



対談：確定拠出年金、いよいよ本格始動を迎えて

対談：大江 英樹氏、岡本 和久
レポーター：佐藤 安彦

岡本| この間、母親の介護をしている人と話をしていて気づいたことが一つありました。その人が言うには、色々と行政も手を差し伸べてくれてはいるという話を耳にするんだけど、実際に自分がどこにコンタクトを取ったらよいか分らなかったの、すごく苦労していたと言ってますね。色々と調べているうちに、ようやく、それが分かったので、そこであれこれと話を聞くことができ、今は様々なサービスを受けられるようになったということでした。また、先日都内で1時間ほど資産運用のセミナーをしたんですが、話し終えた後、最初の質問が、「それで私は何をやったら良いですか？」でした(笑)。つまり、やっぱり入り口の所が問題なんだなと思いました。例えば、確定拠出年金もメリットが多いという話を聞くけれど、どこの誰にコンタクトしたらよいか分らない人がかなりいるんだと思いますね。

大江| そうですね。かなり多いと思います。確定拠出年金の場合ですが、対面型の方がとっつきやすいでしょう。現時点では三井住友銀行がナンバーワンだと思います。断トツで良いと思います。その理由は2つあります。1つ目は、商品の数がそれほど多くない事です。楽天証券やSBI証券は手数料が安い商品もありますが、同じくらい高い商品もラインナップされています。例えばSBI証券の場合ですが、日本株パッシブファンドで手数料が0.21%から0.86%までありますので、詳しくない方は、高い方を選んでしまう事があり得ますね。その点、三井住友銀行は、アクティブファンドは手数料が高いものもありますが、パッシブファンドはどれも手数料が低いのでどれを買っても問題ないと思います。元々商品数も少ないので選びやすいと思います。2つ目は、岡本さんがおっしゃっていた、「どうしたら良いの?」という方のニーズにしっかりと応えています。というのは、店頭で相談を受けられるんですね。これは結構すごいことで、店頭で相談できる金融機関は3つしかなくて、三井住友銀行と新潟の第四銀行、りそな銀行の一部の店舗です。ネット証券は店舗がありませんし、店舗を持っている野村證券や日本生命の支店に行って確定拠出年金の相談をしようとしても、どこも受け取れないんです



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ね。コールセンターはどこの会社でも話は聞いてはくれますけど、やっぱり不安に感じる人が多いんですよね。

岡本| まあ、対応を準備しているところはあるのでしょうかね。例えばですけど、家庭の主婦がこれから自分達も加入できるのだから、まずは近くの三井住友銀行に行って話を聞いてみようと思ったとして、いざ行ってどんな事に気を付けたらよいと思いますか？

大江| はい、気を付けるポイントは2つあります。1つ目は、三井住友銀行の場合、提供しているメニューそのものは良いものだと思います。ですが、その個人に対して最適なものは別の話ですね。これはどこに行って相談しても同じ事ですが、三井住友銀行に行って相談した場合は、三井住友銀行が出しているメニューの中でしか考えてくれない、つまり他の会社のメニューの事は教えてくれないので、それに気を付けることですね。なので、他と色々比較してみたい場合にはちょっと違ってくると思います。

2つ目は、手数料も安いし店頭でも相談に乗ってくれる、そんな手厚いサービスをなぜやっているのかという事を考えたときに、銀行側の狙いとしてそれ以外の商品も買って貰いたいと思

っていることは考えられますよね。そこに気を付けていただいて、もしサービスを受けるのであれば、個人型確定拠出年金だけに絞った方が良くと思っています。

これに関連した話で、最近フィナンシャル・プランナー(FP)の一部の人たちに、こういったニーズに応えようとしている動きが見られます。例えば、私の知り合いの女性FP2名が「みらい女性倶楽部」という名前で活動しています。彼女達は、東京と茨城県水戸市で毎月、主婦、自営業などの女性の方を対象に平日や土曜日に確定拠出年金のセミナーをやっています。そのセミナーで興味を持ってくれた人には、例えば、どこの運営管理機関が良いかのアドバイスをします。次にそこから運営管理機関を決めて資料を取り寄せる。そこで加入書類の書き方が分からなければそれを指導する。その後、個別具体的商品まで推奨することはできないのだけれど、少なくとも標準的アセットクラスの中でのポートフォリオの資産配分のアドバイスや相談にのることはできる。そういったことなどをやってコンサルティング費用として何万円かを戴くという彼女たちみたいなことをやっている人達が他にも出てきています。





