

制度改正を踏まえた上で 担当者が知っておきたい

DCの 最新動向

確定拠出年金 (DC) 法の広範かつ多岐にわたる改正を受けて、事業会社のDC制度に対する関心が高まっている。改正法の全面施行を機に、企業の担当者はどのようなアクションを起こすべきなのか。資産運用コンサルティングの専門家の見解を引きながら、DCの運用商品および制度運営の在り方について考えてみよう。

2018年5月1日をもってDC法の改正事項がすべて施行に移され、DCの採用企業においても自社の制度を見直す動きが出始めている。

事実、年金コンサルティングで知られるマーサー ジャパンでも、事業会社からの問い合わせが増えてきたという。

「当社は外資系企業のクライアントが多いのですが、数年前から日本企業からの問い合わせも増えていきます。昨今の公的年金の状況、深刻な労働力不足などさまざまな問題に直面する中、事業会社の経営者のDC制度に対する意識が大きく変化して

います。『もっとわが社のDCの中身を充実させて、従業員のためになる制度に変えていこう』と真剣に考える経営者も出てきています」と、マーサー ジャパンの資産運用コンサルティング部門、シニアコンサルタントの秋和由佳氏は語っている。

では実際のところ、各企業は最近どのような動きを見せているのだろうか。

秋和氏の見解によれば、「ガバナンス」「商品」「投資教育」という3つのポイントが挙げられるという。

障法)に「受託者責任」(フィデューシャリー・デューティー)が明記されているが、加入者が選定する商品の手数料が妥当なものかどうかをチェックすることも、受託者責任の一部になっているという。

「運用商品の見直しを怠ったことによって加入者に高い手数料を負担させていることは、明らかに受託者責任に反する行為であり、訴訟の対象になり得ます。米国をはじめとする海外諸国の企業は、このような厳しいプレッシャーの中でDCの制度運営のかじ取りを行っているわけです」(秋和氏)。

従って「今後、日本企業がガバナンス体制の構築・強化を進めるためには、海外の企業と同様に、DC制度の目的や運営の基本方針を確認した上で明文化しておくことが出発点となる」と、秋和氏は訴えている。

「日本企業でも、海外から有能な人材を採用するケースが増えていくでしょう。そうなれば、DCの制度運営にも世界基準のガバナンスが求められます。訴訟リスクへの対応や英語環境の整備なども含め、DC制度運営の見直しに本格的に取り組まなければならない時期が思ったよりも早く到来するかもしれません」。

1 「ガバナンス体制」の 構築・強化

「日本企業と外資系企業を比べた場合、DC制度運営における根本的な違いはガバナンスに対する意識の差」だと、秋和氏は指摘する。外資系企業からは「ガバナンス体制の構築・強化」についての問い合わせが多く、そのためにはどのようなマネジメントが必要になるかを重視する傾向が強い。

米国では、「エリサ法」(ERISA = Employee Retirement Income Security Act / 従業員退職所得保



マーサー ジャパン
資産運用コンサルティング部門
シニアコンサルタント

秋和 由佳氏

図表 米国で一般的に用いられているDC加入者の3つのタイプと商品ラインアップの提示例



2 「商品ラインアップ」の見直し

DCの運用商品に関しては、ラインアップが適切かどうかをさることながら、「最近是指定運用方法の適用開始にどう対応したらいいのかという問い合わせが増えている」と、秋和氏は言う。

指定運用方法とは、以前はデフォルト商品と呼ばれていたもので、加入者が商品を選ばない（運用の指図がない）まま一定期間を経過すると、自動的に購入される商品のこと。最初の掛金納付日から3カ月以上で規約に定める期間（特定期間）を経過すると、事業主は加入者に商品選択を行うよう通知するが、そこからさらに2週間以上で規約に定める期間（猶予期間）を経過しても運用の指図がないときは、加入者はその指定運用方法を選んだものと見なされる。

指定運用方法に関する問い合わせ

に対する具体的な提案としては、「固定資産配分型のバランス型ファンド、ターゲット・イヤー型ファンド、リスクコントロール型ファンド、元本確保型商品という4つの商品類型を示し、それぞれの企業のDC制度にとってどれが最も適切なのか、相談しながら選定を進めるケースが多い」と秋和氏は言う。

