

個人型確定拠出年金 実態アンケート調査結果

平成16年3月24日
国民年金基金連合会

回答者の特性

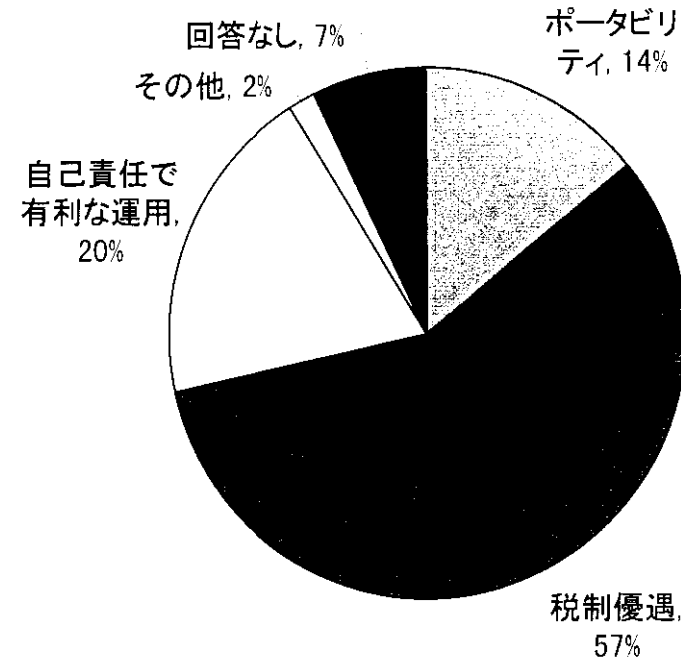
個人型年金アンケート調査の回答者は356人、回収率24%で、平均年齢は47.3歳である。性別では、男性255人(72%)、女性101人(28%)、資格種別では、第1号加入者が101人(28%)、第2号加入者が128人(36%)、運用指図者が127人(36%)であった。年齢別の分布は下表のとおりである。

	加入者	運用指図者	計
20歳～24歳	2	0	2 (1%)
25歳～29歳	8	11	19 (5%)
30歳～34歳	18	11	29 (8%)
35歳～39歳	23	4	27 (8%)
40歳～44歳	30	9	39 (11%)
45歳～49歳	41	9	50 (14%)
50歳～54歳	69	33	102 (29%)
55歳～59歳	38	43	81 (23%)
60歳以上	0	7	7 (2%)
計	229	127	356(100%)

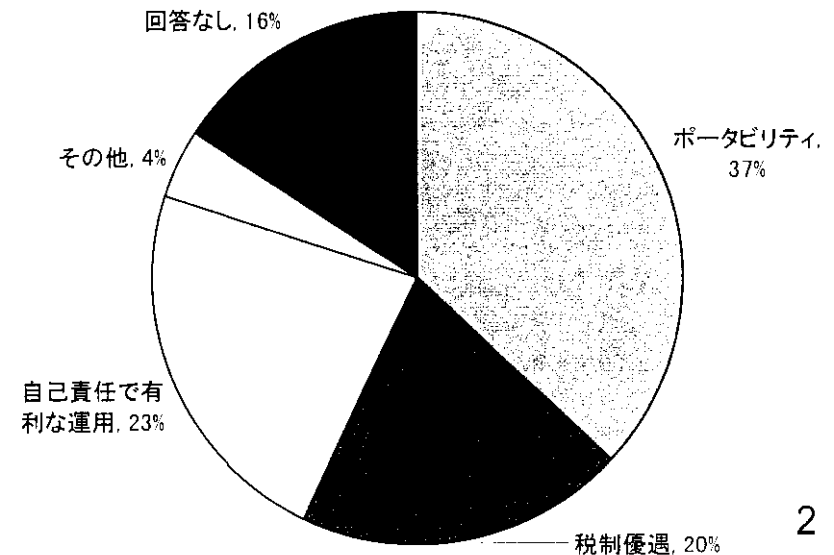
1 個人型年金の加入メリット

個人型年金の加入形態別に、加入のメリットを尋ねたところ、個人型のみ加入の経験のある者は、「税制優遇」が過半数を占めている。

他方、企業型年金から個人型年金に移換した者は、運用指図者が多いため、「税制優遇」をメリットと考える者は20%であり、「ポータビリティ」をあげた者が37%で最も多かった。



