

野尻委員 提出資料

高齢社会における金融サービスのあり方について

2018年10月

フィデリティ退職・投資教育研究所
所長 野尻 哲史

フィデリティ投信株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第388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



骨子

NISA導入前後から継続している英国の金融制度に関する調査、10年近く継続している大規模アンケート調査、さらに2018年8月に実施した米国への調査出張をもとに、「日本におけるDecumulation (資産活用)の課題とその対策案としての英国・米国における制度」をまとめる。

□シームレス化

➡資産形成(Accumulation)から資産活用(Decumulation)までを途切れない制度設計、考え方が求められている

□動きだした資産形成世代

➡しかし、シームレスな退職後の生活とその準備に関する考え方が日本ではまだ普及していない。なかでも取り崩しに関する理論、考え方があまり議論されていない

□退職準備の「見える化」のアイデア—米国でのサンプル

➡日本でも活用の余地がある

□日本の課題と海外にある対策案

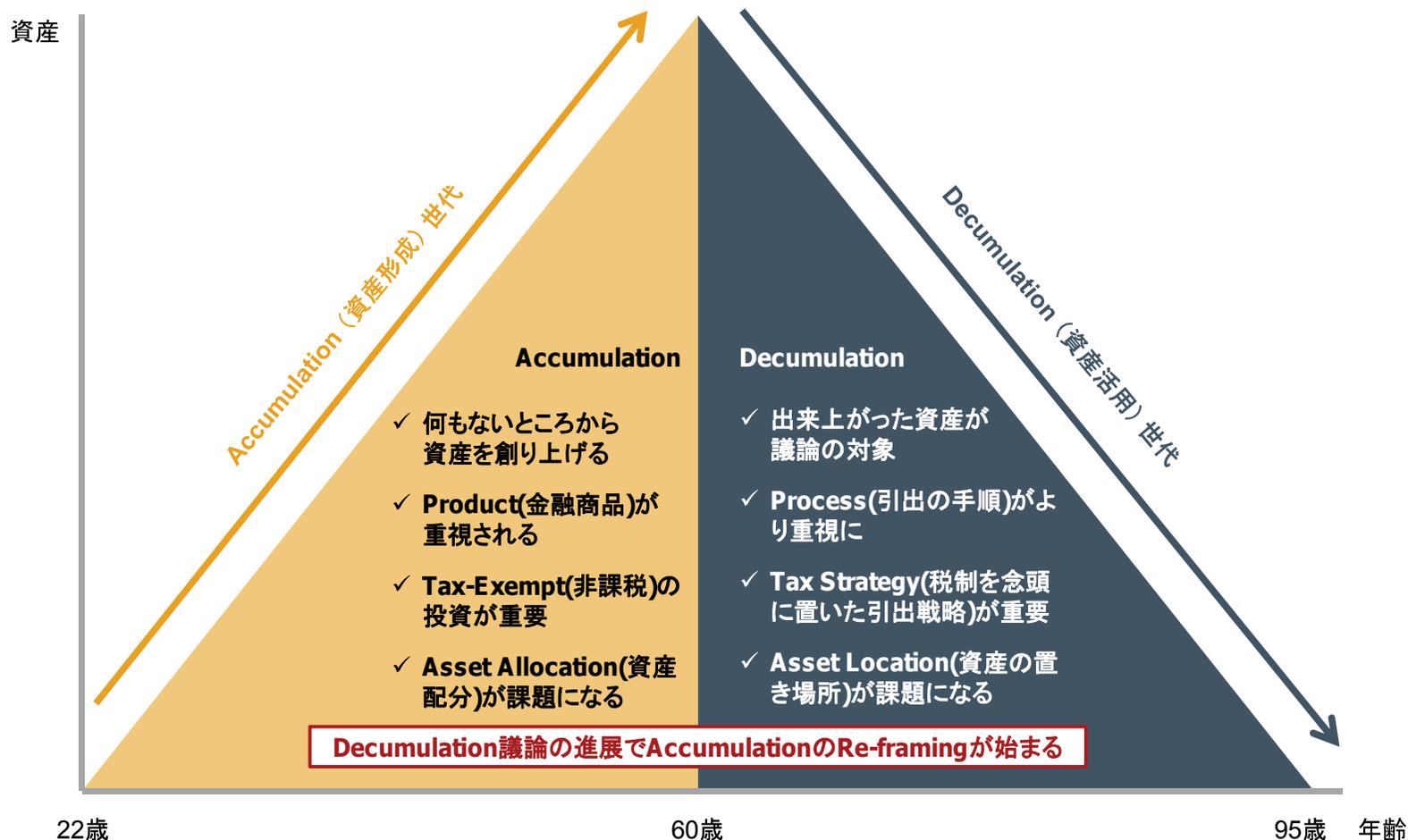
1)DC拠出可能年齢の引上げ、2)生涯拠出上限型NISA、3)相続NISA、4)退職時のDC用課税繰り延べ口座、5)退職時の投資教育(Pension Wise)、6)IFAやそれを支えるプラットフォームの導入、7)高齢者の脆弱性への対応としてのTrusted Contact、8)相続と資産の取り崩しの地方経済への効用、など

