

とが大切だと思っております。

こういうふうにして行っていくことが名目的に教育をやったということではなくて、より教育の実効性を高めていくことになるというふうに考えるからでございます。

具体的には、ビデオやテキストやセミナーの開催といったような複合的な媒体を使って行っていくわけですが、導入後は、加入者のモニタリングに基づいた継続教育のプログラムを提供していくことが重要であると考えております。

この加入者モニタリングについては、ここから後、後ほどご説明したいと思います。

次のページをごらんください。

こうした現状を踏まえまして、今後、私ども証券会社系の運営管理機関がどのようなサービス展開を図っていくかについてご報告をさせていただきたいと思っております。

確定拠出年金においては、投資信託などのリスク商品というものが加入者の選択肢として提供されることになるわけですが、多くの加入者にとって、こうしたリスク商品での運用経験が少ないことが事実であります。

しかしながら、一方では、加入者の皆さん自身のご判断で、これらのリスク商品を選択するということとなりますので、そうした加入者の皆さんの行動をサポートしていくということが何よりも重要なことであると考えているわけです。

そこで、私どもは3つございます。

1つは、加入者が選択するために用意する商品のクオリティーということについて、絶え間なく継続してサーベイランスを続けていくということが第1点。

2つ目は、加入者の皆さんが運用判断力を向上させていくための支援サービスを続けていくということ。

更に3目でございますが、加入者の皆さんの行動や意識を常に調査し、実態を把握すると。先ほどお話ししました加入者モニタリングということでございますが、この3つを継続することが必要であると考えております。

そのためには、大きく分けて2つのサービス展開を強化すべきであると考えております。1つは、事業主様へのモニタリング支援サービス、そしてもう一つは、加入者の皆さんへの運用支援サービスであります。事業主様へのモニタリングサービスには大きく2つございまして、1つは加入者の行動や意識を常に見ながら、適切な対応をしていく加入者モニタリングと、もう一つは、選定された運用商品が高い品質を維持しているかどうかを判断するための商品モニタリングがございまして。

私どもの今までの経験上、加入者の意識や行動といったものを確認しながら、その結果を継続教育や、その後の情報提供に生かすことは大変有効であるということ強く感じております。

また、一方では、加入者の皆さんへの運用支援サービスということも極めて重要なことでございます。特に、制度が始まってしばらく経った後に加入者の皆さんというのは、運用の大切さということを実感として感じるようになります。

むしろ、制度が始まる時よりも、始まってから後の方が運用に対する関心ですとか、知識が高まるというのが一般的であると言えます。

とは申しましても、加入者個人の皆さんのレベルというのは、恐らくまちまちだろうと思っておりますので、導入のときのように、一括して事業主の皆さんが投資教育を行うというのも、これもなかなか困難であるというのも事実であろうかと思っております。

私ども運営管理機関は、そうした事業主様をサポートして、加入者の皆さんが自分で運用を行うことを支援する、いろいろな情報やツールを提供することが非常に大切でありまして、今後のサービス展開のポイントになると考えております。

以上で、今後のサービス展開についてお話をさせていただいたわけですが、最後に、私どもが今まで受託させていただいた経験に基づく実務上の課題といったことについてお話をさせていただきます。

最後のページをごらんください。

これは、もう皆さんに言うまでもないことなんですが、平成13年に制度が始まってから既に2年以上が経過いたしました。今後導入する企業数は大きく増加していくものと思われまして。同時に、運営管理機関の受託を巡る競争というものが今後ますます活発になることも予想されます。

サービスの品質を競うという点につきましては、こうした競争原理というのは、加入者へのサービス向上につながりますし、制度の発展にとって非常に有効なことであると思っておりますが、制度のより健全な発展と普及のためには、やはり制度を運用する事業主様や、実務を行う私ども運営管理機関が、それぞれの立場で制

度の根本である加入者重視や受託者責任に対する意識ということ、より強く持つべきであろうかというふうに思います。

例えば、事業主様が運営管理機関を選定する場合や、運営管理機関が商品の選定や提示を行う場合においては、言うまでもないことですが、加入者の利益のみを考えた判断がなされるべきでございます。サービスや商品の品質やクオリティーといったことを最も優先すべきであろうかと思われま。

言わば、こうした制度のプリンシパルとも言うべきものがきちんと意識されることが制度の健全な発展と普及に欠かせないものではないかというふうに私ども考えておりますので、私どもも運営管理機関として受託者責任といったことを強く意識した運営ということ、今後も続けていかなければならないというふうに私ども自戒の念をもって考えております。

今後も良好な制度の運営発展に資することができまようように、鋭意努力を続けてまいりたいというふうに思いますので、各方面の皆様からのご指導やご意見をちょうだいできますようお願い申し上げる次第でございます。