企業型年金から個人型に移換した者



2 運用指図者になった理由

運用指図者になった理由については、回答者の約半数が「加入資格がないから」と回答している。

他方、加入資格がありながら、運用指図者になっている者が回答者の約4分の1を占めており、必要な資産の移換手続きをすませた後、掛金の拠出までは至らないケースが相当数存在する。

加入資格がないから	46%
加入資格はあるが、掛金を拠出したくないから	20%
加入資格があるかどうかわからないが、掛金を拠出するつもりはないから	17%
加入資格はあるが、支給開始年齢が迫っており、掛金を拠出するメリットがないから	4%
その他	13%

3 掛金額と年収

掛金額と年収をクロス集計した

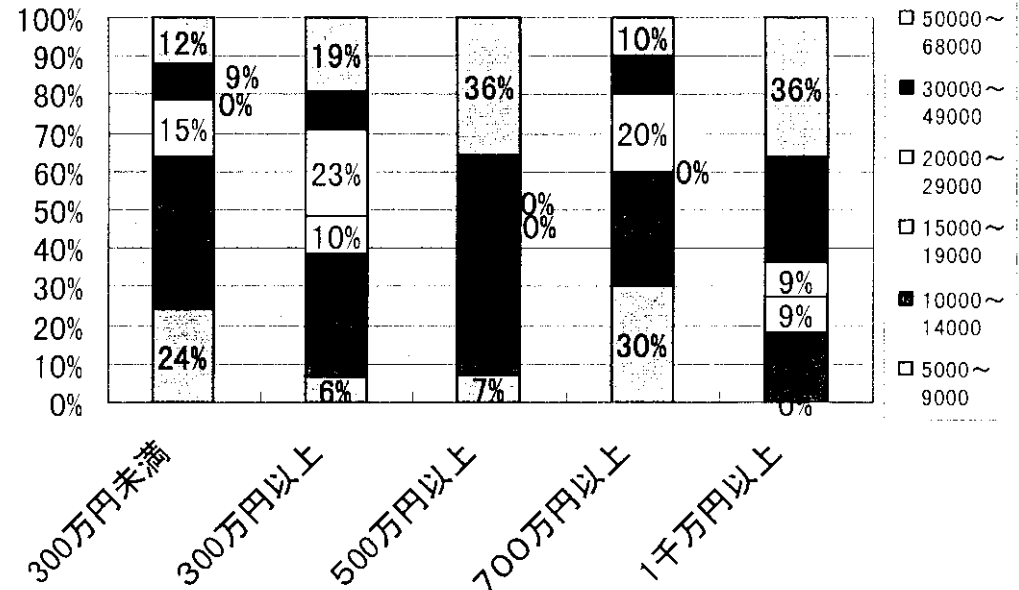
結果は、右のとおり、第1号加入者・第2号加入者ともに、全体的には年収が高い層の掛金額が高い傾向が見られる。

1号加入者は、年収1,000万円未満の層では、19,000円以内の掛金額を設定している者が約半数またはそれ以上であるが、1,000万円以上の層では、その割合は27%であるのに対して、30,000円以上の掛金額を設定している者が63%となっている。