資産形成から資産活用へのシームレス化

資産活用から資産形成を考える

- ◆ 高齢化の進展でAccumulation 世代(A世代、資産形成世代)からDecumulation世代(D世代、資産活用世代)へ切れ目のない金融サービスの提供が求められている。
- ◆ A世代は何もないところから資産を創るのに対して、D世代は既に出来上がった資産を対象にする。その資産からどうやって資金を引き出すことが最も効率的でかつ資産寿命を長くすることができるかを念頭に置く。そのためTax strategy(税制を念頭に置いた引出戦略)が重要になる。A世代がProduct(金融商品)重視、それゆえにAsset Allocation(資産配分)が重要であるのに対し、D世代はProductよりもProcess(引出方法)やAsset Location(どの口座にどれくらいの資金があるか)が重要になる。
- ◆ Decumulation の議論が進めば進むほど、Accumulationの制度や考え方、資産構成など、Accumulationそのものの最適化(Re-framing)を考える必要性が高まる。Decumulationから想定してAccumulationを考えるといった、思考、制度、仕組みが求められる。

資産形成から資産活用へのシームレス化 資産活用から資産形成を考える

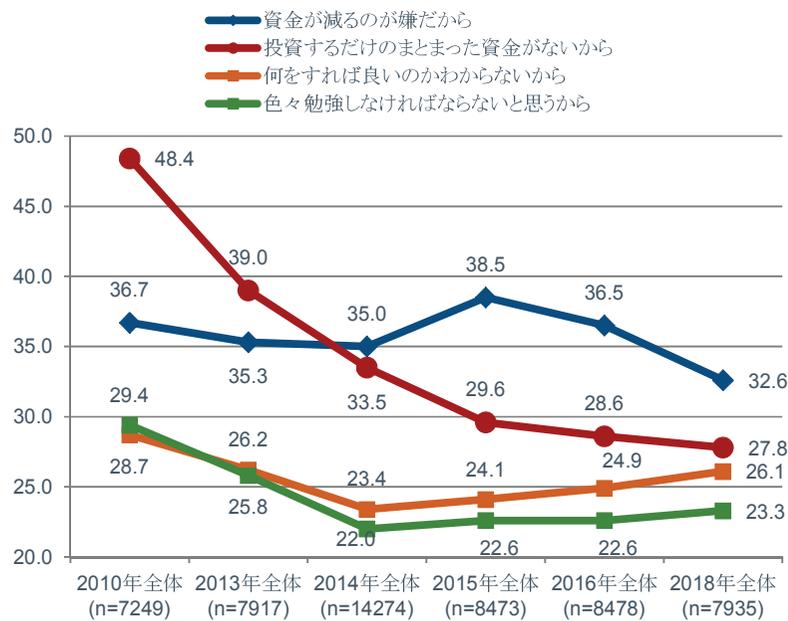


動き出した資産形成世代

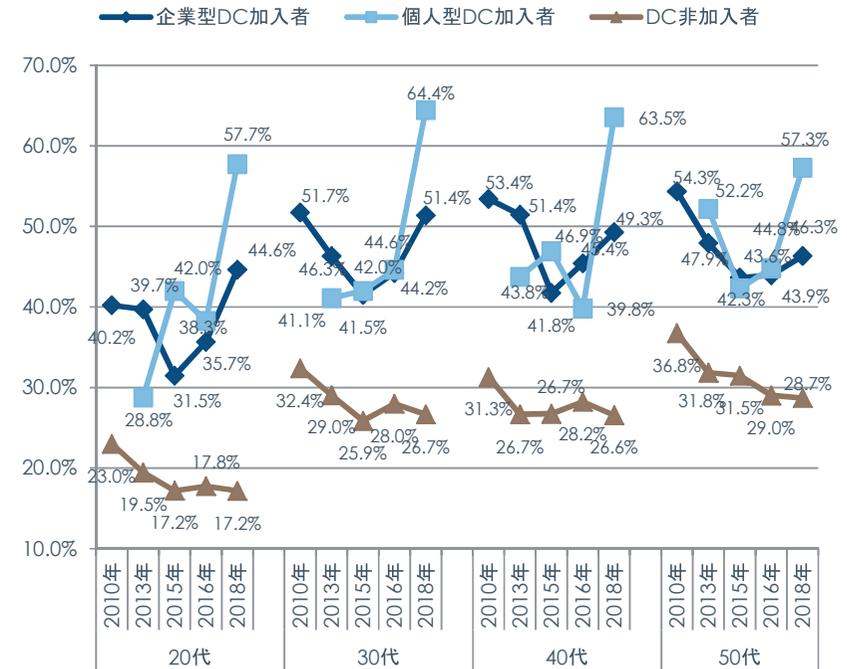