しかし日本企業の場合、なんらかの理由で運用商品の選択を行わなかった加入者に運用リスクを負わせたくないといった考えから、定期預金など元本確保型商品を指定運用方法に設定する例が少なくないという。

一方、日本のDCのモデルとなった「401kプラン」が普及している米国の場合、運用商品に対する考え方は日本とはずいぶん異なるようだ。米国の401k採用企業では、「加入者を3つのタイプに分けて、それぞれの投資の知識や経験に合った商品ラインアップを提示しているのが一般的」だと、秋和氏は解説する。

加入者の3タイプと商品ラインアップの提示例は、おおむね次のとおりだ。

(1) 投資の知識がまったくない人 (do it for me investor)

→ バランス型ファンド（ターゲット・イヤー型、固定資産配分型、リスクコントロール型など）を全般的に提示

(2) 何かアドバイスをもらえれば、自分で投資できる人 (help me do it investor)

→ 各資産別のパッシブファンドをメインに、それにプラスアルファする形でアクティブファンドを提示

(3) 自分の意思で進んで投資を行う人 (let me do it)

→ 商品の選択肢を増やして、エマージング株式・エマージング債券（ドル建て・現地通貨建て）やREIT（不動産投資信託）など、広くグローバルな資産に投資することができるファンドを提示

また米国では、事業主は全ての加

入者の「ベスト・インタレスト」(最善の利益)のために尽くすことが法律で求められている。日本でも、事業主および運営管理機関が「加入者への忠実義務」という観点から商品ラインアップの在り方を考える際に、米国の例は大いに参考になりそうだ。

DC担当者がおさえておきたい 心得三カ条

- 第一条** 加入者の実態に合った商品ラインアップになっているかをチェックすべし
- 第二条** 商品は進化している。新商品に関する情報を常にウォッチすべし
- 第三条** DC制度運営の基本方針の明文化に事業会社全体で取り組むべし

3 「投資教育」の継続・充実

これまで述べてきた「ガバナンス体制」の構築・強化、「商品ラインアップ」の見直しはもちろん大切なことだが、「投資教育」の継続・充実を図って加入者全体の金融リテラシーを向上させることは、それにも増して重要な課題だと秋和氏は言う。

「例えば、若い頃には株式などリスクの高い資産への配分が多いターゲット・イヤー型ファンドを選んで加入者のケースを考えてみましょう。もしも運用を始めてから数年後にリーマン・ショック級の金融危機に見舞われたとき、何の知識もなかったら、多くの加入者は驚いて

その運用をストップしてしまうかもしれません。しかし、そこで運用商品を替えて損切りをしてしまったら、それまで積み上げてきた資産は二度と回復できないかもしれない。そうならないためには、加入者に『長期・積立・分散投資』の重要性について徹底して教育する必要があると思います」。

実は、401kプラン導入当初の米国でも投資に消極的な人の方が多かったが、今では確定拠出年金の資産残高の半分程度を投資信託が占めているという。日本でも、各企業が加入者の状況に合わせた投資教育を地道に続けていくことが、加入者全体の金融リテラシーの向上をもたら

すに違いない。

* * * * *

加入者にとって良い商品を提示し、良い制度運営を行うことが、事業会社としての受託者責任を果たすことにつながる。

とはいえ、DCの商品および制度運営を見直すに当たって、事業会社がすべて自力で行うのは、担当者の業務負荷や予算などの都合上、難しいケースも少なくないだろう。そのような場合は、コンサルティング会社をはじめ外部のリソースを活用しながら、商品モニタリングを実施したり、課題解決のためにアドバイスを受けたりすることも、有効な選択肢と言えるのではないだろうか。DC

DCの運用商品のチェックに役立つ

iDeCo (イデコ) ナビ

NPO法人確定拠出年金教育協会が提供するWebサイト「iDeCo (イデコ) ナビ」では、個人型DC (iDeCo) の運用商品の比較情報が掲載されている。例えば、投資対象・運用手法ごとに運用管理費用(信託報酬)や過去5年間積み立てた場合のリターンで、投資信託をランキング形式で閲覧もできる。今後、企業型DCの商品ラインアップを見直す上で参考になるはず。ぜひこの機会にのぞいてみてはいかがだろうか。



URL <https://www.dcnenkin.jp/>