



ALLIANCEBERNSTEIN®

知の広場  
Knowledge Forum

## 退職後の収入確保に挑む



2022年3月23日



ジェニファー・デロング(写真)

アライアンス・バーンスタイン・エル・ピー  
確定拠出年金部門 マネジング・ディレクター／責任者



ヘザー・ポーリー

アライアンス・バーンスタイン・エル・ピー  
確定拠出年金加入者 ディレクター

快適な退職後にむけて何十年にもわたり準備してきた年金加入者は、最終的には積み立てた資産をどのようにして定期的な収入に変換すればよいのか、という問題に直面する。収入を確保することこそが積み立ててきた最大の理由だからだ。だが、どうすればそれが達成できるのかは、大部分の人がわかっていない。アライアンス・バーンスタイン(以下、「AB」)の最新「年金加入者が考えていること(Inside the Minds of Plan Participants)」調査が明らかにした内容だ(次ページの図表1)。

### 自信、そして時間のなさが収入の見通しをあいまいに

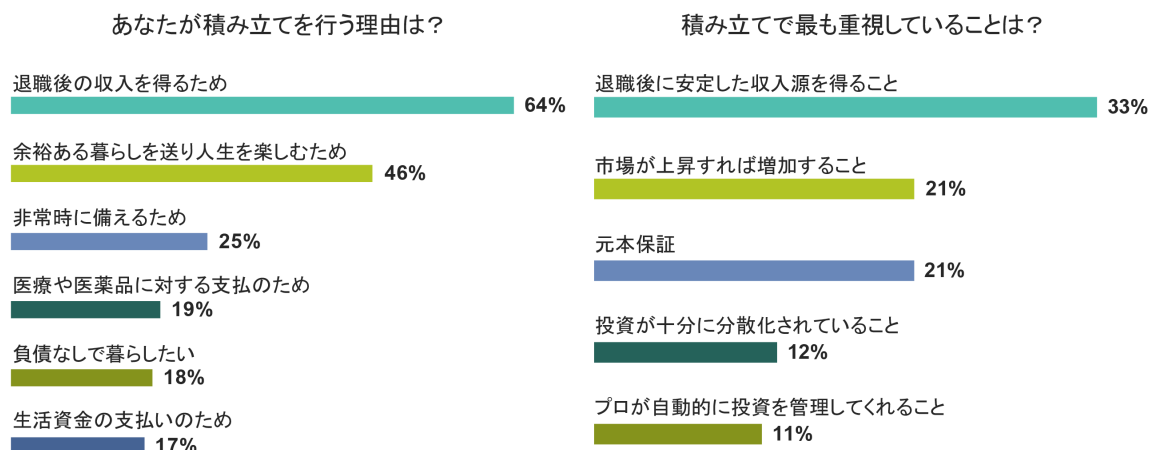
収入確保は優先順位が高いにもかかわらず、収入を実現することはできていない。このギャップはなぜ生じるのだろうか。1つは自信が持てていないことだ。年金加入者の半数近く(46%)が投資対象を自分で管理したいとは考えておらず、ほぼ同数が、老後の収入を確保するというゴールのために確定拠出年金(以下、DC)プランのラインナップの中から金融商品への配分に自信が持てていないとの回答をしている。資産を積

当資料は、アライアンス・バーンスタイン・エル・ピーのCONTEXTブログを日本語訳したものです。オリジナルの英語版は[こちら](#)。

本文中の見解はリサーチ、投資助言、売買推奨ではなく、必ずしもアライアンス・バーンスタイン(以下、「AB」)ポートフォリオ運用チームの見解とは限りません。本文中で言及した資産クラスに関する過去の実績や分析は将来の成果等を示唆・保証するものではありません。

当資料は、2021年10月29日現在の情報を基にアライアンス・バーンスタイン・エル・ピーが作成したものをアライアンス・バーンスタイン株式会社が翻訳した資料であり、いかなる場合も当資料に記載されている情報は、投資助言としてみなされません。当資料は信用できると判断した情報をもとに作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。当資料に掲載されている予測、見通し、見解のいずれも実現される保証はありません。また当資料の記載内容、データ等は作成時点のものであり、今後予告なしに変更することがあります。当資料で使用している指数等に係る著作権等の知的財産権、その他一切の権利は、当該指数等の開発元または公表元に帰属します。当資料中の個別の銘柄・企業については、あくまで説明のための例示であり、いかなる個別銘柄の売買等を推奨するものではありません。アライアンス・バーンスタイン及びABはアライアンス・バーンスタイン・エル・ピーとその傘下の関連会社を含みます。アライアンス・バーンスタイン株式会社は、ABの日本拠点です。