- ◆ 2010年から実施しているサラリーマン1万人アンケート(統計会社の統計パネル—フィデリティの顧客ではなく—を使って調査分析)の結果、「投資」に関して変化がみえる。
- ◆ 2016年までの調査では株価が上がると投資を手控える傾向→2018年は株価が上がって投資家の比率が高まる。
- ◆ その背景に、積立投資があると推測される。投資をしない理由のトップだった「まとまった資金がないから」が大きく減ってきた(次ページ左グラフ、赤い線)。これは2014年のNISA導入を始めるとする資産形成に関する制度が効果をもち始めているためと推測される。さらにiDeCo導入で企業型DCの加入者にも変化(次ページ右グラフ、濃紺の線)。資産の過半が元本確保型にあるといわれる企業型DC加入者でも、投資をしている人の比率が上昇。特に若年層にその変化が大きい。

動き出した資産形成世代

投資をしない理由の変化(上位4項目のみ) (単位:%)



DC加入者/非加入者別、投資をしている人の比率 (単位:%)



(注) 左グラフは各年の調査で投資をしていないと回答した人が対象。右グラフでは、元の調査の8つの選択肢から上位4つのみを表示。DC非加入者はわからないと回答した人を含む。個人型DCのデータは2013年から。(出所) フィデリティ退職・投資教育研究、サラリーマン1万人アンケート(2010年、2103年、2015年、2016年、2018年調査)

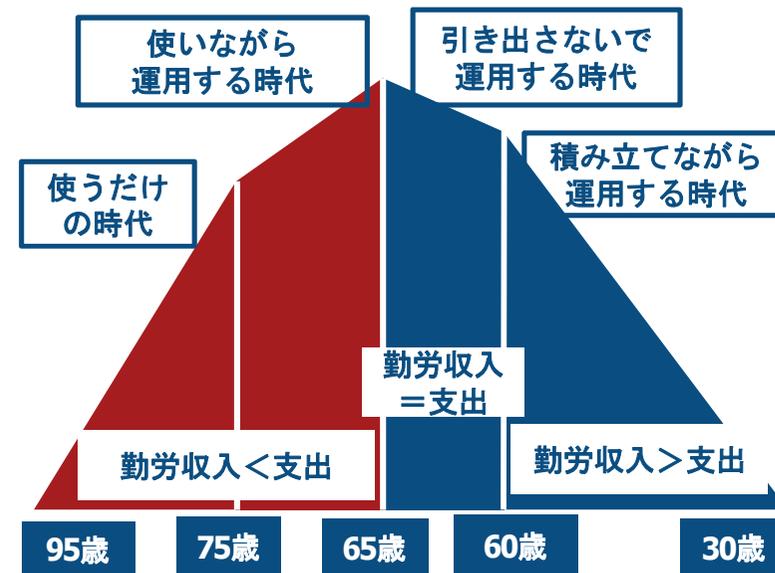
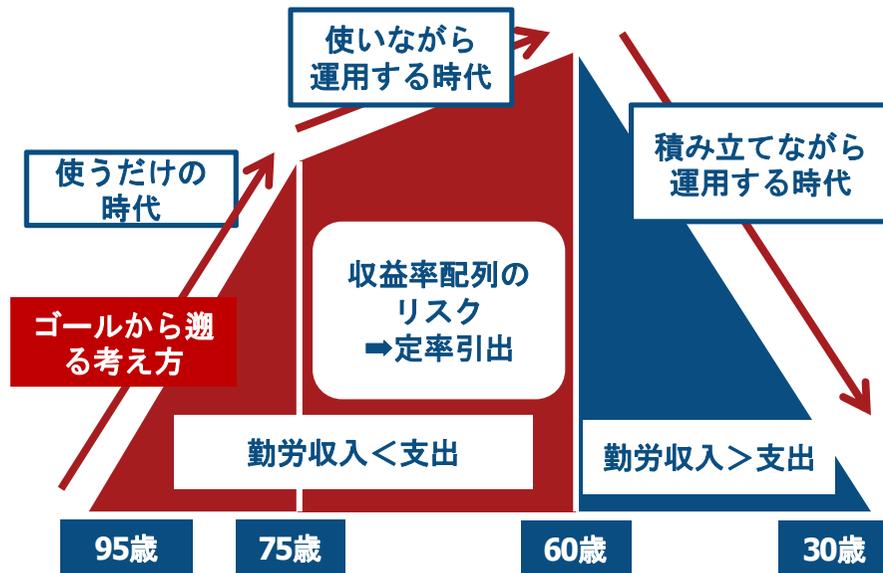
資産活用局面から資産形成局面に 向かって考えるお金との向き合い方