2号加入者は、年収500万円未満の層では掛金額分布が分散しているが、500万円以上の層では上限に近い額に設定する者の割合が高い。

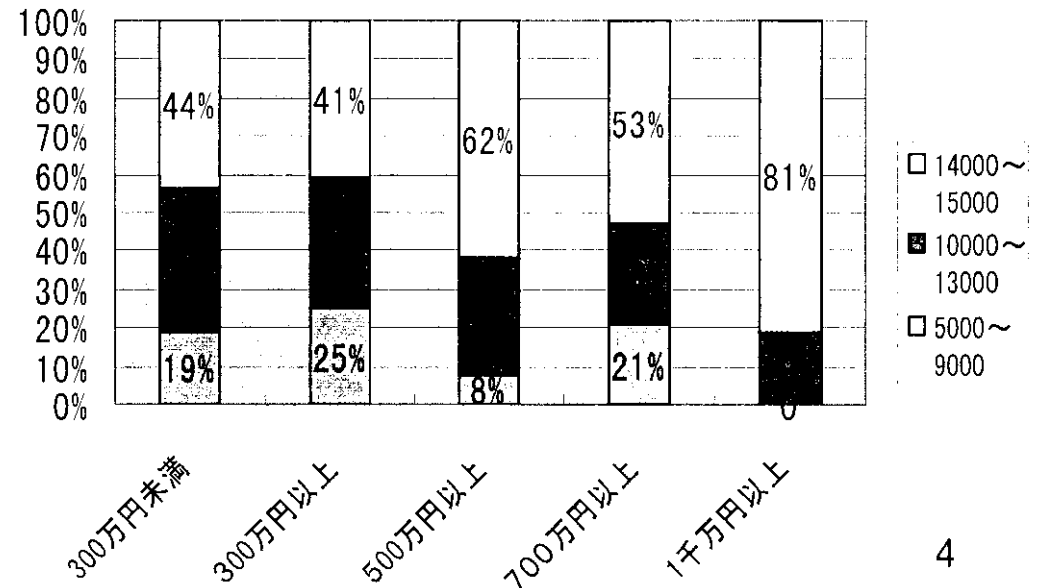
掛金額分布

<第1号加入者>



掛金額分布

<第2号加入者>



4 現在の運営管理機関を選んだ理由

現在の運営管理機関を選んだ理由(2つまで選択可)としては、「これまで取引があるから」、「一般的に信用できる機関だから」と、その機関の一般的な評価を重視している者の割合が最も高い。

次いでは、「企業型年金に加入していたときに利用していた」をあげた者が多く、運用商品数、手数料、説明のわかりやすさ等、その機関の確定拠出年金の運営の実態を評価して選んだ者は、それぞれ6%程度である。

これまで取引があるから	31%
企業型年金に加入していたときに利用していたから	15%
一般的に信用できる機関だから	15%
身近に店舗があり、便利だから	10%
運用商品が多く、選択の幅が広いから	6%
手数料が有利だから	6%
説明がわかりやすかったから	6%
運用成績の良い商品が含まれているから	5%
その他	12%

5 加入時等の情報提供

加入や移換時の情報提供の形態は、「資料配布のほか、担当者から説明を受ける」方法が最も一般的である。

資料配布のみ	21%
資料配布のほか、担当者から説明を受けた	73%
資料配布のほか、金融機関のウェブサイトで詳しい情報を得た	6%

6 投資教育の理解度(1)

加入時・移換の際に受けた投資教育の項目別に、その理解度の自己評価を求めたところ、

①「制度の具体的な内容」、②「加入等諸手続」は6割(有効回答者の7割)の者が理解できたと考えており、

③「金融商品の仕組みと特徴」、④「資産運用の基礎知識」に関しては、約半数(有効回答者の6割)の者が理解できたと評価している。

	十分理解できた	理解できた	あまり理解できなかった	全く理解できなかった	不明
制度の具体的な内容	12%	50%	22%	4%	12%
加入等諸手続	9%	51%	24%	4%	12%
金融商品の仕組みと特徴	10%	42%	30%	5%	12%
資産運用の基礎知識	10%	42%	30%	6%	12%

投資教育の理解度(2)(年齢階層別)

