

投資による個人の資産形成への取組み ～NISA拡大からIDeCo・DC改革に向けて



令和5年7月29日
株式会社資本市場研究所きずな

資産所得倍増プランで、個人に提供される制度について

昨年11月に政府が公表した資産所得倍増プラン(以下、倍増プラン)では7つの柱となる取組みが示されたが、個人が資産形成に為に利用する制度としては、①NISA(非課税口座)の拡大②iDeCo(個人型確定拠出年金)改革が上げられている。新NISAとiDeCo・企業型DCの制度比較については、下表に示した。

先ずNISAについては、2022年6月時点から5年間で総口座数を1,700万から3,400万へ、NISA買付額を28兆円から56兆円にそれぞれ倍増させることを目標に、①制度の恒久化②非課税保有期間の無期限化③投資上限額の増加④現行制度の取扱いは、新制度の外枠⑤NISA手続きの簡素化が図られる。令和5年度税制改正大綱により制度内容が示され、2024年から新NISA制度はスタートする。

新NISAでは個人の資産形成目的が強く打ち出されている為に、成長投資枠の投資対象商品に対して制限があり、信託期間20年未満、高レバレッジ型及び毎月分配型の

投資信託等が除外される。また、総枠として非課税保有限度額が1,800万円とされ、簿価残高方式で管理され投資枠の再利用が可能となった。なお、現行制度については新制度の外枠で管理され新制度へのロールオーバーは出来ない。

次にiDeCoについて、①加入可能年齢の引上げ②拠出限度額及び受給開始年齢の上限の引上げ③手続きの簡素化が示されている。①については、現行では国民年金被保険者で、自営業者や主婦が60歳未満、会社員・公務員などが65歳未満となっているが、これを70歳まで引き上げる。②について、各種年金制度によって拠出限度額が現行細分化されており、自営業者の月額6.8万円から企業年金のある会社員の1.2万円まで分かれている。2020年の改正確定拠出年金法により、2024年12月より会社員・公務員の拠出限度額は2万円に統一され、受給開始年齢の上限も75歳まで引き上げられる。これ等の上限引上げについては、2024年の公的年金の財政検証に併せて結論を得るとしている。また、③については、NISAと合わせてiDeCoについても、マイナンバーカードの活用を含めて事務

手続きの効率化を図るとしている。

なお、直近の金融庁と業界団体との意見交換会において金融庁が提起した主な論点(4月実施、5月公表)では、銀行・証券それぞれに対して、仕組債について「金融商品全般の適切な販売態勢の構築の観点からは、販売停止の事実よりも、内部でどのような議論を行い、どのような理由・考え方で停止に至ったのかという点が重要とし、仕組債の販売を継続する場合は、適切なリスク・リターン検証結果に基づき、顧客の最善の利益の追求の観点から、経営陣が責任を持って判断すべき」としている。

倍増プランでは、上記の両制度で投資による個人資産形成を目指すとしているが、その為には中立的アドバイザー制度の創設、雇用者による従業員の資産形成支援強化、実効性のある金融教育の充実、顧客本位の業務運営の確保が必要としている。これらの事項は、個人の投資に係る証券会社や金融機関の業務運営や企業の従業員支援、などに大きく関わっていくが、逆にいえば、現状の個人投資家・従業員への対応や支援が少なくとも資産形成面では充分でないことも示していると言える。

