



対談: 人生 100 年時代の年金戦略

田村 正之 氏、岡本 和久
レポーター: 佐藤 安彦

岡本: 田村さんの新著、「人生 100 年時代の年金戦略」を読みました。なかなか中身が濃いですね。

田村: ありがとうございます。でもやはり、あまり年金を知らない人にはちょっと難しいみたいです。

岡本: 難しいと思いますよ(笑)。ただ、ある程度、始めていて分かってきた人たちが、次の一手をどうするか考えたときに、とても参考になると思います。それは、運用方針をいろいろ変えなくても、制度面を利用するとまだまだ年金の収益が上がる。そういう気付きを与える内容になっていると思います。それがすべて書かれているので凄いなと思いました。私も知らないことがたくさんあり、大変勉強になりました。今回、どんな思いでこの本を書いたのか、そこから聞かせてください。



田村: はい。資産運用を堅実にやるのも大事だと思うのですが、これだけ長生きの社会になってくると、最大の支えとなるのは一生貰える公的年金なのです。それにも関わらず、公的年金はアテにならないという誤解が広がっていて、代わりにマンションを買ったり、金融商品を売りつけられたりということが多いと聞きます。それで第一に公的年金が長生き時代には最大の支えになることを書こうと思ったということ。公的年金って、一般的に自分が貰える金額が決まってしまうというイメージが多いと思うので、実は「選択次第で違いが出るんだよ」ということを書きたかったですね。

岡本: なるほど



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

田村:例えば、繰り下げ受給するとかなり多く貰えますし、パートの主婦も時間調整せずに厚生年金に入って働くと受給額が増えるし、高齢者の男性もバイトで働くのではなく、厚生年金加入で働くと受給額が増えます。増やし方は結構たくさんあるということを書きたかったですね。あとは、誤解が多いのが、公的年金があたかも金融商品のよう、どれだけ儲かるのか、得なのか、損なのかみたいなイメージを持たれているように感じています。それは大事なのですが、基本的には保険だということが全然知られていない。公的年金は本来、保険であるということも書きたかったです。

人がすごく困ることが人生の三大リスクであるといいます。それは、長生きと大黒柱の死亡と大黒柱の怪我です。公的年金は、その三大リスクに備えられるだけでなく、ある程度のインフレにも備えられるという面があります。基本的に保険なので、火災保険に入ったけど火事が起こらなければそれでよかったという考え方が、公的年金にも当てはまるのです。そうしないと「入るのは損」というイメージになってしまうので、それはちょっと違うと思っています。

岡本:一つは終身であるということ。それから完璧ではないにしても、購買力が維持される仕組みが備わっているというのは、すごく大きなメリットですね。

田村:はい。まさにその2つが公的年金以外では真似できないものだと思います。

岡本:真似できないですね。ただ、問題は公的年金が○か×か、みたいな話になっていて、○だと思っている人は他には何もしないし、×だと思っている人は公的年金が破綻すると思っている、全部自分でやらなきゃいけないと思っていたりする。要するに本当は公的年金も含めた全体で自分の老後を考えるべきなのに、そこまで話がいかずに、○×の二者択一になっている、そういう感じはありますね。

確かに過去においては、公的年金だけでも退職後の生活は一応、成り立っていたんだけど、今はそういう時代ではないですね。でも、全然貰えなくなるかというとなんなこともなくて貰えるんだと。その補助になる部分を自分で準備していかないといけない。ということですよ。

田村:そうですね。そういう全体像をあまり考えていない傾向がありますね。

岡本:やはり○×教育に慣れて育ってしまって、二者択一にしてしまう傾向というのはありますね。貰える金額については、田村さんの本に書いてあるようにいろいろな制度を利用することで、





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

ある程度の増額効果があるということだと思います。それで、まず大事なことは、現実をよく理解することですね。昔のように、公的年金だけで大丈夫という訳にはいかないかもしれないけれど、それでも重要な部分としてこれからも存続し続けるし、無くなるようなことはないんだと。

次に大事なのは、公的年金の制度そのものをある程度、ざっくりとでも知っておくことですね。田村さんの本にも書かれています。受給年齢の繰り上げと繰り下げの話があります。他にも、定年後も働く場合は、厚生年金加入で働くという話、パート主婦の厚生年金の話、自営業者の話。それから、離婚した場合や遺族年金の話や、確定申告の話などが書かれていますね。