## 【図表1】 退職後に向けた積み立て

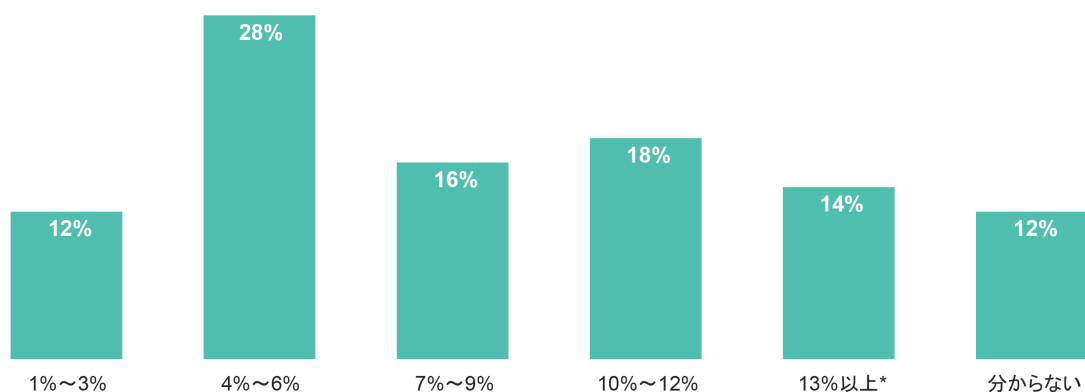


出所:「2021年:年金加入者が考えていること(Inside the Minds of Plan Participants 2021)」調査、AB

み立てていかなければというモチベーションが下がっていることも、投資に対する自信の低さの背景にあるのかもしれない。というのも、44%の回答者が、自らの投資が残りの人生を支えるのに十分な収入をえられることに自信を持っていないことを認めているのである。

こうした不安感は、収入の持続可能性に対する加入者の認識をゆがめるものである。退職後に備えた資金が50万米ドルだったとして、毎年この資産の何パーセントまで使っても資金が底をつくことがないと思うかを加入者に聞いたところ、回答は小さい数字から大きい数字までばらけた結果となった(図表2)。

## 【図表2】 加入者の退職後の収入に対する確信度はまちまち 何パーセントの支出ならばあなたの資産は底をつかないと思いますか？



\*5つのレンジの合計

出所:「2021年:年金加入者が考えていること(Inside the Minds of Plan Participants 2021)」調査、AB

最も多かった回答は「4%~6%」だったが、これは、一世代前の金利が今よりずっと高かった時代であればあり得る数字だ。しかし現在ではこの数字の現実味は大きく低下している。しかも多くの年金加入者は、これよりさらに大きな期待をしており、「1%~3%」という現実的な支出ペースを回答したのはわずか12%にとどまった。

## 加入者はますます自らの資産を管理下に置くことを望んでいる

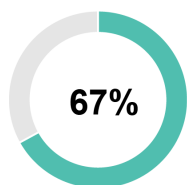
年金加入者が先行きの収入に不安感を抱いていることは、DCプランを運営する企業側が抱える大きな懸念の1つだ。デフォルト商品、自動加入や自動掛金増額といった機能はいずれも、加入者が積極的に関与する

必要なく退職後の収入を積み上げることを支援するためのものだ。

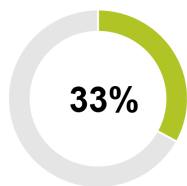
しかし、ABの調査によると、こうした措置は退職する多くの加入者が望んでいること、すなわち自らの資産を管理下に置くことや柔軟性をもたらすものではない。そんな中、加入者が求める自主的な管理と確実性をもたらす方法の1つとして注目されているのが、収入保証を活用したソリューションだ。

年金のように保険機能を利用して、終身年金のように、退職後に一定額の収入を保証する、もしくは一定の率での引き出しに対する保証があれば、これらメリットが提供できるし、大部分の加入者が希望する内容に沿っているように思える。これに加えて、たとえ年間収入の保証額が1万米ドル減少したとしても、可能ならば自分の退職後の資産にいつでもアクセスでき、それを成長させたい、という加入者は67%にも上った(図表3)。

【図表3】 加入者は自主的に管理できることと柔軟性を希望  
あなたは・・・



・・・年間収入4万米ドルが保証された上でかつ、自分の資産が市場の変動に合わせて成長する場合もあり、必要な場合には利用可能であつたらいいと思いますか？



・・・年間収入5万米ドルが保証されるものの、自分の資産は市場の変動に合わせて成長することはないが、必要な場合には利用可能であつたらいいと思いますか？

出所:「2021年:年金加入者が考えていること(Inside the Minds of Plan Participants 2021)」調査、AB

### すべての収入保証は平等ならず

加入者が退職後資産をよりしっかり管理したいと望むようになったのは、退職後の人生をより充実したものにするための大きな前進であるとABは考える。しかし、管理には柔軟性、機会、アクセスが必要であるにもかかわらず、すべてのインカム・ソリューションがこれらを備えているわけではない。例えば、予想可能で保証のある収入を得るために一括払いで定額年金を購入したら、残りの生涯にわたり一定の収入を得ることができる。ただし、この収入は増加することがなく、物価が上昇すれば購買力が低下してしまうリスクがある。