新NISA制度とiDeCo・DC制度の概要

	つみたて投資枠	成長投資枠	iDeCo(現行)	企業型DC
制度	非課税投資制度		個人型確定拠出年金	確定拠出年金
実施主体	個人が非課税口座を開設した金融機関等		国民年金基金連合会	企業型年金規約の承認を受けた事業主
年間投資枠 若しくは拠出時税制	120万円	240万円	加入者が拠出した掛金:全額所得控除	事業主が拠出した掛金:全額損金算入 など
月額拠出額上限	※月額上限はなし		他の企業年金制度加入に合わせて1.2万円~6.8万円(専業主婦は2.3万円)	DB実施の場合2.75万円、DB実施が無い場合5.5万円
非課税保有期間	無期限化	無期限化	運用中	運用中
受給開始	---		会社員・公務員は65歳、自営業者や専業主婦は60歳	原則60歳、加入期間により65歳まで先延ばしあり
非課税保有限度額(総枠)	1,800万円 ※簿価残高方式で管理(枠の再利用が可能)		運用時非課税で、上限金額なし	
	1,200万円(内数)			
口座開設期間	恒久化	恒久化	会社員・公務員は65歳未満、自営業者や専業主婦は60歳未満	厚生年金被保険者であれば70歳未満までに加入可能
投資対象商品	積立・分散投資に適した一定の投資信託	上場株式・投資信託等 ※商品規制あり	運用管理機関が提示する3以上35以下の金融商品から選択	
対象年齢	18歳以上	18歳以上	国民年金制度の加入者(20歳以上)	
対象税制(給付時)	---		・年金として受給:公的年金等控除・一時金として受給:退職所得控除	
ポータビリティ(転職時)	---		企業型DC⇔iDeCo 転職時の移換が可能	
その他	---		中小企業向けに、iDeCoに加入している従業員の掛金に上乗せして掛金を拠出できる制度としてiDeCo+がある	

※厚生労働省及び金融庁のHP説明資料を参考に作成

iDeCo制度の課題について

倍増プランに示されたiDeCo制度改正の方向性を受けて、厚生労働省の社会保障審議会 企業年金・個人年金部会（以下、審議会）では議論が始まっている。iDeCoの運営は、国民年金基金連合会が① 個人型年金規約の策定② 加入資格の確認及び拠出及び拠出 限度額の管理③ 掛金の収納を行い、現在、157の運営管理機関に運営管理業務を委託しているが、同連合会によるiDeCo制度運営に係る課題認識と要望は次の項目が示されている。

1. 制度運営について:

加入対象者の拡大に伴い要件が精緻設計されたため、実務上資格確認及び拠出限度額確認事務が煩雑となっている。各種届出の簡素化や電子申請の推進などオンライン対応が必要。

2. 加入可能年齢の上限引上げ:

加入時に公的年金や企業年金の加入履歴等を詳細に確認しなければ加入できないような仕組みにせず、出来る

だけシンプルで、かつ多くが加入可能となる仕組みを検討すべき

3. 受給開始年齢の上限引上げ:

2022年4月から75歳まで上限が延長されているが、更なる受給年齢の上限引上げについては慎重に検討すべき。

4. 資格区分、限度額区分等の簡素化・合理化:

加入時及び各種届出時にこの区分が分かりづらく、事務負担やシステム負荷の増加につながっている。簡素化・合理化が必要。

5. 拠出限度額の引上げ:

第2号加入者で企業年金ありの者については2024年12月から2万円に統一されたが、その他加入者に対して特段の引上げがなされていない。各号加入者の拠出限度額を引き上げるべき。

6. 自動移換者への対応:

企業型年金加入者であった者で、転職・退職等により企業型年金加入者の資格を喪失後6ヵ月以内に、個人別管理資産の移換手続きを行わなかった者が自動移換者とされ、2022年3月末で66万人、資産額は2,820億円に増加している。制度的な対応が必要。