以上で、私どもの報告を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

○ 加子座長

大江様どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、川村様よろしくお願ひ申し上げます。

○ 川村部長

東京海上火災の川村でございます。

資料の6になります。損害保険業界におけます、運用関連運営管理業務等の実施事業につきまして、ご報告をさせていただきます。

それでは、ページを2枚めくっていただきまして、2ページからご説明をさせていただきたいと思ひます。

まず、損保業界で運営管理機関を営んでいる会社でございますが、そこでございますように、4社で運営管理機関登録をしております。

3つ目に損保ジャパンDC証券とございますけれども、これは損保ジャパンが子会社でありますDC証券会社を通じて事業を展開しているということでございます。企業型についてでございます。

それから注書きに、この4社以外でございますように、三井住友海上火災、こちらは運営管理機関ジャパン・ペンション・ナビゲーターへの資本参加を通じまして、この事業に参入をしております。

以上、4社プラス1ということになっております。

1枚めくっていただきまして、3ページでございます。

運営管理機関の受託状況についてでございます。2月末現在の状況でございますけれども、まず、企業型でございますが、内定企業を含めまして、今、316社。そのうち既に導入をしております企業で169社。全業態との比較でいいますと、先ほど事務局からのご説明の中にございましたとおり、たしか2,007事業者707プランということでございましたので、規約承認数も含めまして、大体7%~8%ぐらいの事業者及びプランのお引き受けをしていると、こういう状況かと思ひます。

それから、個人型は下でございますが、全体加入者数のほぼ30%ということで、1号、2号合計で8,412名。それから事業所の登録数につきましても4,275ということで、全体の約30%を占めていると、このような状況でございます。

4ページにいていただきまして、企業型の実施状況でございます。

損保参入4社では、それぞれ中小企業向けの引き受けプランということで、総合型というのを開発して取り組んでおります。

2つ目の受託企業の規模別の社数ということでございますけれども、100名未満の企業が多うございまして、227社ということになっております。300名以上も含めまして、総合型で294社ということでございまして、先ほど引き受け全体数、内定を含めまして316社ということですから、90%強がこの総合型を通じた受託ということになっております。特に、全体との比較でいいますと、100名未満のところは全体316社中の72%でございますので、一般他業態の平均でございます99名以下のところの3割というのと比べますと、やはり中小企業、小規模企業の引き受けが当業界では多くなっているということが特徴であろうかと思ひます。

次に5ページでございます。

これは他制度からの移換の状況でございます。適格年金からの制度移行が最も多くなっております。

特に、全業態との比較でいいますと、全業態ではたしか45~46%ということでございましたので、10ポ

イント以上多いことになるます。

逆に、一番右側「なし」ということで、新たに確定拠出年金を立ち上げたというのが27%で、全業態平均の40%強と比べますと低くなっておりまして、この辺が特徴であろうかと思えます。

それでは続きまして、6ページで個人型の実施状況についてご報告したいと思えます。個人型を取り扱っております会社は、そこにございますように、東京海上、損保ジャパンの2社でございます。

個人型のマーケットシェアということで、他業態と比較しますと、そこにございますように、損害保険会社で27.2%ということで、扱い会社数が少ないわりには、シェアが多くなっております。

7ページにまいりまして、個人型の運用方法の選定本数ということでございますが、今、申し上げましたように、扱っている会社が2社でございますので、余り有意なご報告にはならないかと思えますが、合計の商品数は8.5本ということで、6本と11本と、この2社の平均でございます。若干企業型の選定本数と比べますと、数が少ないということが言えようかと思えます。

次の8ページにいきまして、個人型の分析でございますが、加入者の属性でございます。第1号被保険者、自営業者の数が56%ということで、過半数になっております。

それから、拠出配分でございますけれども、元本確保型の商品が76%ということで、これは企業型を含めた平均と似ているのかと思えます。

次に、平均の拠出額でございます。自営業者、第1号被保険者のケースが2万4,000円、第2号被保険者の会社員が1万2,000円ということで、個人型全体と比較しますと、自営業者の拠出額が高いのかなど。全体平均で自営業者は2万円程度と国基連様から伺っているところでございます。

最後に9ページ目でございます。

制度全般に関する課題・要望ということで、そちらに6点ほどまとめさせていただいております。

これは、いろいろな機関、業態からそれぞれ要望が出されているところでございますが、1つ私どもの業界として感じていることを補足させていただきますと、2点目の上乗せ拠出の容認、こちらをご検討いただけたらなと思えます。

損保業界の特徴として、先ほどご説明したように、300人以下、中小企業が多いんでございますけれども、そういった企業様では、会社の拠出余力が少ないために、せつかくの拠出限度額の枠を使い切れていないというのが過半でございます。