- ◆ 「資産寿命を自分の寿命よりも長く」という点を前提に、ゴールは例えば95歳まで資産を維持すると設定。そこから遡って資産計画を考えるという「逆算の資産準備」を提唱。
- ◆ 「逆算の資産準備」では、最後の時期は原則「使うだけ時代」(低リスクで残高への影響の少ない運用も可能)として、その前の「使いながら運用する時代」は運用を持続しながら定率引き出しを行う。この時代は“退職”してもまだ資産運用から引退する必要はないと想定。この2つの時代のお金との向き合い方を前提にして、現役時代の資産形成のゴールや考え方を設定する。
- ◆ 退職後も運用を継続することは「退職時の資産残高(現役時代のゴール)<「引き出し総額(退職後の必要総額)」の関係を創り出すことになる。
- ◆ 「退職しても少し働きたい」は不思議な表現。“退職”が完全に仕事を辞めるという意味で使われなくなってきた。“退職”を勤労収入と支出との関係で定義すると、「勤労収入<支出」の時代。勤労収入をできる限り求め、「勤労収入>支出」の現役時代から「勤労収入=支出」といった時代を経て、「勤労収入<支出」へと進むと考える。
- ◆ リカレント教育の重要性。

資産活用局面から資産形成局面に 向かって考えるお金との向き合い方

「逆算の資産準備」で考える
生涯にわたる
お金との向き合い方

“退職”の定義
「勤労収入<支出」の時代



取り崩す考え方が議論されていない

- ◆ 「どう引き出すべきか」の議論がほとんどされていないのが現実。投資家向けセミナーで講師を務めるなか、引出に関するテーマを話すと非常に新鮮に映っているようだ。
- ◆ 「毎月分配型投資信託は元本から資金を引き出すタコ足だからダメ」という指摘が多いが、「銀行預金から引き出す」のは元本から引き出すのではないのか。資産形成層と違って、退職者層は資産を引き出して生活することが前提。そのための分配機能は必要。ただ、「分配金が定額になりがちなこと」が元本の毀損を早めるリストといわれる収益率配列のリスク(Sequence of Returns Risk)を抱えていることが問題。この点を理解して、毎月分配型投信を批判する人は少ない。引出方法を理論的に考える必要性が日本こそ高い。米国には、「定額引き出し」の他に、引き出しを一定率とする「定率引き出し」、引き出し率を予め決めておく「予定率引き出し」、余命年数の逆数で引出率を算出する「余命年数を考慮した引き出し率」など多様な引き出しプランがある。日本でもこうした議論が必要な時期になった。
- ◆ 米国のIRAと401(k)には、70.5歳を迎える年度から引き出しが強制される制度、Required Minimum Distribution(最低引出額)がある。余命年数をもとに計算された比率を資産額に掛けて算出された額がその年の最低引出額に。それを下回った金額に関してはペナルティ税(50%)を課す。この制度のもとに、「余命を考慮した引出率」を想定。70歳の引出率は $1/27.4$ 年=3.65%の引出率を想定。同様に100歳の引出率は15.87%となる。