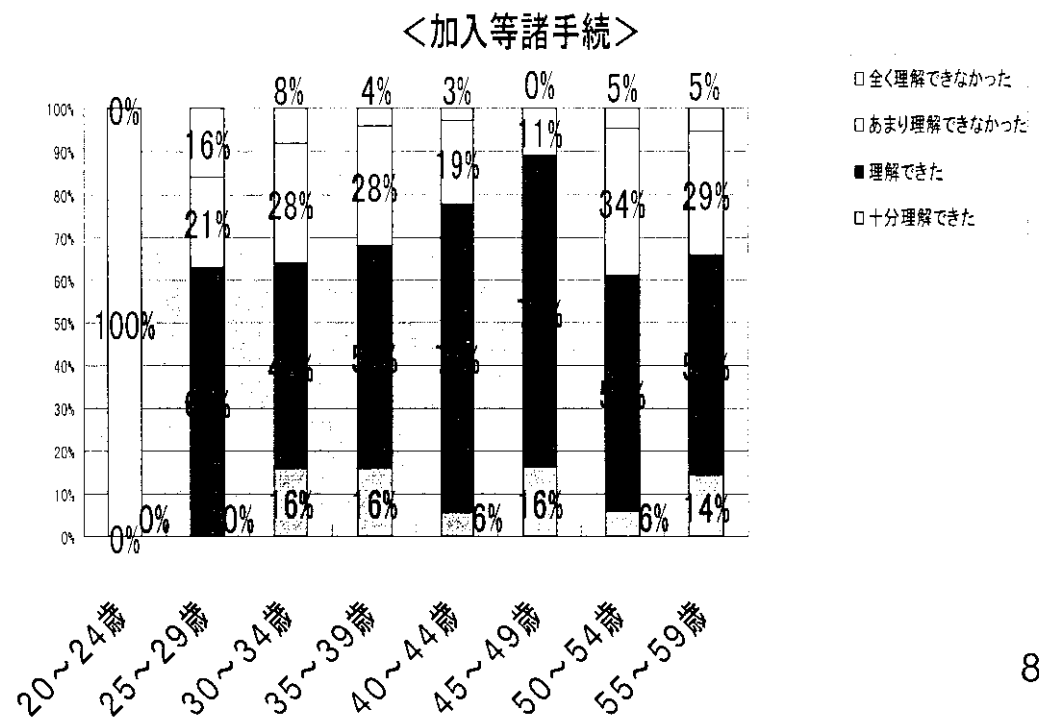
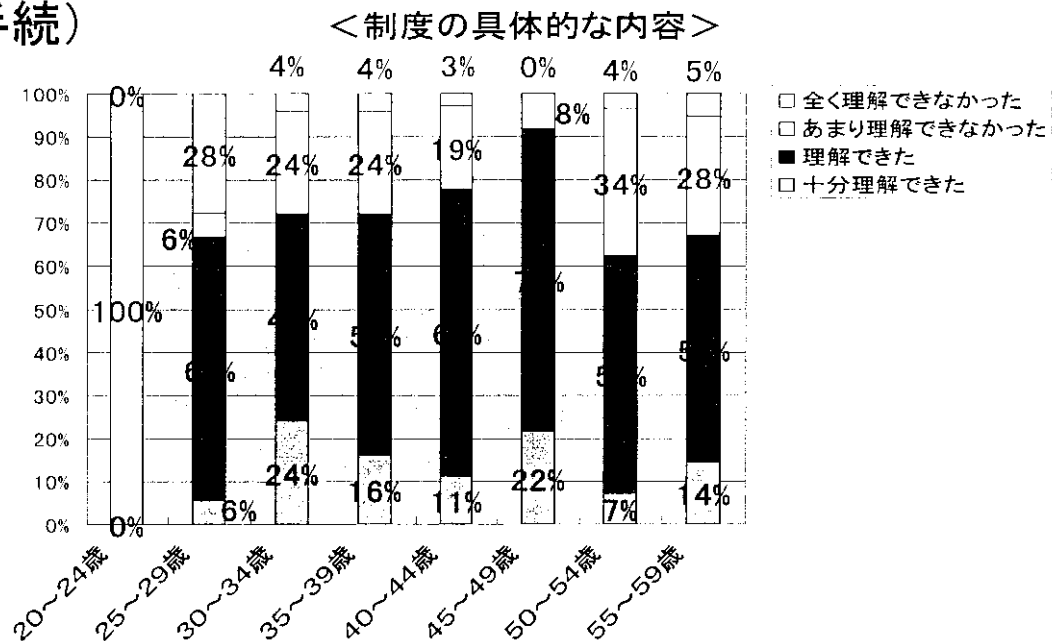
(制度の具体的な内容・加入等諸手続)