長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本| なるほど。初めてパソコンを買った人に対して、パソコンの設定をしてあげながら色々なアドバイスしてくれるような、そんなイメージですね。

大江| そうです、そうです。これって意外とニーズがあると思うんですよね。というのは、私は企業型の確定拠出年金の仕事をやっていたので、例えば結婚して会社を辞めるという人達から「企業型確定拠出年金って会社辞めたらどうなるんですか」って聞かれるんですよね。「個人型確定拠出年金に移るけど、移し方についての詳しいことは、各々コールセンターに電話してくれ」って答えていたんですけれどね。でも、やっぱりそう言われた人は不安だったと思うんですよね。「お金ちゃんと払うからしっかりと対面で教えてくれよ」って思っている人ってものすごく多かったんですよね。ですから、FPが個人相手にこういったサービスをやれば結構ビジネスとして成り立つとは思うんですよね。

岡本| 確かにニーズは多そうですね。実は投資のリテラシーが必要だとかいう前の段階の方が、遥かにハードルが高いんですよね。そのハードルを乗り越えてしまえば経験を積みながら段々と覚えていく事もありますからね。

大江| それと、FPだからできる事がもうひとつあって、個人型確定拠出年金の場合、普通のサラリーマンや主婦だったら月額 23,000 円、公務員や企業年金のある会社に勤務するサラリーマンは月額 12,000 円が最大の掛け金ですね。投資の話として 23,000 円って割合、軽く言いますが、実際にはサラリーマンが生活をしている中で、新たにこの額を毎月捻出するのってかなり大変なことなんですよね。

岡本| それはそうですね。

大江| 実際には 12,000 円でも大変だと思います。なので、今の生活費の中で余分な部分は無いですか、無駄な保険に入っていないませんか、といったアドバイスなどを FP の目線や立場でやっていくこともできるのだと思うんですよね。

岡本| 節約しながら確定拠出年金の資金を捻出することができそうですね。

大江| 原資の確保についてもしっかりと考えてくれる、痒いところに手が届くような、こういう事をしっかりとやる真面目な FP が増えていくといいなと考えています。今は、大手金融機関はそんな事やりませんから、個人の FP が活躍できる分野だと思いますね。

岡本| たしかに大手金融機関はなかなかそこには入っていけないでしょうね。だけど、信金や地銀は、こういうところに活路を持って、優位性を出してくるかも知れませんね。個人の FP がやっているケースはまだまだ少ないと思いますが、それはどうしてですか？



長期投資仲間通信「インベストライフ」

大江| 個人の FP は、まだ個人型確定拠出年金に対する勉強が足りないと思います。これからは、大きな話だけでなく、本当に細かい部分に分かっているかが問われてくるようになるのだと思います。

岡本| 確定拠出年金が制度として広がっていくには、これまで話してきたこと以外にどのような取り組みが必要だと思っていますか？

大江| そうですね。これは非常に言いづらいことなのですが、金融機関がもう少し儲かるような仕組みにしてあげないとダメだと思いますね。そうでないと長続きしないですね。ある金融系週刊誌に、厚労省が iDeCo(イデコ、確定拠出年金の愛称)普及の協賛金として、各運営管理機関に対して 5,000 万円ずつ要請したなんて記事が出ていましたが、それはいくらなんでもひどすぎると思いますね。厚労省が普及推進のために広告宣伝を打つのは良いと思います。それはそれで良いのですが、単に宣伝をするだけでは意味がなくて、それによって参加している金融機関にメリットが生じるようなやり方をしてあげないと、どこも動かないと思うんですよね。これだけ大きな規模の制度を拡大するには厚労省だけでできるはずがないんですから、実際に現場で働く営業マンを抱える金融機関が動いてくれない限りどうしようもない。金融機関に対してももう少しインセンティブを与えるようなやり方をやってほしいですね。