田村:そうですね。男性が定年後に働く場合や、パートで働く主婦も、厚生年金に加入して働くということですね。厚生年金に加入すると健康保険料と年金保険料で目先の手取り額は減るので、時間を調整したりする人も多いのですが、実は厚生年金は将来受け取ることができるので、女性の場合は普通の歳まで生きれば、将来もらう厚生年金額の方が、目先の保険料負担よりも大きくなるので、避けるよりも積極的に加入した方が良いと思います。また自営業者の場合は、定額の国民年金基金もあるし、付加年金や小規模企業共済などいろいろな制度が手当てされているので、こういったものを利用していく必要があります。自営業者のほうが、マクロ経済スライドによる減りかたが大きいので、ちゃんと危機感を持ってやらないと危ないかもしれないと思っています。

岡本:今回、この本を書かれての反応は、どんなものがありますか？

田村:まずは、第一章の年金の仕組みについて全然知らなかったという声を聞きます。そもそも保険だったんだということを初めて知った方が多いみたいです。

岡本:なるほど。私たちが払っているのは「年金保険料」なんですけどね。(笑)

田村:財政が破綻するって思ってたけど、そうでもないんだね。という声も聞きます。増やし方の部分については、繰り下げ受給が有効という訳ですが、いろいろな注意点もあって、加給年金が消えないようにしたり、手取りベースだと変わってくるという話については、実際に繰り下げを検討しているという年齢の方から、これらの注意点は参考になったという声がありました。

岡本:なるほど。今まで投資の経験もない人の場合、いろいろと理解するのが難しいんじゃないかと思うんですね。やっぱり、そこそこやって来た人に対して、改善案として考えるのに参考にしてもらう話がたくさん書かれているような印象を持ちました。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

田村: はい。何も知らない人には難しいと思います。それは書いていても思いました。やはり制度そのものは非常に複雑で、100年増築を重ねた温泉旅館みたいになっていますからね(笑)。

岡本: そうですね。継ぎはぎだらけの部分も多いですからね。温泉旅館なら美人女将が案内してくれますけどね。年金の場合は田村さん……。

田村: はい。これを誰かが教えてくれるわけでもないので、分からなくても仕方がないのかなと思ってしまいます。

岡本: そこは何とかしないといけないですね。

田村: はい。そうすると大学などで、パーソナルファイナンスみたいなことを教えるようにする必要があるのでかもしれません。

岡本: 公的年金を増やすテクニックというのもあるのですが、一般の人がそれをやっていくのは結構難しいと思います。投資教育も大事とは思いますが、投資教育をしてもそう簡単にわかるものでもないでしょう。そうするとやはり、アドバイザーの存在という役割が大事ですね。アドバイザーが中立的にキチンとしたアドバイスをできるのか。まさにこの本に書いてあるようなことを説明して、「あなたの場合はこのようにした方が良いでしょう」というのを、カスタムメイドで、解決策を出していくというのが大事なんだと思います。



田村: CFP と言っても、実際は例えば保険を売って暮らしている人も多いので、本来、公的年金をきちんとさせるようにすべきところを、保険商品を紹介したりすることもあります。岡本さんがおっしゃるような、中立的なアドバイザーの人数がそれほど多くないから起こっているのかもしれないですね。それに、そもそも相談する側がそれを見分けるのが難しいですね。

岡本: そうですね。まずは、個人の側にそういうアドバイスにお金を出す習慣がないですね。それに金を出さずとも、商品売りたい人たちがいくらでもアドバイスをくれるから、区別がつかないですね。私は、2016年にアメリカのインベスター・プロテクション・トラストという組織を訪問しました。投資家教育や投資家保護活動などを行っている NPO 法人なんですけど、どのように運営されているかという、不正行為や違法行為をした金融機関の罰金の一部を寄付として受け取り、その資金で運営されている組織なんですね。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

そこが、「投資について学ぼう」といったパンフレットを作ったり、加盟している州の図書館にポスターを貼ったりしているんです。ポスターは四枚あって覚えるべき項目が書かれています。最後には、QRコードが載っていて、そこにスマホでアクセスすると質問が出てきます。四教科全部の質問に答えて、全問正解者の中から抽選で各州から年に1人ずつ当選者が選ばれ1,000ドルがIRA口座に振り込まれる。賞金付きなんですね。ポスターの内容ですが、最初がアドバイザーの選び方、次が投資詐欺の見分け方、三番目が投資のコスト、そして、最後が資産運用法です。