投資教育の項目別の理解度(自己評価)について年齢別の比較を行ったところ、

①「制度の具体的な内容」

②「加入等諸手続」

については、50歳代を除き、年齢が上がるにつれて理解度が高まる傾向が見られる。

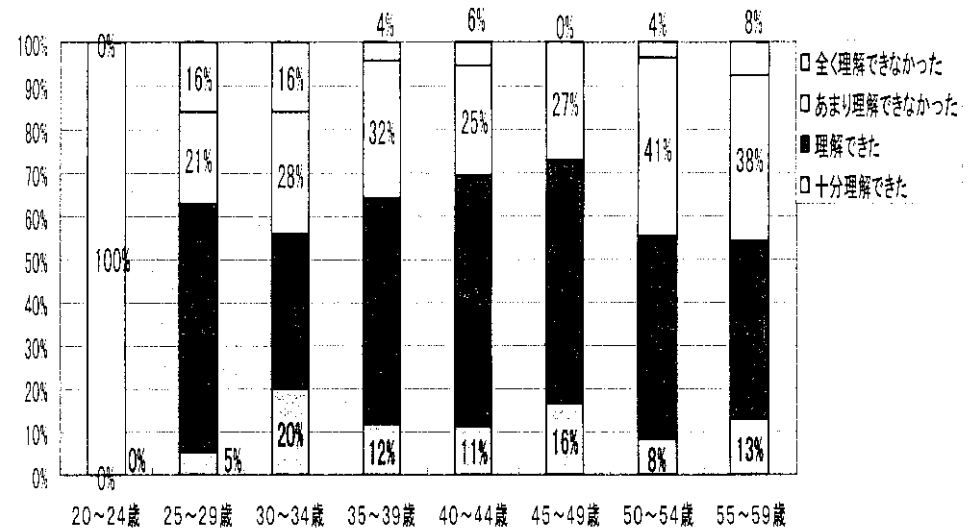


投資教育の理解度(3)(年齢階層別)

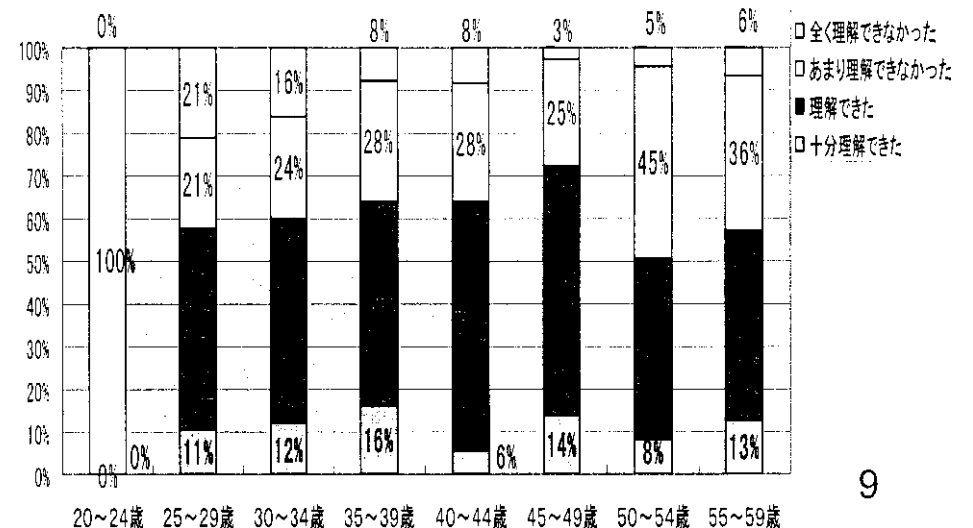
(金融商品の仕組みと特徴・資産運用の基礎知識)

③「金融商品の仕組みと特徴」、
 ④「資産運用の基礎知識」
 に関する自己評価の年齢階層別比較を
 行ったところ、同様に、50歳代を除き年
 齢があがるにつれて理解度が高まる。
 ただし、その傾向は①「制度の具体的な
 内容」、②「加入等諸手続」ほど顕著では
 ない。