岡本| なるほど。とは言え一方で、投資の日とか、大きな、いかにも金のかかりそうな大々的なイベントもあって、金融機関は儲かっているんじゃないかと思わせるようなところもありますよね。

大江| そうですね。これからは金融機関も考え方を変えた方が良くと思っています。大抵の金融機関が、個人型確定拠出年金を入り口商品だと考えているんだと思います。言い方は悪いんですが「これさえ取れば 60 歳まで自社との取引が確保できるぞ」、「一旦取り込んでしまえば、あとは時間を掛けて料理すればいいんだ」みたいに考えていたとしたらそれは大間違いで、私はこれ自体で成り立つようなビジネスをしっかりと考えていかなければならないと思っています。

昔から銀行は農耕型営業で、証券は狩猟型営業だと言われることがあります。そのなかで確定拠出年金も農耕型営業だと言われるんですが、実はそうではなくて林業なんだと思っています。つまり、20 年 30 年という期間にわたって木を育てるんですが、その間に雑草を取ったり、日当たりを良くしたりしながら立派な木に成長させて最終的に伐採する。それでその区画を伐採したら、次はこちらの区画を伐採していくみたいなことをやっていくんですよね。つまり大きな森ができてしまえば、その森だけで永久に回していけるようになるんです



長期投資仲間通信「インベストライフ」

よね。私は確定拠出年金のビジネスってこういうものだと思っているので、その辺りを金融機関の経営者も当局も分かっているよねって言いたいです。

こういう息の長いビジネスですから、手数料の値下げ競争が過激になってしまうと、それぞれの森に養分が行き渡らなくて、結果的に細い木しか育たないようにになってしまう可能性がありますね。ですから、ブロガーの人達が手数料、手数料と言っているのも分かりますが、程々になればよいなと思っています。

岡本| では、これまで確定拠出年金をやっていなかった人達が、入り口をなんとか乗り越えて加入したとして、今度は銀行や証券会社など色々アドバイスをしてくると思いますが、その時の注意点として何かありますか？

大江| 基本的に個別の銘柄を推奨したりすることは、確定拠出年金法で明確に禁止行為とされています。そのことを金融機関もよく分かっているのです、その面ではかなり引き気味だと思います。ですから逆に確定拠出年金以外のサービスのところで商売しようとしてくる可能性はあります。金融機関としては最終的に退職金のことも考えているでしょうから、サービスを受ける側としては、確定拠出年金のお金とそれ以外のお金は一緒にせずきちんと分けて話をするのが大事だと思います。

少し話は変わりますが、確定拠出年金って何のためにやるかと言ったら、老後のためなんですね。私はいつも言っていますが、公的年金の受け取り開始は70歳にするべき思っています。70歳まで繰り下げたら42%増えますからね。65歳までは働けるとして、65歳から70歳までの5年間の生活を支えるのが確定拠出年金の出番なんですね。確定拠出年金を年金払いで受け取る場合、他に年金が無ければ年間120万円までは非課税なんです。例えば65歳の時点で確定拠出年金が600万円あれば、公的年金はまだ貰わずに確定拠出年金の方を年金払いで受け取るなどの制度をうまく活用していけば、70歳からは4割増しの年金で余裕を持った生活ができるかも知れませんね。

確定拠出年金は色々使い勝手が良いんですね。60歳から70歳の間いつ受け取っても良いという非常にフレキシブルな制度なので、これらをうまく使って老後のライフプランに備えて欲しいと思います。

