

資産運用 年金財政 年金制度 その他



【資産所得倍増元年】 金融教育最前線 DC投資教育の役割

超高齢社会に突入した日本は、医療・福祉分野をはじめとしたさまざまな課題を抱えていますが、個人単位で見ても、老後の生活資金不足などの長生きリスクを抱えています。一人一人が自助努力によって老後に向けた資産形成を行うためには、現役世代のうちからお金に関する知識（いわゆる「金融リテラシー」）を身につけ、向上させていく必要があります。

そこで今回は、企業が従業員に提供できる金融教育機会の一つとして、DC投資教育について考えてみたいと思います。

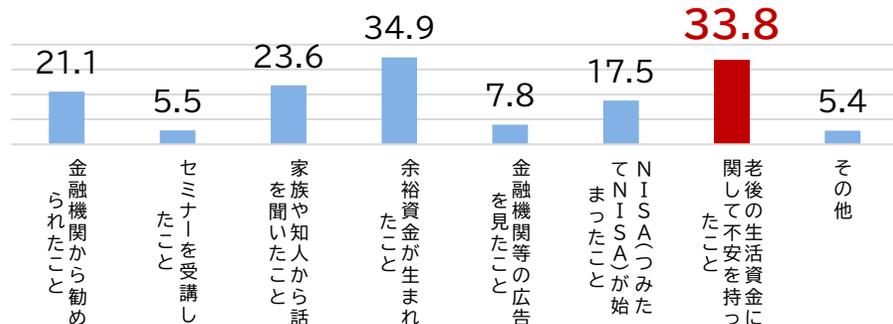
老後資金形成に向けた資産運用ニーズの高まり

日本社会は近年、少子高齢化や定年退職後の生活資金不足といった数々の社会・経済的課題に直面しており、自立した豊かな人生を送るためには、**自助努力による資産形成**が不可欠とされています。2022年11月に策定された「資産所得倍増プラン※」の目標の一つとして「投資経験者の倍増」が掲げられたこともあり、投資による資産運用が近年特に注目されています。

※NISA（少額投資非課税制度）やiDeCoといった税制優遇制度などを通して積極的な投資を後押しし、国民の資産形成と経済の活性化の両方を促進させる政策。

2021年の金融庁による調査では、資産運用経験者が投資による資産運用を始めたきっかけとして、「**余裕資金が生まれたこと**」に次いで「**老後の生活資金に関して不安を持ったこと**」が大きな割合を占めており、公的年金だけに頼らず自助努力で老後の資産形成を行っていくことの必要性を感じている人が多いことが読み取れます。

【資産運用を始めたきっかけ(%、複数回答可)】



(出典:令和3年6月30日金融庁「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」を基に当社作成)

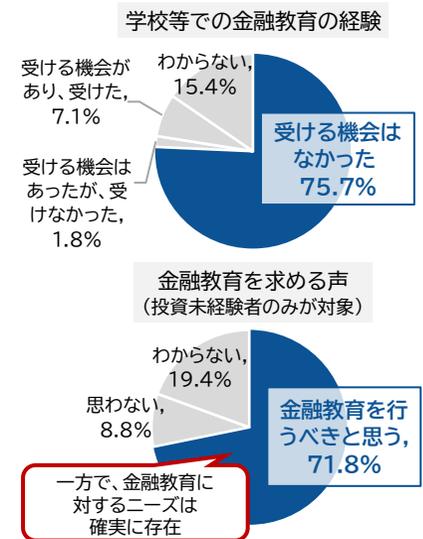
金融教育の充実を求める声は大きい

継続的に資産を増やしていくためには、現金・預貯金による貯蓄だけでなく、国民一人一人が**投資**による資産形成を積極的に行っていく必要があります。そのためには、投資に対する正しい知識や判断力、いわゆる「**金融リテラシー**」を身につけることが不可欠です。

2015年に発表された金融リテラシーに関する報告書（S&P Global Financial Literacy Survey）によると、日本人の金融リテラシーは世界の先進国と比較して低位にとどまっており、金融知識が十分に備わっていない人々はまだまだ多いと言えます。

その一因として、**個人が金融リテラシーを身に付けるための教育機会が十分に設けられていない**ことが挙げられます。右グラフの調査では、およそ4人に3人が学校等での金融教育を「**受ける機会がなかった**」と回答した一方で、金融教育を行うべきとの声は大きく、ニーズの高まりが見て取れます。

実際に、2022年4月からは、新しい指導要領に基づき、高校生が家庭科の授業の一環として金融教育を受けています。長期的な資産形成を行うために、若いうちから金融教育を受けることは重要といえるでしょう。



(出典:金融広報中央委員会「金融リテラシー調査2022年」を基に当社作成)