＜金融商品の仕組みと特徴＞



＜資産運用の基礎知識＞

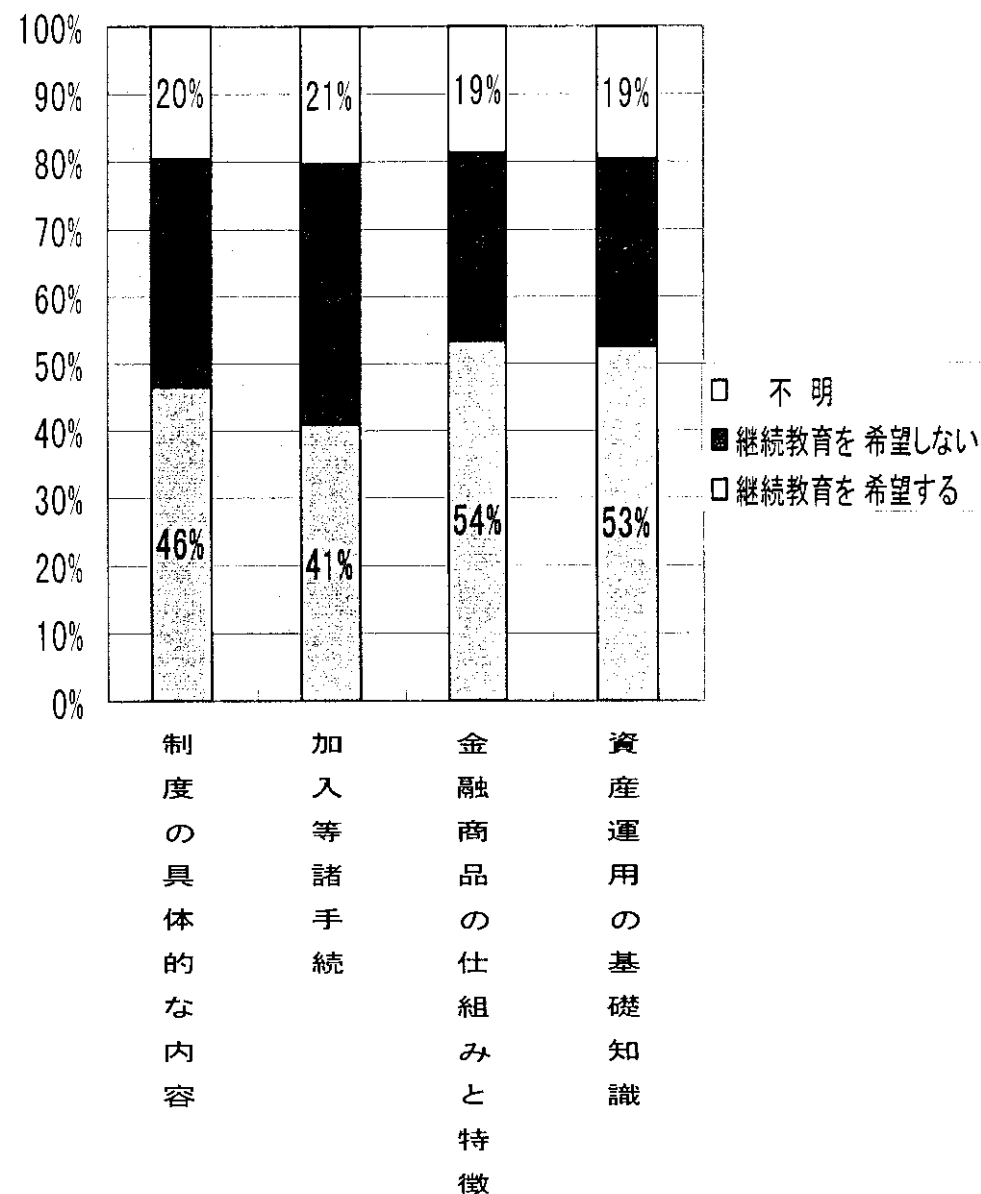


7 継続教育の希望

継続教育の希望の有無については、すべての項目について、「希望する」と答えた者が「希望しない」と答えた者を上回っている。

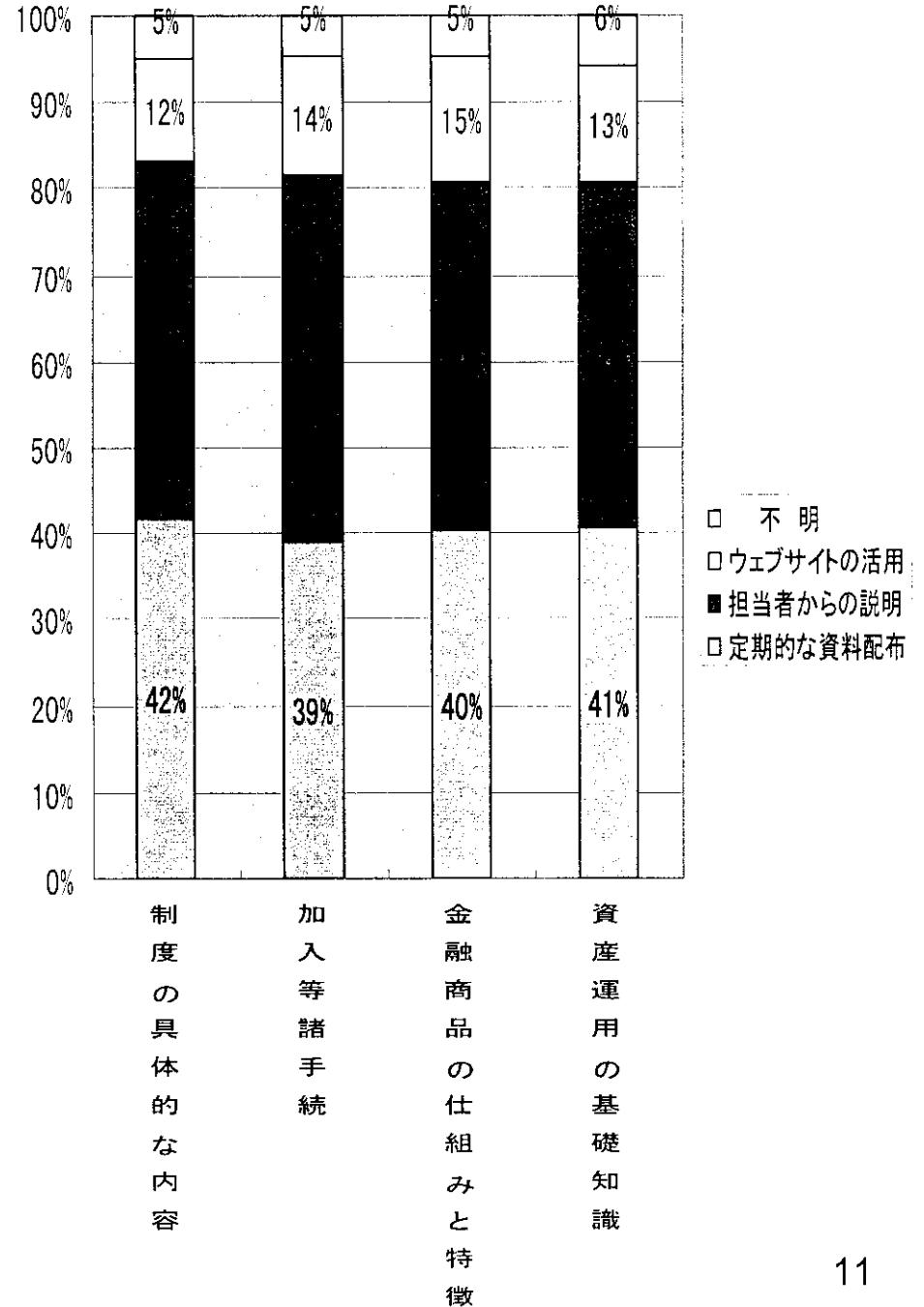
特に、当初の理解度が相対的に低い「金融商品の仕組みと特徴」、「資産運用の基礎知識」については半数以上が継続教育を希望している。

＜継続教育の希望の有無＞



希望する継続教育の実施方法

継続教育を希望すると答えた者に対して、どのような方法で受けたいかを尋ねた結果は、「定期的な資料配布」を希望する者と「担当者からの説明」を希望する者が約4割で拮抗している。