したがって、このような収入保証を提供するソリューションのすべてが余裕ある退職後生活につながるわけではない。退職前の人の、わずか10人に1人しか企業年金制度以外の年金の購入を検討しておらず、43%が具体的なソリューションを検討していないのは、こうした状況が背景にあるのかもしれない。つまり、インカム・ソリューションには改善が必要ということになる。この点に関しては、柔軟性が高く、自分の資産にいつでもアクセスでき、かつ資産の成長も見込める収入保証のソリューションがあるならば、DCプラン内に資産を残すことを、加入者の20%近くが希望していることは朗報であった。

### 変容するインカム・ニーズは現実的、対応可能

加入者が退職後に求めるものははっきりしている。当てにできる確実な収入だ。彼らはまた、抽象画のようにも思える難解な話題を具体的でわかりやすい形に解説するための支援も求めている。そして、長期的な成長を狙い市場に投資したり、わずらわしさを感じることなく資産にアクセスできる手段を求めている。

こうした希望は合理的であり、実現可能なものであり、インカム・ソリューションはこれらに対応できるのみならず、利用しやすくきちんとした説明が用意されているものでなければならない、というのがABの考えだ。大量の団塊世代が退職を迎える今、加入者の老後の収入の確保は、多くのDCプランの運営者にとって受託者としての役割を果たすべき領域だ。インカム・ソリューションの選択肢は幅広く存在するが、残念ながらこれら目標のすべてに対応し、積み立てた資産を加入者の余生にわたり快適な年金生活を送るためのインカムへと替えてくれるものはほとんどないのが現状だ。しかしながら、これらは技術的には実現可能なものであり、受託者としてそれを追求することが必要だと思われる。

## アライアンス・バーンスタイン株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第303号

【加入協会】 一般社団法人投資信託協会／一般社団法人日本投資顧問業協会／日本証券業協会／  
一般社団法人第二種金融商品取引業協会

<https://www.alliancebernstein.co.jp>

### 当資料についての重要情報

当資料は、投資判断のご参考となる情報提供を目的としており勧誘を目的としたものではありません。特定の投資信託の取得をご希望の場合には、販売会社において投資信託説明書(交付目論見書)をお渡ししますので、必ず詳細をご確認のうえ、投資に関する最終決定はご自身で判断なさるようお願いいたします。以下の内容は、投資信託をお申込みされる際に、投資家の皆様に、ご確認いただきたい事項としてお知らせするものです。

#### ＋ 投資信託のリスクについて

アライアンス・バーンスタイン株式会社の設定・運用する投資信託は、株式・債券等の値動きのある金融商品等に投資します(外貨建資産には為替変動リスクもあります。)ので、基準価額は変動し、投資元本を割り込むことがあります。したがって、元金が保証されているものではありません。投資信託の運用による損益は、全て投資者の皆様に帰属します。投資信託は預貯金と異なります。リスクの要因については、各投資信託が投資する金融商品等により異なりますので、お申込みにあたっては、各投資信託の投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等をご覧ください。

#### ＋ お客様にご負担いただく費用:投資信託のご購入時や運用期間中には以下の費用がかかります

- ＋ 申込時に直接ご負担いただく費用 …申込手数料 上限3.3%(税抜3.0%)です。
- ＋ 換金時に直接ご負担いただく費用…信託財産留保金 上限0.5%です。
- ＋ 保有期間に間接的にご負担いただく費用…信託報酬 上限2.068%(税抜1.880%)です。

その他費用…上記以外に保有期間に応じてご負担いただく費用があります。投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等でご確認ください。

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、アライアンス・バーンスタイン株式会社が運用する全ての投資信託のうち、徴収するそれぞれの費用における最高の料率を記載しております。

### ご注意

アライアンス・バーンスタイン株式会社の運用戦略や商品は、値動きのある金融商品等を投資対象として運用を行いますので、運用ポートフォリオの運用実績は、組入れられた金融商品等の値動きの変化による影響を受けます。また、金融商品取引業者等と取引を行うため、その業務または財産の状況の変化による影響も受けます。デリバティブ取引を行う場合は、これらの影響により保証金を超過する損失が発生する可能性があります。資産の価値の減少を含むリスクはお客様に帰属します。したがって、元金および利回りのいずれも保証されているものではありません。運用戦略や商品によって投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なります。また、ご投資に伴う運用報酬や保有期間中に間接的にご負担いただく費用、その他費用等及びその合計額も異なりますので、その金額をあらかじめ表示することができません。