岡本| なるほど。あとはその他の収入の方法をいかに確保するかも大事になってきますね。最近60歳以降の働き方は何か特徴はありますか？

大江| そうですね。今は65歳までは再雇用ですから65歳以上の起業が増えてきています。起業する人達を年代別に分けると60代が32%が一番多いんです。ですから定年後に自分で何かやる人は結構いるんですね。でもこれは頷ける話ではあるんで、60歳からの起業って、基本的には年金や退職金、貯金もそこそこあるでしょうし、もし仕事があれば上手いかわなくても食べていく位はなんとかなるんですね。その上で、自分がやりたい仕事があれば



長期投資仲間通信「インベストライフ」

良いなという気持ちでやってみて、ダメならやめてしまえばよいと考えれば、自分でやってみるのはありですよ。

岡本| そうですね。必ずしも起業という形でなくても、アドバイザーやコンサルタントといったそんな働き方でも良いですよ。ですから、50代になったら人脈も広げるなど定年後のことを頭に置きながらやっておきたいですよ。定年間際になっていきなり友達に聞いてまわるっていうのだとマズイですからね。

大江| そうです。50歳を過ぎたら会社の人間とはなるべく付き合わないようにしたほうが良いですね(笑)。いかに会社以外で自分の能力を評価してくれる人を増やすかが大事になってくるんだと思います。やはり人脈ってこういうことなんだと思うんですよ。会社にいる間は上司や部下は人脈ですけど、辞めた途端にそういうのは無くなってしまいますから、やはり会社以外で能力を認めてもらう事って大事ですね。よく自分の能力の棚卸しとか言いますが、自分ではなかなかできないですよ。やっぱり他人から「あなたはこういうのが向いているね」とか、「あなたはこれが得意ですね」と言われて、それで自分も気が付くこともあるんだと思います。そういう意味でも50代のうちに外の人との付き合いをしっかりと増やしておく必要がありますね。

岡本| よく、人的資産は若い時が一番高く歳を取ると段々減っていくなんて言われていますが、これは自分自身の人的資産のことなんですよ。そう考えると、年齢を重ねていったときは、周りも含めた人的資産を考える必要がありますよね。やはり自分だけでは限界がありますからね。例えば、ある程度の歳になったら自分で法律の勉強しようとするよりは弁護士の友達を作った方が効率は良いですからね(笑)。

大江| 私が思うのは、50代、60代になってきたときは、人のために何かをやるのが大事だと思います。会社で身に付けたものでも何でも良いんです。そういうことをしていると、必ず「またお願いします」と、仕事をお願いされるようになるんですよ。私はよく「貯金はいつか下ろせる。ツケはいつか払わされる」ということを思っているんですけど、人のために何かするのは貯金だと思うんですよ。これはすぐにどうこうなるわけではないけど、いつか自分に返ってくるんだと思うんですよ。逆に、人になにかしてもらったら、これはツケですからどこかで払わなくてはならない。若いうちは、ツケも借金も貯金も何でもありだと思うんですけど、歳をとったら貯金をしてツケは負わないようにすることって大事だと思います。

岡本| 50代くらいからは、周りの人にネットワークを広げておくことも、老後の生活を豊かにするために大事になってきますね。これ、本当に重要なことです。お金の投資もいいけれど、交友関係への投資、つまり自分以外の人への人的資産への投資は極めて重要です。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

大江| そうですね。だから、岡本さんがたくさんの人達にこれまで色々なことをしてあげ、アドバイスしているのを見ているんですけど、私は、岡本さんが会社員や経営者としてやってきたこと、やらせて貰った事に対しての恩返しを、みんなにしているんだなと思って見えていますよ。

岡本| そういっていただけると嬉しいです。企業という枠を超えて自分を支えてくれた人材が将来、成功してくれることを願っていますよ。それが自分以外の人材に対する投資という事だと考えています。そして、それがまた自分に返ってくるんですよ。まさに投資のリターンですね。人に喜んで貰えるのは嬉しいですからね。

大江| そうですね。人に喜んで貰えるって本当に嬉しいことですよ。私が先月に出した本の中で「幸せはお金で買えるか」という章があるんですけどね、私はそこで買えると言っています。それは、お金を人のために使ったら幸せになれるから、全部の幸せが買える訳ではないけど、買える幸せはあるって思っています。