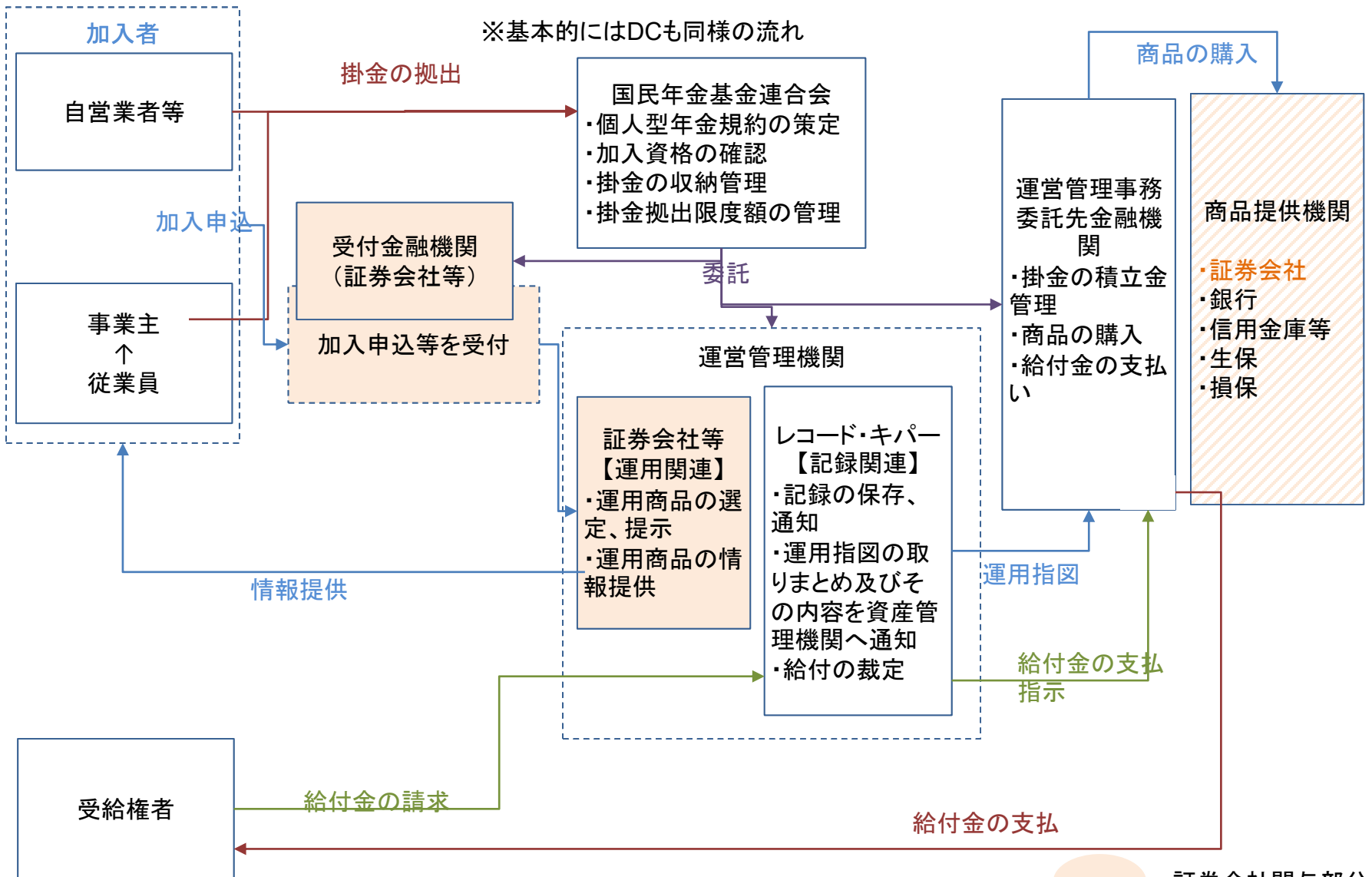
一方、投資による老後資産形成の手法としてiDeCoを含む確定拠出年金制度(DC)を見直した時、預金や保険など元本確保型の運用が4割を占めている現状は問題とされている。理由は経済の成長力を個人の資産形成に利用できていないということだが、その為には、制度利用者への投資教育や助言の必要性が指摘されている。この議論が、中立的アドバイザーの考え方に繋がっているが、つみためNISAやiDeCoに絞った投資助言業務の考え方も倍増プランでは示されている。

加えて日本証券業協会が審議会で行っている提言としては、米国401Kプランを手本とする退職準備世代に対する追加拠出枠の導入(キャッチアップ拠出)や生涯拠出枠と自由度の高い年間拠出限度額の導入、原則全ての企業

に対してDCへの加入を義務付ける自動加入・オプトアウトの仕組みの導入などがある。

また、企業型DCにおいて導入されている指定運用方法は約4割の企業で導入されているが、実際は預金等の元本確保型商品が75%以上を占めており、同方法の活用については制度目的に沿った見直しの必要性も主張している。現在、DCの運営管理機関で証券会社は8社に留まるが、日本証券業協会の提言や中立的アドバイザーは、DC制度における証券会社の関与を増加させる可能性もある。

iDeCo制度における各関係者の役割について



※社会保障審議会における日本証券業協会等の提出資料より作成

証券会社関与部分

個人の取組みと企業等の支援について

資産形成の為に個人が自ら投資に取り組むものとしては、投資枠が大きく拡大されるNISAの役割が大きい。個人の金融資産は、ライフサイクルに合わせて結婚・こどもの教育・住宅取得そして老後の為に準備される資金となるので、新NISAでは非課税保有限度額の範囲で資金の出し入れが可能な設計になっている。

