

DCプランナーのためのスキルアップ塾③

「スキルアップ投資教育」

スマホでかんたん投資教育



武蔵野大学 客員教授

大井 幸子 (おおい さちこ)

プロフィール/株式会社SAIL代表取締役社長。武蔵野大学 客員教授。アセットアロケーターとしてオルタナティブ資産を組み入れたポートフォリオ運用を推進。年金シニアプラン総合研究所理事。ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会理事。

●企業型確定拠出年金 (DC) 特有の責任

年金といえば、加入者にとっては「あと何年でいくら退職金を手にできるのか」が最大の関心事です。しかし、人生100年時代のライフプランや運用商品の情報はたくさんあっても、自分自身でどのように商品を選び(投資し)、運用していけば良いのか分からない、不安だというのが現状です。

企業も当然、投資教育の重要性は認識しています。しかし、実態は、企業が独自に投資教育を実施するよりも、関係先のメインバンクや系列金融機関が講師を派遣し、集合教育を実施するなどに対応しているケースが目立ちます。

これまでDC投資教育を受けた加入者の行動を見ると、7割近くが元本確保型の運用商品を選択しています。また、特定のパフォーマンスの良さそうな商品だけに集中投資するという人もいて、ノーリターンかハイリスクかの極端なパターンが目立ちます。

これからもゼロ金利が続くと考えると、元本確保型商品ですと手数料分が毎年引かれて、長期のリターンがマイナスになる可能性もあります。また、アクティブ運用商品に集中投資する場合はリスク分散にならず、下げ相場で一気に資産を減らす可能性があります。いずれのパターンでも、退職時に

なって、予定した金額が全く積み上がっていないという事実直面する、最悪の状況が考えられます。

このままでは、十分な判断材料がないのに自己責任で運用させられ、その結果、「退職金が給付水準に満たない」という理由で、加入者が企業を訴える可能性があります。現行のDC法22条では、「事業主の投資教育実施の努力義務」が示されていますが、今のところは、罰則規定はありません。しかし、将来の訴訟リスクには備えておく必要があります。

2019年9月に行われた年金シニアプランフォーラムの記念講演で、「投資メニューに見る企業型確定拠出年金のガバナンス」の発表がありました。この山口新一郎賞受賞論文では、ガバナンスの点から、DCには、以下のような一連の責任があると示しています。

- 適切な運用商品の提供
- 提供商品の実績モニタリング
- 加入者が負担しているコストが適正であること
- コスト内訳の加入者に対する開示
- 加入者に対するガイダンスの提供、および関連する場合には将来給付予想額の提示

以上のガバナンスはOECDガイドラインによるものですが、実際に、各企業がこうし

たガイドラインをきちんと実施しているかどうかを、客観的に評価する仕組みは日本ではまだありません。

また、同論文では、DC導入企業に聞き取り調査をし、DCの運用商品(特に投資信託)を評価した結果、「DCスポンサー企業は、加入者にとって望ましいメニューを選択していない可能性を示唆」しています。

こうしたDC特有の責任を果たすためには、「自立した投資家」を育てることが重要です。まず、加入者側から何が望ましいかを知り、ソリューションを考えていきましょう。

●加入者が望むこと

一般に、加入者はそもそもDCに興味がない、あるいは将来給付予想額を提示されていないために、不信感を持つ場合もあります。また、せっかく企業が提供するセミナーを受けても、その先、自分のライフプランにあった運用の仕方が分からないという不満もあります。

個々の加入者にとっては、自身の将来給付予想額を知り、その上で、可能な目標額をどうすれば達成できるのかがポイントになります。そのための実践知識を学べて、必要があれば中立的な立場の人に相談できるといった環境が整えば、自分で頑張っていける道筋が付いて、「自立した投資家」への道を歩み始め、将来の不安も少しずつ



