

マネープランの作成を支援するガイダンスに関するアイデア

野村総合研究所 上級研究員

金子 久

本稿では、金融業界が一丸となって個別相談（ガイダンス）を行うキャンペーンを展開する等により、マネープランの作成支援を行うアイデアを紹介する。

1. なぜ、マネープランが重要と考えるのか

マネープランとは、将来的に可能性のある人生のイベントを考慮して、家計の収入・支出及び資産・負債のシミュレーションを行い、お金の貯め方や使い方を練る計画のことだ。「マネープランを作るなんて、ちょっと面倒だし、作らなくてもなんとか暮らしていける」と考えている人が大半だろう。確かにその通りなのだが、それでも私がライフプラン作成の重要性を説くのは、作成の有無により、暮らしの豊かさに違いが生じる可能性があるからだ。具体的には次のような3点である。

- ① まず、マネープランを考えることにより、長期間運用可能な資金がどの程度あるのか明確になるため、長期の経済的利益を狙う投資が行いやすくなると考えられる。実際、そこそこの資金を持つ人を対象に分析するとマネープラン作成の有無により、株式や投資信託を保有する人の割合が大きく異なる。マネープランの作成経験者の方が株式や投資信託を保有している人の割合が高い傾向がある（詳しくは本稿【補遺】参照）。マネープランの作成は投資可能な資金を投資に向かわせる可能性がある。
- ② マネープランで検討した長期運用方針に従って運用することにより、自身が実際に享受するリターンを高める可能性がある。多くの調査で指摘されているように、平均的な個人投資家の投資家リターン（金額加重収益率）は単純に長期投資をしている場合より低い。近視眼的な投資行動が原因で、相場が急落したり急上昇した場合、狼狽売りや高値づかみをしがちなためだ。マネープランに内包される長期運用方針に立ち戻って考えることができれば、こうした投資リターンの低下を防ぐことができるはずだ。
- ③ 高齢世帯がマネープランに従い計画的な取り崩しを行うことにより、必要以上に切り詰めた生活を送らずにすむ可能性がある。高齢世帯の平均的な取り崩し率は低いと言われている¹。その理由の一つとみられるのが、予備的動機と呼ばれるもので、高齢世

¹ ホリオカ・新見（2017）によれば、日本の高齢無職世帯の計画年数（金融資産を何年かけて使い切るか）は30～60年とされ、ライフサイクル・向上所得仮説の理論が想定より長いこと、そしてその要因として予備的動機や遺産動機などが挙げられると言う。

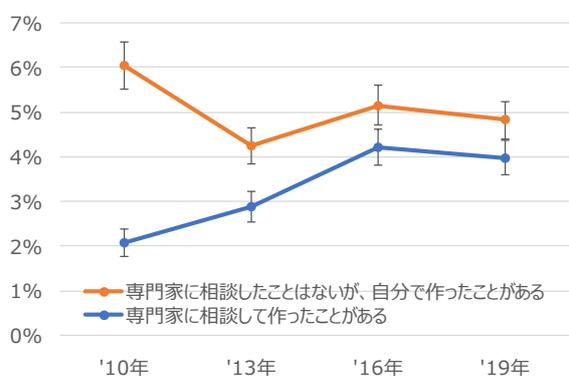
帯は将来の予期せぬ事態に備えて金融資産を必要以上に保有し続けている。医療や介護費として将来必要な金額を合理的に見積もり、計画的に資産を取り崩すことができれば、必要以上に切り詰めた生活を送ることを回避することができるはずだ。

以上は、マネープラン作成者本人の暮らしが豊かになる可能性を指摘したが、彼らの消費を通じて経済成長を後押しすることにもなるので、社会的意義も大きいといえる。

2. ゆっくりと広がるマネープラン

急激な変化ではないため指摘されることが少ないのだが、マネープランを作ったことがある人は徐々に増えている様だ。しかも、このデジタル時代に、アプリなどを駆使して自分で作るのではなく専門家に相談して作ってもらったことがある人が増えている。図表1は野村総合研究所が3年おきに行っている「生活者1万人アンケート（金融編）²」の中からマネープランを作ったことがある人の割合を抜き出したものだ。「専門家に相談して作ったことがある」人の割合（20～70代）は2010年には2.1%であったが、2期連続で増加し、2016年には4.2%にまで増加している。その後もほぼ横ばいで推移し2019年には4.0%になっている³。一方、マネープランを作ったことがある人でも「専門家に相談したことはないが、自分で作ったことがある」人の割合は、2010年以降、増加しておらず、むしろやや減少している。

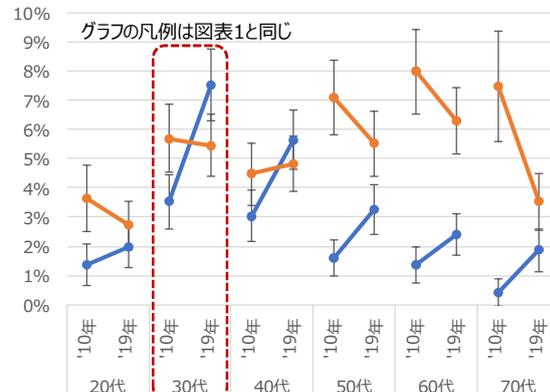
図表1 マネープランを作成したことがある人の割合(20代～70代)



注) グラフのエラーバーは95%信頼区間を示す

出所)「生活者1万人アンケート（金融編）」(野村総合研究所)

図表2 マネープランを作成したことがある人の割合(年代別)



注) グラフのエラーバーは95%信頼区間を示す

出所)「生活者1万人アンケート（金融編）」(野村総合研究所)