岡本| それは、最近、私がよく言っている「利他のリターン」だと思います。こういう金銭以外の部分で豊かさ確保しておくことは重要なことですよ。少し確定拠出年金に話を戻しますが、加入した後、なにを買ったらよいのでしょうか。

大江| 私は自分の本の中では、確定拠出年金の合理的な配分方法は1つしかないと言っています。それは、世界のマーケット規模に合わせてグローバル分散投資をすることです。もう少し言うと、できるだけ期待リターンの高いものに分散投資することが原則になると思います。ですから国内外の株式を中心にしたバランスファンドを持っておくのが一番無難ではないでしょうか。確定拠出年金のバランスファンドは信託報酬がそれほど高くないのでそれも良い点ですね。

岡本| バランスファンドというのは、4資産がバランスされているファンドのことですか？

大江| そうです。4資産のそれぞれの割合が25%ずつだったり、株式の比率が多くなっていたりするものもありますね。例えば、セゾンバンガード・グローバルバランスファンドや世界経済インデックスファンドなどが有名ですね。世界経済インデックスは、GDP比率で分散されていますから、これを一本買って置いて、後は深く考えなくてもよいかと思っています。また、今は債券に投資することはあまり考えなくてよいと思っています。

岡本| 将来的に投資に慣れてきたら、その時に色々やってみてもよいけど、最初の土台を作るという意味では、グローバルな株式インデックスファンドで積み立てていきましょうということですね。私もその点は100パーセント合意します。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

それで、次の問題は どうやって続けるということだと思いますが、これについてアドバイスはありますか？

大江| 確定拠出年金は、休止することができるんですが、休止は絶対にしてはいけませんね。資産形成は長期に継続しておこなうことが大切だからです。ただ、金額の変更はできるので、スタートの段階から頑張って目一杯やらない方が良いですね。若い人達に言いたい事として、老後のお金と子供の教育資金はトレードオフの関係だということです。あんまり老後に傾き過ぎると不都合が出る場合もあるので気を付けて欲しいです。個人型確定拠出年金であれば毎月 5,000 円からできるので、満額やらなくてもその時の生活に合わせて徐々にやっていくのが良いと思います。確定拠出年金は 60 歳まで下ろせませんから、無理をせずに続けてほしいです。



岡本| なるほど。でも、確定拠出年金制度の 60 歳まで下ろせないのが嫌だという人達もいるようです。本当はこれをメリットとして感じられる人がどんどんと増えていくことが大事ですね。

大江| 私はそんな方に向けて「みなさん、60 歳まで引き出せないのがデメリットだと言っていますが、私たちは 60 歳まで引き出せないものを一杯持っていますよ。公的年金や会社の退職金もそうですよね。どうしてそうなっているかという、渡したらみんな使っちゃうからなんです」と言っています。確定拠出年金も同じです。途中で下ろせないようになっているから、有利な税制になっているんです。こういう原理、原則って話せば分かると思うので、運営管理機関の投資教育でも、もっとしっかり伝えてほしいと思っています。

岡本| なるほど。私は根底には、個人が危機感をあまり持っていないことだったり、最終的には「何とかなるんじゃないか」と思っている気持ちがあったりするのかなと感じています。そういう意味で一番良いのは、首相が国民に対して「国が皆さんの退職後の面倒を全面的に見る時代は終わっています。これからは、自分の将来はいまの自分が支えることができるように、若い時から考えてほしい」と言うことだと思います。こうなったのは政府が悪いわけ



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ではない。日本という国の経済が成熟して、人口も増えなくなったという構造変化が起きた結果なんですよ。ですから、それに対応して考え方を考えて欲しいというのを明確に伝えることは、政府の義務ではないかと思っています。不安感を煽る必要はないけど、自分で考えなくてはいけないと、国民一人一人に分かるように伝えていくことが、投資教育の前に必要だと感じています。