図表1 集合教育と比較したeラーニングのメリット

集合教育（セミナー形式）	ポイント	eラーニング
講師費用 1回 5万円 会場費用（30～50人）	外部委託コスト	初期設定費用プラス 1人 500円 / 月～
従業員を集合させ会場確保、 講師依頼するセミナー運営	運営コスト	オンラインで完結
ペーパーテスト 採点・集計	管理コスト	自動集計

減っていきます。

企業にとっては、加入者に「自立した投資家」になってもらうための教育を提供したというエビデンスを残すことで、責任を果たし、訴訟リスクを回避することができると考えます。では、どのように教育を提供すべきでしょうか。

●ソリューションとしての「スマホでかんたん投資教育」

加入者に「自立した投資家」として自分の年金に責任を持ってもらうためには、まず、投資教育の重要性に気付いてもらい、実際に教育を受けて運用してもらうまでの導線を企業側で用意する必要があります。しかし、関連の金融機関を通さずに独自に企業が行おうとすれば、講師を確保し、加入者全員に教育を受けさせ、理解したかどうかをチェックするといった手間とコストがかかります。

企業にとっては、将来の訴訟リスクに備えるといっても、どこまでコストをかけるのか、そして、教育内容をどうすれば良いのかといった問題が残ります。そうしたソリューションとして、以下のようなやり方が考えら

れます（図表1参照）。

まず、コストの面について。集合教育では、講師と場所、そして加入者の時間を確保するなど、セミナー運営に多大なコストが生じます。さらに、教育の内容を理解したかどうかを個別にチェックするには運営管理側の手間もかかります。

一方、スマホを利用した社内eラーニングシステムを利用すれば、加入者は自分のペースで学習し、練習問題を繰り返して理解を深めることができます。各人が教材学習をしたかどうかテスト結果等のデータは運営管理側にオンラインで自動集計され、加入者全員の理解度をチェックします。

次に教材について。長期・積立・分散による、具体的な資産形成の基本を学ぶための教育コンテンツが望ましいです。「投資は難しい」という先入観を取り除き、複利効果で資産が増えていく仕組み、リスク・リターンの基本を理解してもらい、資産分散でポートフォリオのリスクを軽減し、長期で運用していくノウハウを教えます。実践面では、自分で手数料やコストを考慮して商品を選びます（図表2参照）。

加入者は自身のポートフォリオを作成し、学習を完了します。「あと何年でいくらの退職金を手にできるのか」に対して、「あと何年後にいくらまで積立てたいか」という目標を設定し、そのために何にどれだけ分散投資すべきかを具体的に知ることができます。こうした学習期間中に、企業は、社内に相談室を設け、不安や疑問のある入に個別対応することで、さらに加入者の満足度を高めることができます。

スマホを活用した投資教育はいろいろ存在していますが、その一例として、Secured Money Program (SMOP) というシステムを説明しましょう。

SMOPでは、①加入者がスマホで小一時間学習し、②ポートフォリオを作成する、③必要があれば個別相談する、といったプロセスを2カ月ほどで終了します。その期間のみ、企業には年金相談室を設けてもらい、年金制度や運用に詳しい人材を相談員として派遣する仕組みを作っています。

SMOPは、客観的・中立的な立場から「ポートフォリオ」作りの基本を教育の柱にしています。企業は加入者に平等に教育機会を与え、ソリューションを示すことで、加入者の将来の不安を減らし、同時に、将来の訴訟リスクに備えることになります。

また、SMOPは企業と関連金融機関とは異なる第三者の立場から、加入者のメリットを考えたポートフォリオ作りを示します。具体的には、関連金融機関の提供する商品の評価やコスト面での協力を促すなど、加入者の利益のためにウィンウィンの関係を築いていくことが望ましいと考えています。

図表2 教材の特徴

金融機関主導の教育	ポイント	第三者機関 SMOP の教育
セミナーのタイミングのみ	教育機会	スマートフォンで、いつでも、どこでも、何度でも※
金融機関主導のおすすめ商品	教育内容	最適化された ポートフォリオを提示
非効率な可能性あり	運用	効率的な資産形成

※契約期間中のみ