なお、職場つみたてNISAは企業が個人をつみたてNISA利用を支援するもので、企業側が証券会社などNISA取扱業者を選択して契約し、従業員の定時定額での投資を支援する。企業は複数のNISA取扱業者と契約することも可能で、投資資金を従業員の給与から天引きすることや奨励金を付加することも出来る。2018年2月に閣議決定された「高齢社会対策大綱」でもつみたてNISAの利用促進を図ることや、勤労者が資産形成を開始するきっかけが身近な場で得られるよう、職場環境の整備を促進することが示されており、東京都や金融庁・厚生労働省でも職場つみたてNISAが導入されている。

一方、iDeCoを含むDCは確定拠出年金制度なので、

目的は老後資金の確保であり、一定年齢まで資金引き出しが制限される。また、税制についてNISAと比較すると、運用益は双方とも非課税だが、投資資金はNISAの方では課税後の所得から拠出するのに対しDCでは拠出額が所得控除され、給付時ではNISAが非課税なのに対し、DCは退職所得・公的年金等控除が適用されるものの原則課税となっている。NISAとDCでは制度目的や税制が異なっているが、個人の資産形成の為には、両制度を上手く利用していくことが重要だというのが日本証券業協会など業界の意見となっている。

DCの現状については、2023年3月末時点で企業型DCの加入者数が805万人、iDeCoが290万人となっており、その運用状況(2022年3月末)については、下図右側に示した。また、従業員が300人以下の中小企業においてiDeCoに加入する従業員の掛金に追加で事業主掛金を拠出することが出来る「中小事業主掛金納付制度」(iDeCoプラス)があるが、こちらは5,948社で導入され3.7万人が加入している。

制度運営の仕組みについては、NISAが個人の意思や

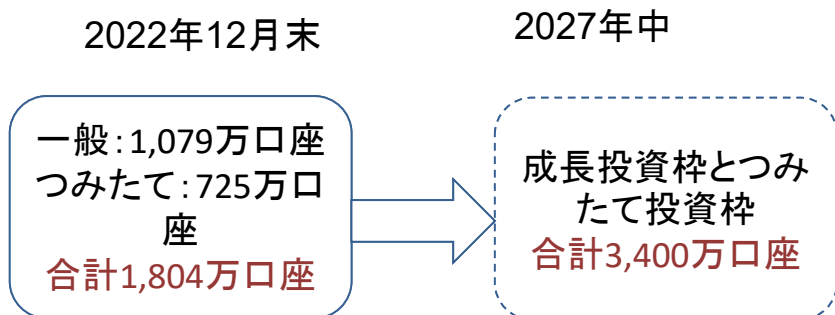
判断で口座を開設し、運用を行っていくのに対して、DCは企業側が運用管理機関を選定して、従業員が運用を行うための体制を準備し、従業員への投資教育を継続的に行っていく義務もあるが、実際の運用は従業員の判断に委ねられる。つまり、DC制度の準備・整備とその検証は企業が、運用指示は従業員が行う分業体制となる。

iDeCoの方は基本的にはDC制度の枠組みを利用しながら、運営管理機関の選定は個人が行うことになる。また、DCで求められる必要な投資教育については、実施主体の国民年金基金連合会が運営管理機関に委託する。