大江| それに加えて思っていることが、預金者保護と投資家保護って言葉がありますけど、この2つは全く性質の違うものだという事です。預金者保護は預金者にとって金融機関の経営の健全性ということは分かりようがないから存在しているものなんです。投資の場合はそうではなくて、投資の最終判断は全て投資家がするのだから、それに相応しい情報開示がされなくてはならないということが投資家保護なんですよ。そうすると、粉飾決算とかインサイダーは、この類いの犯罪の中で一番悪いことだと思いますね。この2つは終身刑に値するくらいでもよいと思いますよ。

岡本| そうですね。本当にこれらの罪に対して甘いですよ。特にアメリカに比べると遥かに甘い。スケープ・ゴートではありませんが、「粉飾などしたらあんなひどい目に遭うのか」というぐらい厳しい処分が必要です。ある意味、国民全体の将来の生活にダメージを与えかねない罪なのですから。

大江| 株式が胡散臭いと思われている最大の理由は、なんかイカサマが行われているんじゃないかと思われていることなんだと思いますよ。

岡本| この辺りについて、行政として悪事は絶対に許さないぞというのが、国民に伝わってくれば、投資も比較的安心できるものかなと思うようになって貰えるんでしょうね。政治には「投資家を欺くような行為は許さない」というのと、「老後の自分の生活は自分で面倒をみる」という二つの強いメッセージを期待しますね。政策としては色々出てきているんですけどね、まだそれにベースになる部分が足りていないというか、メッセージが国の意図と国民の意識の間で繋がっていない感じがありますね。

大江| 今回の個人型確定拠出年金の拡大について、マスコミに期待しているんです。一部のFPは、専業主婦にとっては何の意味もないなんてことを言っていますが、全くそんなことはなくて、確かに収入はあっても所得になっていないから所得控除にはなりませんけど、運用益が非課税なのはメリットだし、30年間積み立てたら1500万円まで受けとる時に税金が掛からないという控除もあるわけで、何の意味もない事はないんです。ですから、専業主婦の人達にも使って欲しい制度です。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

主婦がパートなんかをする目的として、家計の足りない部分を補うことと、自分の欲しいものや旅行のためにしているという2つがあると思うんですが、これに老後資金のためというのも考えに入れてほしいなと思います。例えば、毎月の8万円のパート収入のうち、23,000円を毎月積み立てて30年続けて積み立て総額を年率2%複利で運用できたとしたら1,200万円くらいになるんですね。夫が退職した時に退職金とは別に1,200万円あれば、ものすごく大きいと思うんですよね。こういった事をマスコミでもっと話をしたらきっとブームになって加入する人が増えると思うんですよね。

岡本| マスコミも消費者もですが、今は非常に短期的な思考になっていますよね。目先の事ばかり考えていて30年後の事まで考えない、そんな傾向を感じますが、ではそれで何にもしなくてよいのかというと、そんなことはないんですよね。

「時は金なり」という言葉には2つの意味があります。ひとつは複利の効果でお金を増やすという意味ですね。もうひとつはグズグズ考えているとお金を失うという意味です。そこから考えると、投資については、速く決めること。決めたら今度は時間を掛けて資産を大きく増やす。「時は金なり」の2つの意味、両方を満たす考えでやってほしいんですけどね。

大江| 今度、トランプさんが大統領になることになって、結構、厳しいことになるんだろうなという気はしています。でも、それはそこまで危機に陥らないと日本人は変わらないという部分があるので、実は結構、楽観的に見ているんですよね。

岡本| 大変だけでも必要なことなのでしょう。トランプ・ショックはいろんなところで起きると思います。国防の問題もそうですね。先送りにしていた問題に直面して、いままで曖昧でゴチャゴチャになっていた事が、ビジネスライクに突きつけられることになるんでしょうね。

大江| 日本もどうしていくか、コストのことなどをもっとビジネスライクに考えたらよいと思いますよ。

岡本| 色々と変革していくのは良いことだと思いますよ。いままでポーっとしていましたからね。これも良いきっかけになると思っています。本日は色々とありがとうございました。