期的な資産形成に資する中核的商品の提供と、それら商品を軸とした普及活動

一方で、個人を取り巻く環境はどうでしょうか。米国のDC市場は、産業構造の変化や働き方の変化、ERISAとIRA、401(k)の施行などの制度改革、ファンドに関係する業者の市場拡大策など、多くの要因によって成長しました。こうした市場拡大の源流にあるのは、独立した投資家として判断し、自ら資産形成に取り組む人々の姿勢です。日本でも、老後資金を公的年金や企業に任せておけば大丈夫といった考え方は、若い世代ほど少なくなっており、自立した投資家が育つ環境は徐々に整いつつあると言えます。

国もまた、個人による資産形成を推奨し、非課税というカタチでこれを後押ししようとしていることを鑑みれば、制度発展の余地は大きいと考えられます。（金井）