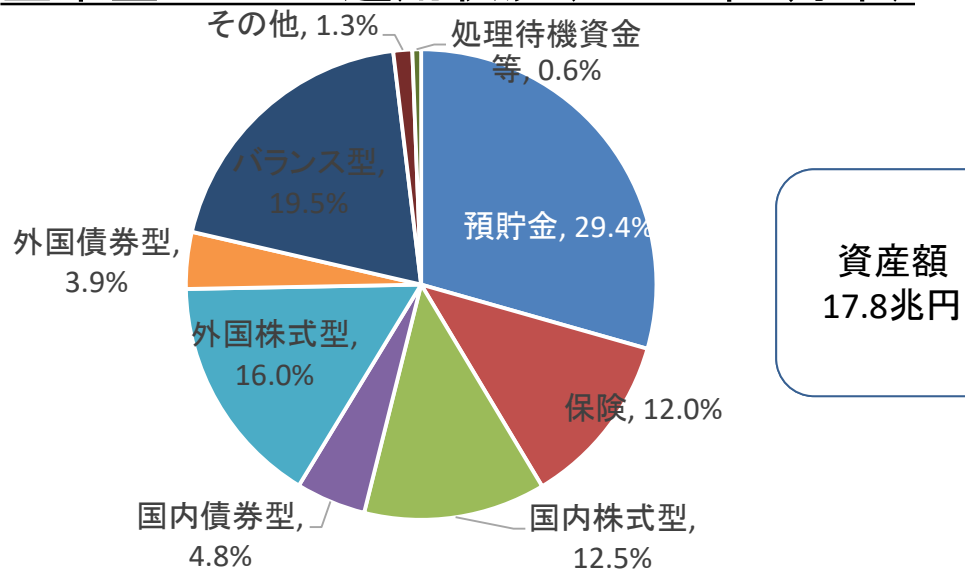
企業型DCやiDeCoにおいて、個人が個々の資産を運用するが、その為に運営管理機関は運用商品を個人に示し、必要な運用商品に関する情報を提供することが求められている。しかし、現行の確定拠出年金法では、個別の運用商品を推奨したり運用の助言を行うことは出来ない。運営管理機関は、企業や国民年金基金連合会の委託を受けて、個人に金融教育を行うこともあるが、法の目的に従った機能として十分かどうか問われている。日本証券業協会の提言としては、運営管理機関が加入者の運用に

ついて個別の投資アドバイスを行うことを可能とすべきとしている。

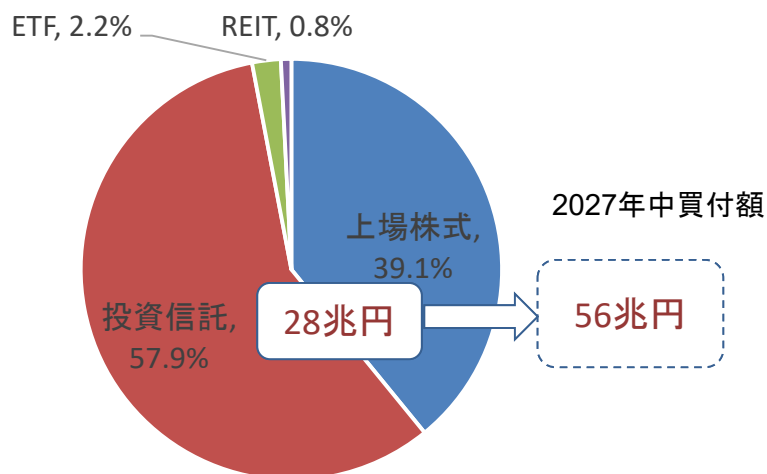
NISAの現状と目標



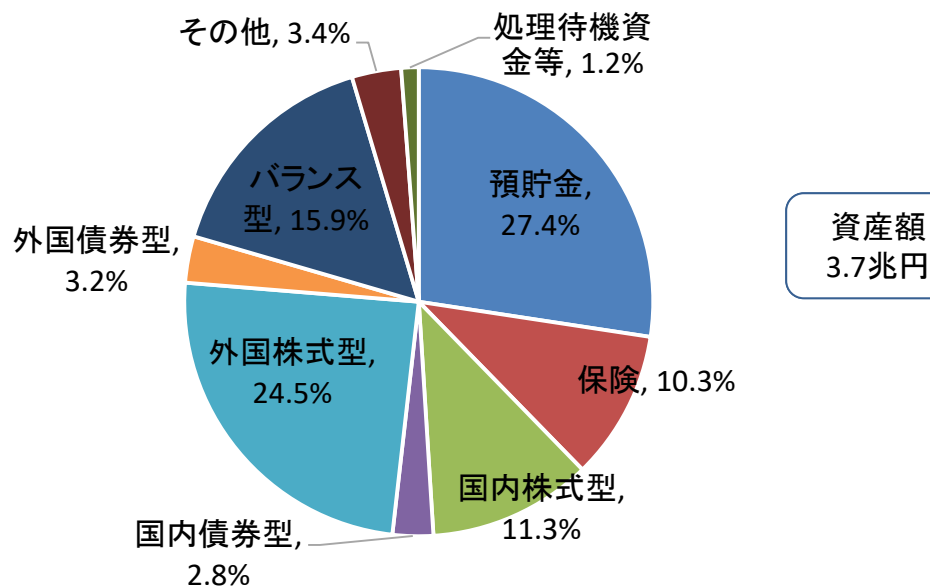
企業型DCでの運用状況(2022年3月末)