DC投資教育を活用した金融リテラシー向上策

そこで、金融教育を受ける機会が少なかった現役世代の会社員の金融リテラシーを高める方策として改めて注目したいのが、**企業型DCの投資教育**です。

DCは個人の運用の結果次第で老後の受取額が決定するしくみであり、運用初心者・経験者を問わず、適切な資産運用を行うための情報や知識の取得が欠かせません。そのため、従業員への投資教育の実施は事業主の義務とされています。

さらに、DC投資教育で学べる内容は、金融商品の仕組みから資産運用の基礎知識、DC制度を含めた老後の生活設計まで幅広く、金融庁の「金融リテラシーマップ」に示された内容とも広く共通しています。つまり、DC投資教育の実施は従業員の金融リテラシー向上への有効な手段であると言えます。



金融リテラシーマップの主な内容 (若年社会人・一般社会人の項目から抜粋)
…生活スキルとして最低限身に付けるべき金融リテラシーの内容を具体化したもの

- ・ ライフプランの実現のためにお金がどの程度必要かを考え、**計画的に貯蓄・資産運用を行える**
- ・ 環境変化等を踏まえ、必要に応じてライフプランや資金計画、保有資産の見直しを検討しつつ、**自分の老後を展望したライフプランの実現に向け着実に取り組んでいる**
- ・ 金融商品の3つの特性(流動性・安全性・収益性)とリスク管理の方法、および**長期的な視点から貯蓄・運用することの大切さを理解する**
- ・ 分散投資を行っていても、**定期的に投資対象(投資する国や商品)の見直しが必要であることを理解している**

(金融経済教育推進会議:2023年6月改訂版)

また、DC加入者は過去に投資の経験がないことが多く、制度導入時(加入時)の説明だけでは理解が難しいため、導入後も継続的に投資教育を実施していくことが事業主の努力義務とされています。こうした資産運用に関する継続的な知識習得は、更なる資産形成への礎となるでしょう。

教育機会の認知度アップにより制度利用促進へ

すでにDCを導入している企業における継続教育の実施率調査※では、過半数の企業が「実施した」と回答している一方で、**加入者等がそれを認識していないケースは少なくありません**。企業が積極的に投資教育を行うだけでなく、社内での**教育機会の認知度を上げる**ことで、加入者の関心は高まる傾向にあります。

※NPO法人DC・iDeCo協会「企業型確定拠出年金(DC)担当者の意識調査2022全体報告書」より

加入者の「投資教育・情報提供を受けている」という認識には、個人の資産運用への関心なども影響しますが、実施されている教育の手法による違いも大きいと考えられます。

	対面セミナー 	動画配信 
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会場に身を置いているため、受講を実感できる ・ リアルタイムでの質疑応答が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 時間と場所の制約がなく、好きな時間に何度でも受講できる ・ 均質な内容を提供できる
デメリット(課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 時間と場所の制約あり(特にリモートワークを中心とした働き方になじまない) ・ 会場設営や運営の負荷が高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 単に動画視聴が可能な状態にあるだけでは、加入者側に認識されにくい ・ 受講時に疑問が解消されない

従業員数や勤務場所、勤務形態等を踏まえ、自社の特徴に合った手法を採用することが重要ですが、単に資料を配布するだけでなく、リアルタイムでのセミナー(対面・オンライン参加を含む)と動画視聴を組み合わせるなど、従業員の教育機会への接点を増やすことで、その認知度は高まるといえるでしょう。

また、DC加入時には投資に興味を示さなかった人も、継続的に投資教育を実施することで徐々に関心を高めます。マッチング拠出を導入している場合や、従業員が加入を選択する、いわゆる「選択制DC」を導入している場合は、加入者への継続的な投資教育をきっかけにその制度の利用促進につながる、といった効果も十分期待できるでしょう。

企業型DCの導入およびDC投資教育を活用した従業員への金融教育については、当社スタッフまでご相談ください。



- ◆ 本資料は情報提供を目的に作成しているもので保険の募集を目的としたものではありません。商品のご検討にあたりましては、当社作成のパンフレット等をご覧ください。
- ◆ 本資料のデータや税制・法令等は、特定の記載がない限り、2023年10月現在のものです。今後、税制・法令等の改正により変更となる場合があります。
- ◆ 本資料では、確定拠出年金を「DC」、個人型確定拠出年金を「iDeCo」と記載しています。

あなたの未来を強くする



【住友生命保険相互会社】
東京本社〒104-8430 東京都中央区八重洲2-2-1
電話 (03)6664-8640(年金コンサルティング室)
<ホームページ><https://www.sumitomolife.co.jp>

定型2023-06