従業員の上乗せの拠出が許されれば、企業としても、この401kの導入を従業員に説明しやすい、こういった意見が多うございます。それを最後に付け加えさせていただきますと、甚だ簡単ではございますけれども、損保業界における実施状況についてのご報告に代えさせていただきます。

以上でございます。

○ 加子座長

川村様、どうもありがとうございました。

それでは、ただいまご報告のありました資料の5、6につきまして、何かご質問等あれば、ご発言をよろしくお願い申し上げます。

○ 光谷委員

ジュテックの光谷と申しますが、損保関係で企業型の内訳が書いております4ページ目ですが、「企業型実施状況」の中で、100名未満が227社で非常に多いわけですが、この100名未満の内訳はもう少し出ますか。例えば、50名以上とか、100名未満とか、あるいは60名以上で100名未満とか、そうではないものとか、そういう内訳は出ませんか。

○ 川村部長

手元に、今、資料がございませんけれども、調べれば出ます。ただ、私ども東京海上の個社の状況で申し上げますと、大体70~80名平均といったところでしょうか。

ただ、総合型といいましても、こちらの表にございますように、300名以上というところでございまして、人数で500~600名の企業で総合型を採用されているところもございます。

ということで、平均が70~80名でございますので、やはり50名程度の企業も相当数あるというふうにお考えいただければと思えます。

○ 光谷委員

わかりました。

○ 加子座長

ほかにご質問はございますか。

○ 矢崎課長

損保のご説明の最後の制度論の9ページなんですけれども、マッチングのお話がありました。マッチング自体なかなか制度的にも、実務的にもいろいろ難しい点があると思うんですが、現場のニーズということでちょっとお伺いしたいと思います。お話しされたのは、企業型の方のお話でしたけれども、逆に個人型の方で、これは個人がお払いになるんですけれども、企業の方が上乘せを少し手助けしたりという話はあるんでしょうか。

○ 川村部長

ございます。企業としても会社の制度として企業型で立ち上げるには、まだ手続等荷が重いと。1つの過渡的な導入形態としまして、補助金を給与に上乘せして支払って、それで従業員個人に個人型への加入を案内されている企業も多いというほどではないのですが、中にはあるということです。

○ 加子座長

ほかにございますか。

○ 秦委員

サンデンの秦でございます。大江部長も川村部長もいつもよくしていただいてありがとうございます。特に、野村証券さんの場合は、先ほどもちょっと出ていましたけれども、加入者本位で、本当にいろいろなことをやっていただいて、私ども実は『ゆうゆう悠介』という漫画の本を入れさせていただいて、実は圧倒的に評判がよかったものがございます。そういう意味で大変ありがたいし、またサポートをさせていただいているわけなんですけれども、ちょっと2点ほどご質問させていただきたいのですが、1点は、今、野村証券さんがおやりになっている加入者本位で、例えばコールセンターに制度の説明まで求めるというようなことになると、今度は入れる会社の事業主としての責任との関係において、これをどう考えていったらいいのか。ある意味では、金融機関さんに丸投げして、自分は知らないよ、ということになりかねない状況というのは、事実聞いているわけなんですけれども、これはたしかに金融機関さんとしては大変至れり尽くせりのサービスかもしれないけれども、本質的な問題として、これはいいのであろうか、どうなのかという辺りをどうお考えになられているかということが1つです。

もう一つは、現状、非常に厳しい競争条件の中で戦っておられて、フィーのレベルというのですか、運営の手数料も含めて、初期費用及び継続して出てくる毎年の、言ってみれば収入の部分と、実際、加入者に対してやるべきサービスとの間のアンバランスが生じていないかどうか。

ですから、あるべき姿というのは、だれでも割と簡単に描くことができると思うんですけれども、しかしながら、現状、会社側の、私も会社の人間ですから、会社の理解が充分に得られるか、とかいろいろあって、必ずしも運営管理機関さん、金融機関さんから見て十分にやり切れていないということがあるんじゃないかなという気もするので、その辺はどういうふうにお考えになられているかということをお教えいただきたいと思えます。

○ 大江部長

では、お答え申し上げます。

今のご質問の第1点目でございますが、例えば、コールセンター等で企業ごとの制度の内容まで答えるということが、それでいいのかどうかということなんですが、これにつきましては、秦委員のおっしゃるとおりの部分はたしかにございまして、私どもも基本的にそれぞれ受託させていただいています企業様の退職給付制度全般のことについてまでお答えさせていただくことは難しいかと思っております。