面白いのはアドバイザーの選び方が最初に来ていることです。CPA、AFC、CFP、RIAなどいろいろあるけれど、それがどう違うのかとか、アドバイザーを採用するときに何に注意すべきかなどがでています。例えば、持っている資格やそれを保持していることを証明する書類を求めるとか、あなたの投資哲学について話してくださいとか、実績はどうですか？また、トラブルが発生したときの対処の方法は？上司の氏名、役職、連絡先、行政機関の苦情受付窓口を教えてくださいというように、アドバイスを受ける前にどのような注意をすべきかに非常に重点を置いているように感じました。

アメリカでもやはり金融機関の営業マンと本当のアドバイザーの区別を間違ってしまう人が多いのは事実ですね。私は、こういう分野の知識が本当に必要だと思いますし、ファイナンシャルプランナーが、そこで頑張ってくれないといけないと感じています。どこかの組織に所属して、ファイナンシャルプランナーというのが営業上のタイトルみたいになっているのは、非常に寂しいことだと感じます。

田村:独立系のFPでもヒドイ話は聞きますね。

岡本:独立系というのが、本当に独立なのかはわからない部分がありますね。日経新聞の読者の声として、どの分野のことをもっと知りたいというのはあるんですか？

田村:最近読者も高齢化してきて、50代半ばの人が増えているので、年金の記事などを書くともう物凄く読まれますね。

岡本:それはこれから貰うことを考えてなんでしょうか？

田村:そうだと思います。それと、投資に関する記事ですが、昔は何がいつ上がるかという記事が読まれていて、長期分散投資は読まれなかったのですが、最近は読まれるようになってきました。

岡本:長期分散投資などに興味を持つ読者は若い人なんですか？

田村:はい。そうですね。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本: 田村さんも、資産運用を始めるならば、基本的には iDeCo や NISA の枠を使って、グローバルな株式インデックスをひたすら積み立て投資をすればいいですよ、という記事をよくお書きになっていますね。

田村: そうです。やはり、このほうが失敗確率は低いのではないかと考えています。

岡本: 全然知らない人がやっても、それほど大きく失敗することがまずは無いだろうということですね。

田村: はい。計算をしてみると、世界全体の場合は、一括投資で我慢してずっと持っていれば積み立てよりたくさん増えるのですが、一括投資の場合は、投資した時がまずければ長い間、損を引きずってしまうので、普通の人は積み立てがいいんじゃないかと考えています。

岡本: よく Facebook なんかで一括投資か積み立て投資かが議論になりますけど、私は「一括」と「積み立て」というのは区分けとしてあまり正しくないと思っています。正しいのは「一括」か「分割」かなんですね。まとまった資金があって、それを一度に全部買うか、あるいはそれを何度かに分けて買うか、その長期パフォーマンスを比較したらやはり一括の方が良いに決まっているんですね。長い歴史を見れば基本的に株価は右肩上がりですからね。だから、最初にとたくさん買った方が良いに決まっているんです。

分割の場合は、上昇局面を逃してしまう恐れがあります。だけど、慣れていない人の場合、仮に買い付け直後に下がってしまったときに少し買い増せるような余地を残しておくのは、一つの考え方だとは思いますが。気分的に楽ですよ。合理性よりも心情的な問題です。プールに急に飛び込むと心臓麻痺が起きるかもしれない。まず、足先を少し水に慣らし、膝まで、腰まで、肩までと入っていく方が安心でしょう(笑)。

一方、積み立て投資というのは、ある意味、毎月貰っている給料の中で投資できる額を、全額一括投資しているようなものなんですね。意図的に分けているのではなく、投資できる分は全部投資しているんです。そしてそれをずっと続けている。

普通、分割できる余裕のある人というのは、サラリーマンではやっぱり少ないんですね。そういう人が、毎月1万円とか2万円を、ずっと積み立てているんですけど、それは、その金額を毎月一括投資をやっている効果としてドルコスト平均法の効果が出るんですね。ですから「一括」か、「積み立て」という分け方には、違和感を覚えるんですが、そういう議論がされるようになってきたことこそ、とても良いことだと思いますね。(以下、次号)