8 コールセンターとウェブサイトの利用状況

運営管理機関のコールセンターとウェブサイトの利用状況については、コールセンターが13%、ウェブサイトは22%の利用率であった。

①コールセンター

コールセンターは、定期的な利用者は少なく、「必要に応じて利用する」割合が最も高い。

利用目的としては、「制度の内容や手続を知る」が最も多い。

②ウェブサイト

ウェブサイトは、月1回以上の割合で定期的に利用している者が11%となっている。

利用目的としては、「運用商品に関する最近の情報を得る」が最も多い。

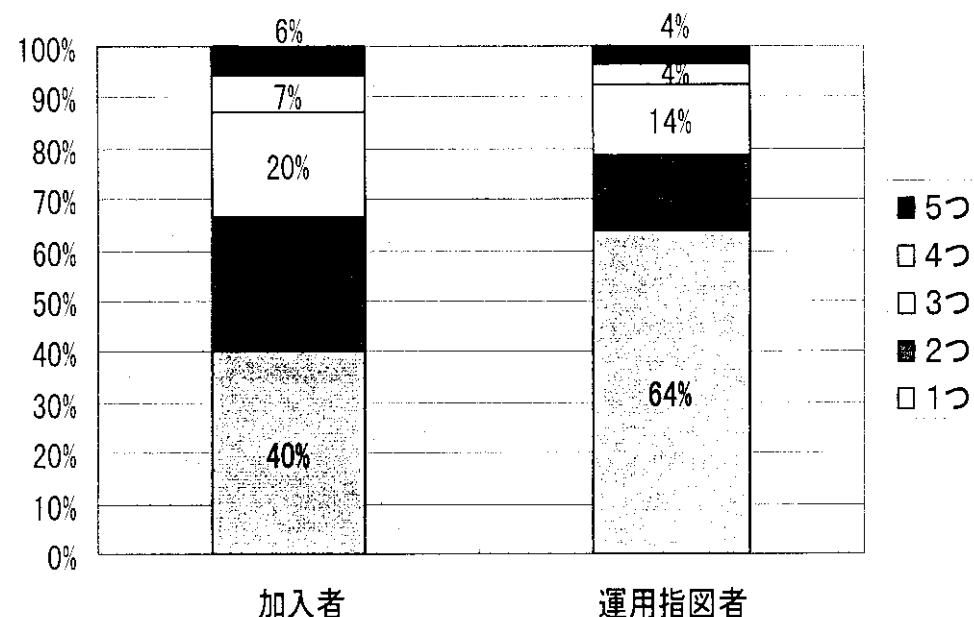
	コールセンター	ウェブサイト
利用している	13%	22%
週1回以上	0%	2%
月2～3回	1%	3%
月1回程度	1%	6%
2～3月に1回	1%	2%
頻度少・必要なとき	10%	9%
利用していない	87%	78%

利用目的(複数回答可)

	コールセンター	ウェブサイト
運用商品に関する最近の情報を得る	66%	81%
資産運用に関する知識を得る	61%	65%
制度の内容や手続を知る	91%	65%
その他	14%	15%

9 運用商品の数とタイプ

運用商品の選択数は、平均で1.9であり、加入者・運用指図者とも9割前後の者が「3つ」以下であるが、加入者は59%の者が「2つ」以上選択しているのに対し、運用指図者は64%が「1つ」と答えている。



「元本確保型商品」と「それ以外の商品」の運用割合については、加入者・運用指図者とも「元本確保型商品」の割合が多いが、運用指図者の方が、その割合がやや高く、低リスク商品への集中投資の傾向がある。

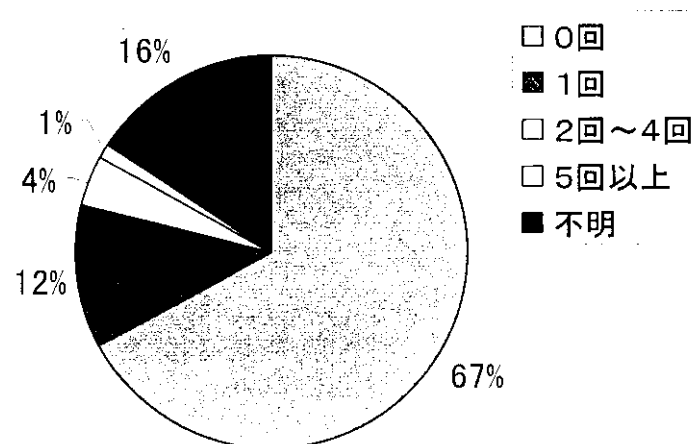
	第1号加入者	第2号加入者	運用指図者
元本確保型商品が多い	63%	63%	69%
元本確保型以外の商品が多い	32%	26%	21%
それぞれ同程度投資している	4%	10%	9%

10 運用商品または配分割合の変更

運用商品または配分割合の変更については、有効回答者のうちでは全体の2割の者が経験があると回答している。

変更した者について、その理由としては、「経済環境やマーケット状況の変化」、「運用商品の実績から判断」との回答が多い。

<運用商品または配分割合の変更>



変更した理由

経済環境やマーケット状況の変化	44%
運用商品の実績から判断	23%
ライフプランや資金計画の変更	19%
運用商品への理解が深まった	2%
その他	13%

運用商品または配分割合の変更に関与した情報源

運用商品または配分割合の変更に関与した情報源としては、「運営管理機関のウェブサイト」をあげた者が回答者の45%を占め、コールセンターをあげた者と合わせて、56%の者が運営管理機関の提供する情報を活用している。

