

会社は社員の資産形成のために

どう責任を果たし、どう投資教育を進めるべきか

マイベンチマーク代表取締役 楽天証券経済研究所客員研究員 山崎元氏

運用が上手いファンドとそうでないファンドとを上手に選んでください」と、メニューに載っています。それでは、それをいったいどうやって選んだらいいのかということが社員に十分に責任を持って会社が説明できるのかという問題があります。社員に対して研修をやりますと会社は言います。確定拠出年金は、確定拠出年金法で制度や運用に関する説明と情報提供を行い、研修をしなければならないことになっていますから当然です。

確定拠出年金に関して ABC グループの運用機関を使うとします。そこで、ABC〇〇研究所というところから、講師がやってきて、制度の説明や金融商品の説明をします。その時には、巧みに、こちらの方の金融商品が無難ですよというように ABC グループの利益のあるところに誘導をすることになります。

私はこれを「カモの養殖」と呼んでいます。客を良いカモにするために金融機関からの使者がやってくるのです。ここはぜひ考えて欲しいところですが、例えば、XY 証券を使ったからといって XY の人に運用教育をさせていいのか。経済常識で考えれば、いいはずがないのです。資産運用をする金融機関の利害を背負わずに、社員の皆様の資産を第一に考える講師を呼ぶ必要があるのではないかと思います。

当然、社員の中には、金融的なことが得意の人もいれば、得意でない人もいるわけですから、社員間でもマネーリテラシーに差がある。確定拠出年金を上手く使える人と使えない人がいる。

リテラシー格差を補う対策としては、一つは商品ラインアップを簡素化する必要があります。厚生労働省もある程度商品の数を規制しよう、既存の商品を減らしていこうという方向を考えているところです。

とはいえ、既に確定拠出年金に加入者がいて、現実に運用されている商品を廃棄していくのは簡単なことがないので、最初が肝心です。そもそものラインアップを簡素化していくことが良いことだと思います。

「確定拠出年金の教科書」という本の中で、A 社、B 社、C 社と、具体的な会社の確定拠出年金の商品ラインアップを上げています。

C 社（ソニーグループ）のラインアップは割と良いものになっています。外国債券、外国株式、先進国株式、新興国株式というように、それぞれの運用カテゴリーのインデックスファンドを並べているだけで、いわゆるファンドマネージャーが腕を振るようなアクティブファンドとか、バランスファンドとかがたくさん盛り込まれているようなラインアップにはなっていないので、間違える可能性が小さいのです。

A 社のラインアップについては、金融機関に好きなように並べられたなと感じるラインアップ

です。それでも加入者が、自分が外国株のインデックスファンドの一番手数料が安いものを選べばよいと分かっているならば、数十個の地雷を避けて正しいところに着地することができます。

会社が社員のために、商品ラインアップを簡素化することと、商品の手数料の引き下げ交渉をすることが大事です。どうせ社員が手数料を払うのだからと思わないで頂きたい。手数料はマイナスなリターンわけですから、それをセーブできているということは会社にとって人件費を有効活用できていることになるし、社員にとってもメリットになることです。

もう一つ強調したい。金融機関グループ以外の客観的な講師による投資教育を導入すべきです。これは確定拠出年金の利用の方法ということだけではなくて、社員のお金の運用を正確に知ってもらうということが大切です。