2022年6月末買付額



iDeCOでの運用状況(2022年3月末)



個人投資の仲介者はどう対応していくのか

新NISA制度で拡大された個人の投資枠を使って資産形成等に係る相談や助言を顧客の立場に立って行うことや、DCなどで投資に不慣れな個人に対して投資教育や投資アドバイスを行うものとして、中立的なアドバイザーが期待されている。

倍増プランにおいては、中立的なアドバイザーが行うアドバイスが投資初心者層へ広く提供されるように、つみたてNISAやiDeCoにおける投資可能商品に限定して投資助言を行う者の登録要件緩和が示されているが、この中立的アドバイザーを認定したり、彼等が継続的に質の高いサービスを提供できるような支援組織として、2024年中に金融経済教育推進機構(仮称)が設置される予定となっている。

この中立的アドバイザーは現行のファイナンシャルプランナー(FP)のイメージに近いが、現状のFPIは一部が投資助言業者として独立しているものの、多くは証券会社や金融機関において個人向けの投資商品販売に携わっている。投資に関する助言を行って対価を得る者は投資助言業と

されるが、大手証券の一部では金融商品の販売に際して無償で助言することで、第一種金融商品取引業の付随業務として取扱っている。今回の中立的アドバイザーを投資助言業内の一部として定義することで、投資助言業務全体が見直されるが、証券会社などで助言業務を行う場合の利益相反防止措置の緩和要望も、証券業界から出されているところだ。

2017年3月30日に策定され、プリンシプルベースで段階的に強化されてきた顧客本位の業務運営原則については金融商品取引法を改正し、ルールベースに改める。また対象に企業年金等の年金関係者も加え、市場横断的な対応を図ることにした。

このような投資助言業務の見直しや横断的な顧客本位の業務運営原則の強化を受けて、個人の投資に係る証券会社や金融機関などの今後の営業体制も変わってくる可能性がある。まず、今後制度化される中立的アドバイザー業務に対する検討があげられる。つみたてNISAやDC(iDeCoを含む)において収益を上げるためには中立的アドバイザーの資格認定を受けた営業員が個人に対して業

として助言を行っていく体制が必要になってくると考える。

証券会社などの個人営業部門では、資産管理型営業への変化が進むものとみられるが、顧客満足度の向上と営業部門の収益性確保の両立の為には営業現場における投資助言行為が重要になってくるものと予想する。金融審議会などでも指摘されているが、個人営業の現場においては、金融商品への投資を勧誘する際に、他の商品との比較説明を行うことや、金融商品の購入後に営業員からフォローアップを受けることへの評価は高い。

顧客本位の業務運営原則の強化の中では、投資家の実質的に負担するコストを明確に伝えることとともに、これらのことを投資助言業務として定義づけて、各社の社内資源に見合っ個人営業部門での収益ビジネスとして取り組んでいく工夫が期待される。

対面営業の証券会社にあっては、資産管理型営業の推進を掲げるところが増えているが、その必要最低条件は顧客の信頼を持続的に獲得していくことだろう。その中核となるのは、品揃えや取引機能だけではなく、個人の投資目的やライフワークに則した投資アドバイスとその後の

ケアを丁寧に行っていくことで、対面営業としての強みもそこにあるのだろう。

投資による個人資産形成の為の今後の金商業者イメージ

