

始動する iDeCo (イデコ)

野村 亜紀子

個人型確定拠出年金からiDeCoへ

2016年5月に成立した改正確定拠出年金法により、2017年1月1日から、個人型確定拠出年金 (DC) の加入対象者が大幅に拡大された。従来、個人型DCには自営業者等の第1号被保険者と企業年金のない民間従業員のみが加入できたが、この法改正により公務員、専業主婦 (第3号被保険者)、企業年金加入者も対象に含まれることとなり、ほとんど全ての現役世代が加入可能になった。一部の人々のみが対象のマージナルな制度から、広範な人々に対し自助努力の機会を提供するユニバーサルな制度基盤へと、本質的に生まれ変わったと言える。

個人型DCのユニバーサル化は、職場経由のみならず個人ベースの制度も重視するという形に、日本の年金政策の方向性が規定されたことを意味する。従来、公的年金の補完は主に職場経由の年金制度に期待されていたことや、2001年のDC制度導入が企業年金改革の一環で行われ、個人型DCの導入は付随的であったことなどに鑑みると、画期的な変化である。個人型DCは、iDeCo (イデコ) という愛称が2016年9月に公募により決定されたが、個人型DCからiDeCoへのシフトは、単なる呼び名の変更を超えた意義を有すると言えよう。

資産形成支援策としてのiDeCo

iDeCoの意義は、年金政策の分野だけにとどまらない。日本には1,752兆円の個人金融資産があるが (2016年9月)、52%が現預金に入れられており、十分な資産形成につながっていないのではないかと問題意識が持たれてきた。

個人が中長期的な資産形成を行う最も普遍的な動機の一つが、老後のための備えである。iDeCoはまさにその自助努力を、税制優遇という形で支援する制度である。2014年に、家計の資産形成支援と成長マネー供給強化を目的に「少額投資非課税制度」(NISA)が導入されたが、その後、年間拠出上限の引き上げ、未成年用のジュニアNISAの新設、そして税制改正が実現すれば2018年から積立NISAの導入と、矢継ぎ早に制度拡充が進められてきた。iDeCoの始動は、NISA拡充と併せて、国民の資産形成支援強化の観点からも時宜を得ていると言える。

iDeCoの普及・促進に向けて

個人型DCは元々、米国の個人退職勘定 (IRA) をモデルに導入されたが、実は今回と同じような制度改正が、1980年代の米国で行われていた。IRAは1974年に導入されたが、当初は以前の個人型DCと同じく、職場に年金制度のない従業員と自営業者等が対象だった。これに対し、1981年の税制改正により加入対象者の制約が撤廃され、全ての現役世代が利用可能な制度に生まれ変わった。折しも、米国の公的年金であるソーシャル・セキュリティが財政難に陥り公的年金改革が行われたところで、国民の間に老後に向けて自ら備えることへの意識が高まっていた。金融機関もIRAの潜在的可能性を見抜き、積極的なマーケティング活動などで加入者獲得に乗り出した。IRAは現在、米国家計の約3分の1が保有しているが、任意加入の制度としては相当程度の普及度合いと言えよう。

日本でも目下、官民あげてiDeCoの認知度向上活動が展開されている。愛称決定もその一環で行われた。制度の存在が国民に知られて初め

て幅広い利用に結びつく以上、広報活動は重要である。

また、金融機関の間では、運営管理手数料の割引キャンペーンや運用商品品揃えの充実など、販売促進活動が活発化している。業務提携などによりiDeCoビジネス体制を本格的に見直す動きも見られる。企業型DCの加入者数589万人に対しiDeCoが29万人にとどまることにも表れているように（2016年10月）、従来DCビジネスは企業型が中心的だった。しかし今後は、従来の前提条件にとらわれることなく、新たに加入可能になった公務員などへのアプローチと以前から加入できた自営業者などへの再アプローチをどう構築するか、営業店などの対面チャンネルとコスト効率の高いインターネット・チャンネルのどちらに注力するべきかといった判断を、金融機関が各々下していく必要がある。

中長期的には、iDeCoに対する需要と供給の両方を確保することが重要である。個人の間には、iDeCoを利用して老後の所得を補完する必要があるという理解が根付けば、一時的な流行に終わることなく、iDeCoに対する需要の定着が期待できる。供給サイドについては、多くの金融機関が、中長期的なiDeCoのビジネス戦略を確立し、各社各様のやり方で収益化することが必要となる。

長期分散投資の実践

加入者に対する投資教育と、加入者による運用指図は、DC制度の大きな特徴である。DCの個人勘定資産は、強固な受給権を伴うが、引退時に意味のある規模になるかどうかは、本人の自助努力に負うところが大きい。企業型DCの運用指図の現状を見ると、資産の54%が、預貯金及び保険商品から成る「元本確保型商品」に入れられており、残りが内外株式・債券、バランス型等の投資信託で運用されている（2016年3月）。個人の選択の結果であるので一概に評価することは難しく、また、個人金融資産の投資信託比率が5%程度であることに比べれば投資信託が活用されていると言えるが、年金運用の一般的

なアプローチである長期分散投資の観点からすると、いささか保守的に過ぎるとも言える。

米国IRAも、実は1980年には資産の82%が預金に、10%が保険商品に入れられていた。これが1980~90年代を通じて着実に低下し、今や投資信託が48%・投信以外の証券が40%で、預金と保険は12%となっている（2016年9月）。この変化の背景要因は、老後のための資産形成における投資の必要性の理解、個人への投資の普及との相乗効果、401(k)プランでの投資教育・運用商品選択の考え方をIRAにロールオーバー後も維持、好調な国内株式市場など、諸説ある。重要なのは、米国人も最初から分散投資を実践していた訳ではなく時代と共に変化したという事実であり、日本人は違うと決めつけることなく、変化は常に起こりうるという前提で物事を見ることであろう。

1980~90年代の米国にはなかった、加入者の運用指図をサポートする商品・サービスも登場している。例えば、特定の目標年に向けて運用内容が保守化するターゲット・デート・ファンドのような運用商品、ロボアドバイザーのような投資サービス、デフォルト商品（初期設定商品）として長期分散投資が可能な商品を設定する制度設計などである。投資教育を通じた加入者の知識装備と、これらの商品・サービス活用との合わせ技で、日本のDC運用がどのように変化しうるのかは、iDeCoの普及と共に今後の注目点となる。

「国民皆私的年金」への第一歩

少子高齢化の進行に伴い公的年金の役割縮小が避けがたい日本は、可能な限り多くの国民が私的年金に加入し、公的年金・私的年金の両方により老後の所得を確保する状態を目指す必要がある。個人型DCからiDeCoへのシフトは、「国民皆私的年金」に向けた第一歩とも言える。2017年が、後年、歴史的転換点だったと言われるようになるのか、今後数年間が正念場となる。