しかしながら、確定拠出年金制度、それぞれの会社で導入されておられる確定拠出年金制度の概要、どういう仕組みで、どういう特徴があってということについては、基本的に私ども受ける側としては、きちんと研修を行った上で対応させていただくべきであろうかというふうに考えておりますので、どの程度まで事業主様と会社のことをお話しさせていただくかというのは、個別にご相談をさせていただきながら対応させていただいておりますが、現実には、制度のことということよりも、むしろ先ほどのお話の中でもちょっとご説明させていただきました具体的な手続の方法ですとか、そういったようなご質問が多いというのが現状でございます。

そういった面では、そもそも制度のことについて、加入者の皆さん自体がご理解いただいているケースが多いものから、それほど突っ込んだところまでのやりとりというのはないのが現状でございます。

したがって、私どもも勿論立場というものがございまして、ある程度限定的なことしか対応できないわけですが、その辺のところについては、個別に受託させていただいている事業主様とご相談の上で決めさせていただいているというのが現状でございます。

2つ目のフィーのレベルということで、それと加入者へのサービスというものの中にアンマッチが生じてきているのではないかとというふうなご質問でございます。

これは、このビジネスが始まりまして、まだそれほどの年数が経っていないということもでございます。現在、まだまだ導入されている企業や加入者の数というのは、これから増えていくであろうと想定されますので、現時点では、各運営管理機関さんどこも似たような状況ではないかと思いますが、やはり初期の段階でのそういった設備をつくっていくと、体制を構築するということで負荷がかかっていることは事実だろうと思います。

ただ基本的には、やはりずっと制度を運営していくに当たって、加入者の皆さん、あるいは事業主の皆さんに満足いただけるようなサービスを継続してご提供できるというようなレベルの価格は提示させていただくべきだろうというふうに私どもは考えておりますので、その点については、私どもも現状はきちんとご請求をさせていただいているというのが状況でございます。

○ 加子座長

ほかにございますか。

それでは、私の方から1点、大江部長さんへの質問ですが、資料4ページのご説明にもございましたが、特に証券業という特徴を生かして、リスク商品の評価能力あるいは説明能力の高さを一つのセールスポイントにしていらっしゃるのお話ですが、そうしますと、やはり実際の資産残高における投資信託の比率というのは高いのでしょうか。

○ 大江部長

これは勿論プランごとに異なりますので、一概には申し上げられませんが、全体としては、やはりほかの運営管理機関さんと比較して、さほど大きな差はないのではないだろうかとは思っております。

ただ、実施されておられる企業様によっては、やはりリスク商品の比率が高いところもございますが、ただこれは必ずしも我々が証券会社経営であるからといって、特にこのところを重点的に説明しているわけでもございませんので、そこは多分余り変わりはないのではないかとというふうに考えております。

○ 加子座長

ありがとうございました。ほかにご質問ございますか。

それでは、私からもう一点、今度は川村部長さんに伺いたいのですが、資料の8ページで、個人型の拠出配分を見ますと、元本確保型の商品が76%だという記述がございますが、そもそも個人型に入られる方に対するいわゆる投資教育は、どのような方法でやっておられるのでしょうか。

○ 川村部長

個人型につきましては、企業型と違って事前に参加見込者を集めてご説明をするといった場を設けることは大変難しいことなので、できるだけ、私どもで言うと、加入者用のキットというのでしょうか、パッケージをつくりまして、そこに読んでいただいてもわかるような資料をあらかじめ渡して、それを読んでいただいてもご納得いただければコールセンターなどに連絡をいただいて加入申込書を送っていただく、そういうアプローチをしているのですが、ただ、個人型で、私どもウェブを実は加入前から加入した人と同じように、すべての内容が見えるようにしてありまして、自分がこの制度に入ったらどんなサービスを受けられるのだろうか、どんな教育と申しますか、情報提供を受けられるのだろうか、これを全部ガラス張りで見られるようにしてあります。そういうことで理解をいただいて、初めて受け付ける。やはり、会社と違って集合教育を年度年度繰り返すといった機会もございませんので、できるだけウェブ上で、継続教育をするように、いろんなメールマガジンを打ったり、ニュースを流したり、そうやって注意を引き付けてリテラシーを高めていくといったような努力をさせていただいております。

○ 加子座長

ありがとうございました。ほかにご質問はございますか。

○ 秦委員

まず、川村さんに、若干言いにくいお話なんですけれども、個人型は今、東京海上さんの場合は、たしかに私も拝見しましたけれども、非常にいい制度をつくっておられると思うんですけれども、必ずしもそうでもない運営の方が、企業型にすると、先ほども少し大江部長の方にもお話ししたんですけれども、事業主としてのリスクがかかるんだけれども、個人型にしてしまえば、そういうリスクがかからないと。つまり、導入して社員もそれなりにハッピーになるだろうけれども、会社は全然負担してなくていいから、したがって、企業型よりも個人型を入れた方がいいぞということを、かなり正面切って売っているところもあると思うんです。