² 「生活者1万人アンケート（金融編）」は野村総合研究所が3年おきに行っているアンケート調査で直近では2019年に実施している。この調査は、全国の生活者1万人を対象とした金融行動や家計・資産に関するアンケート調査で、性・年代（5歳階級別）・居住地域が国勢調査と合致するように調査票を配布・回収（訪問留置き法）している。

³ 割合（の推定値）は4.2%から4.0%へやや低下しているが、推定信頼区間を考慮すると、横ばいと表現できる。

このような動きを牽引しているのは30代である。例えば、30代の場合、「専門家に相談して作ったことがある」人の割合は2010年には3.5%だったが、2019年には2倍の7.0%にまで増加している（図表2、赤点線の囲み部分）。この間、「専門家に相談したことはないが、自分で作ったことがある」人の割合はほぼ横ばいとなっている。同様の変化は程度の差こそあれ、40代や50代、70代と幅広い年齢階層で見られる。

実際、ここ数年、専門のファイナンシャル・プランナーばかりでなく、金融機関もマネープラン作成のための個別相談サービスに力を入れている。相談者の個々の状況を反映したマネープランを提供するため、プランニングツールの導入も行い、体勢を整えている。もっとも、「専門家に相談して作ったことがある」人が9年で2倍に増えたとはいえ、未だに4%程度なので、金融機関からすると、力の入れ具合に対して成果は物足りないと感じているに違いない。

3. マネープランの普及策としてのガイダンス

金融業界の中には、可能であれば個人にマネープランを普及させたいと考えているところは多い。他方、対象となる個人の中にも、できることなら作ってみたいと考えている人は25%位いる⁴。この水準はイノベーター理論のアーリーアダプターとしては十分だ。弾みさえつければ、マネープランを普及させることも不可能ではない。この方策として、私は次のような取り組みを思い描いている。

まず、金融機関や専門のファイナンシャル・プランナーがマネープランを作成するための簡単な個別相談（ガイダンス）を行っていることをもっと積極的に訴え掛けるべきだ。個別に取り組みを強化したところで現状を打破し難いので、業界が一丸となってキャンペーンを展開するのが望ましい。この際、金融機関の場合は、金融商品の販売と一線を画して、プラン作成の支援を行うべきだ。このため、営業部隊とは異なる組織を用意することも考えられる。恣意的な相談を排除し、顧客の同意がない限り金融商品販売には結び付けないことを保証するため、業界で共通のガイドラインなどを作ることも考えられる。

また、一般企業が従業員向けに行う退職準備研修や資産形成に関する研修にも連携させるべきだ。このような研修を行う企業では、個別相談などのニーズに応えたくても対応する人員の準備が難しい。金融商品販売に結び付けないこと等が保証されているのであれば、金融機関等に協力を要請する企業も多いはずだ。

そして、公的な組織による助成措置も望まれる。資金的な支援は困難な場合でも、公的組

⁴ 「生活者1万人アンケート（金融編）（2019）」によると、マネープランを作ったことがない人の中で、マネープランを作ってみたいと回答した人は25.7%存在した。

織が後押ししていることを示すだけでも、取り組みへの信頼が高まる。

なお、上で挙げたガイダンスについては、相談時間をどの程度にするのか、それにあわせて価格をどう設定すべきなのか（相談時間を短くして、無料にすることも含む）等、検討すべき点が多い。このほか様々な工夫が必要だが、本稿で披露するほど練られていない。また、業界共通のガイドラインも、今の段階で具体的なイメージがあるわけではない。現状では非常に荒削りなアイデアに過ぎないのだが、賛同する人々が集まれば、精緻な議論に展開することができると思っている。

【補遺：マネープランの普及が投資家の裾野の拡大に与える効果】

野村総合研究所の「生活者 1 万人アンケート（金融編）」を用いて、マネープランの作成と投資経験の関係を調べて見る。まず、例として、投資可能な資金を確保していると言えそうな 200 万円～500 万円の金融資産保有者（年齢は 20～50 代）を対象にして、マネープランの作成経験と投資経験を調べてみる。投資経験者の割合が最も多いのは①「専門家に相談したことはないが、自分で作ったことがある」人で、その割合は、58.3%（95%信頼区間は 13.9%）だった。次いで、②「専門家に相談して作ったことがある」人で 40.7%（同 12.5%）、③「作ったことはないが、漠然と考えたことがある」人は 29.8%（同 4.5%）、④「考えたこともない」人は 19.3%（同 3.9%）となっていた。このように、マネープランを作ったことがある①や②の人の方が、作ったことがない③や④の人より投資経験者の割合が高く、マネープランの作成は投資可能な資金を投資に向かわせる可能性がある⁵。

さらに、「マネープランの作成は投資可能な資金を投資に向かわせる」と仮定して、投資家の裾野がどの程度拡大する可能性があるかについても試算してみる。先の③や④の人に専門家に相談してマネープランを作ってもらった場合、投資経験者の割合は②の人と同レベルになると仮定する。この場合、200 万円～500 万円の金融資産保有者（年齢は 20～50 代）における投資経験者の割合を 15%高め、42%に上昇させることになる。同じ年齢層の 500 万円以上の金融資産保有者に対しても、また年齢層を広げて 60～70 代に対しても同様の計算を行い、200 万円以上の金融資産を保有する 20～70 代全体の投資経験者の割合を試算すると、現状より 20%高い 60%近くまで高まることが考えられる。

⁵ これと似たような主張を英国の FCA が行っている。FCA は簡易なアドバイスを想定して、サポートを受けることで、少なくとも一部のキャッシュを投資する意思決定の後押しを受けられる可能性がある指摘している。本稿では簡易なアドバイスの代わりにマネープランの作成支援を挙げているが、簡易なアドバイスの中にはマネープランの作成支援も含まれていると考えられる。