

TDFのガイドラインに関するヒント

ダニエル・ノッター

アライアンス・バーンスタイン・エル・ピー
シニア・リタイアメント・プラン・カウンセラー



米労働省は最近、確定拠出年金(DC)を提供する事業主に対し、ターゲット・デート・ファンド(TDF)を運用商品に選ぶ際のガイドラインについていくつかのヒントを示した。このヒントは常識的なものだが、多少意外な部分もあるかもしれない。いずれにしても、情報元が米労働省だけに、かなり真剣に受け止めるべきだろう。

米労働省の従業員給付保障局(EBSA)は数年前、TDFを評価、比較するためのガイドラインを作成中であると示唆した。それ以降、TDFはDCの適格デフォルト投資選択肢(QDIA、以下デフォルト商品：運用商品を選択しない場合、拠出金が自動的に投資される商品)として最も人気のある商品となり、今後5年以内にDC資産の過半数がデフォルト商品に集まりそういため、ガイドラインの必要性は高まるばかりだ。

プロセスとレビュー

このヒントのキーワードは、プロセスとレビューである。運用商品の選択については他の年金プランと同様、米労働省はDC受託者がTDFを比較、選択するプロセスとそれらを定期的にレビューするプロセスを確立すべきだと考えている。

受託者はTDFの投資対象やガイドパス(資産配分推移)も理解する必要がある。事業主がTDFの投資戦略

や投資先を理解しているか、ガイドパスがターゲット・デートかそれ以降に最も保守的な資産配分になるよう設定されているかなどが問題になる。従業員にとって最も適切なものを選ぶ際に影響を及ぼす要因はたくさんある。

米労働省はこれ以外にも、ファンドの手数料や投資費用のレビュー、従業員との効果的なコミュニケーションの開発、TDFに関する市販情報の活用、選択・見直しプロセス(個々の運用商品を選ぶに至った経緯など)の文章化についてヒントを示した。

これらはTDF評価のロードマップとなるが、多くのプロセスを開発・維持する社内リソースが十分ない中小企業にとっては時間のかかる作業だろう。この機会に、多くのDCが信頼できる金融アドバイザーやコンサルタントと密接な関係を築き、米労働省が示唆するガイドラインに沿った慎重なプロセス作りに取り組むことも考えられる。

米当局はTDFのカスタマイズを歓迎

上記のヒントに予想外のもの一つもなかった。実際、それらは良いDCの受託責任のフレームワークにしっかり収まっている。しかし、米労働省はそれ以外にもヒントを与えており、DCの目的にもっと適するようTDFをカスタマイズするかどうか事業主が調査すべきだと考えてい

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。

<http://blog.alliancebernstein.com/index.php/2013/03/08/tips-for-kicking-the-tires-on-target-date-funds/>

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・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の過去のパフォーマンスは将来の運用成果等を示唆・保証するものではありません。当資料は、2013年3月8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。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。

る。それはより将来を見据えたもので、私たちがずっと主張してきたことを裏付けるものである。

私たちはここ数年、規模の大きいDCにTDFのカスタマイズを勧めてきた。より最近では、資産規模がもっと小さいDCにとってもカスタマイズが経済的に実現可能になってきた。そして、TDFのカスタマイズは米労働省が示したすべてのヒントとうまく符合する。

事業主の中には、カスタマイズは既成のTDFを単純に選ぶより危険と思う向きもあるかもしれないが、私たちはその逆だと考えている。コストがDCの規模に比べて妥当であれば、TDFのカスタマイズにより、受託者はDCの目的を加入者の退職に備えた資産形成及び退職後の支出行動によりふさわしいものにすることができる。

カスタマイズはDCにおける運用商品の多様化を促し、中核メニューから最良のファンドを選ぶことを可能にする。それは確定給付年金(DB)についても言えることだ。また、カスタマイズすることにより受託者はTDFの投資対

象を個別にすべてレビューする必要が生じ、パフォーマンスの悪いものを特段の支障なく解約できるようになる。

こうしたヒントを与えることにより、米労働省は退職後資産の形成において米企業やその従業員を積極的に支援する姿勢を再び示したことになる。TDFの設計、導入、利用率が高まり続けているため、このようなガイドラインはDC加入者により良い結果を提供しようと努力する事業主にとって貴重なサポートである。

TDFで使われている「ターゲット・デート」とは、DC加入者が退職して、自分の退職口座から資金を引き出し始めるおよその年を指す。TDFは資産配分を徐々に調整し、DC加入者が退職に近づくにつれポートフォリオのリスクを下げていく。TDFへの投資はいかなる時でも元本の損失に対する保証があるわけではなく、ターゲット・デート時点の口座の資産額は当初投資した金額より多い場合や少ない場合がある。また、TDFへの投資によって退職後に十分な収入を得られる保証はない。

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

<http://www.alliancebernstein.com>

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。特定ファンドの取得をご希望の場合には当該ファンドの目論見書をご覧ください。投資に関する最終決定はお客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。下記の内容は、ファンド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。

■ ファンドのリスクについて

アライアンス・バーンスタイン株式会社の設定・運用するファンドは株式・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。ファンドが投資した資産の価値の減少を含むリスクは、ファンドの受益者に帰属します。リスクの要因については、各ファンド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、各ファンドの目論見書をご覧ください。

■ お客様にご負担いただく費用:ファンド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:申込み手数料 上限3.15%(税込み)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1.974%(税込み)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。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、一般的なファンドを想定しています。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すべてのファンドのうち、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。