取り崩す考え方が議論されていない

収益率配列のリスクと定率引き出し

年齢	パターンA					パターンB				
	収益率	定額引き出し		定率引き出し		収益率	定額引き出し		定率引き出し	
		資産額	引出額	資産額	引出額		資産額	引出額	資産額	引出額
		1000万円	40万円	1000万円	4%		1000万円	40万円	1000万円	4%
60	15.3	1106.9	40.0	1106.9	40.0	-23.5	734.4	40.0	734.4	40.0
61	39.9	1492.6	40.0	1486.6	44.3	-27.3	504.8	40.0	512.6	29.4
62	29.0	1873.8	40.0	1841.0	59.5	36.8	635.9	40.0	673.1	20.5
63	-18.7	1490.9	40.0	1436.9	73.6	-9.3	540.5	40.0	586.1	26.9
64	-3.6	1398.7	40.0	1329.7	57.5	21.3	606.6	40.0	681.9	23.4
65	-26.4	1000.0	40.0	939.5	53.2	-2.6	551.8	40.0	637.6	27.3
66	2.9	987.8	40.0	928.1	37.6	0.7	515.4	40.0	616.4	25.5
67	13.2	1072.9	40.0	1008.6	37.1	13.2	538.2	40.0	669.9	24.7
68	0.7	1040.2	40.0	975.0	40.3	2.9	512.6	40.0	661.7	26.8
69	-2.6	974.1	40.0	911.7	39.0	-26.4	347.9	40.0	467.6	26.5
70	21.2	1132.2	40.0	1060.8	36.5	-3.6	296.8	40.0	432.7	18.7
71	-9.3	990.6	40.0	923.6	42.4	-18.7	208.8	40.0	337.7	17.3
72	36.8	1300.4	40.0	1213.0	36.9	29.0	217.7	40.0	418.2	13.5
73	-27.3	916.3	40.0	846.6	48.5	39.9	248.6	40.0	561.7	16.7
74	-23.5	670.4	40.0	621.7	33.9	15.3	240.5	40.0	621.7	22.5
標準偏差	22.3					22.3				
収益率	0.9					0.9				

注) 手数料、税金などを考慮せず 出所) フィデリティ退職・投資教育研究所作成

取り崩す考え方が議論されていない

Managed Retirement Fundsの引出率

Age ^(a)	Annual Payment Rate (%)
60	3.64%
61	3.71%
62	3.78%
63	3.86%
64	3.95%
65	4.13%
66	4.23%
67	4.35%
68	4.49%
69	4.62%
70	4.77%
71	4.93%
72	5.11%
73	5.31%
74	5.32%
75	5.55%
76	5.79%
77	6.06%
78	6.37%
79	6.71%
80	7.10%
81	7.54%
82	8.06%
83	8.06%
84+	8.66%

(a) As of January 1 of the current calendar year

Required Minimum Distributionのための余命年数

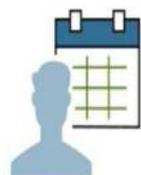
年齢	余命年数	年齢	余命年数
70	27.4	86	14.1
71	26.5	87	13.4
72	25.6	88	12.7
73	24.7	89	12.0
74	23.8	90	11.4
75	22.9	91	10.8
76	22.0	92	10.2
77	21.2	93	9.6
78	20.3	94	9.1
79	19.5	95	8.6
80	18.7	96	8.1
81	17.9	97	7.6
82	17.1	98	7.1
83	16.3	99	6.7
84	15.5	100	6.3
85	14.8	~115	1.9

出所)米国内国歳入庁

退職準備の「見える化」—米国のアイデア

- ◆ 2065年の高齢化率が40%に近づくと推計される(国立社会保障・人口問題研究所推計)なか、その時代に公的年金受給側になる現在20-30代が、自助努力を進めるためには、遠い将来の状況を足元のMilestoneに置き換えて考える必要がある。
- ◆ 必要資産額を「見える化」する方法として、米国で多く行われているのが「目標代替率」(Target Replacement RateまたはIncome Replacement Rate)の議論。これは退職後の年間生活必要資金をカバーする収入(資産からの引出も含む)である「Retirement Income (退職後年収)」が退職直前年収の何%にそうとうするかを想定した比率。米国会計検査院が2016年に調査した結果、米国で最も多く使われている同比率は70-85%*。
*United States Government Accountability Office, Report to Congressional Requesters, Retirement Security, Better Information on Income Replacement Rates Needed to Help Workers Plan for Retirement, March 2016。70%以下が111件、70-85%が290件、86-100%70件、100以上18件
- ◆ 米国フィデリティでは、ここ5年ほど、目標代替率を公的年金部分と個人資産部分に分けて後者をIncome Replacement Rate from Savingsと呼んで、その目標値を公表している。さらに退職後の引出率(Withdrawal rate)、退職時点の目標とする資産の年収倍率(Savings factor)、現役時代の年収に対する資産形成比率(Savings rate)も公表している。
- ◆ また、合わせて年齢別の年収倍率を年代ごとの目標値として推計し、退職準備が計画通りに進んでいるかを「見える化」している。

退職準備の「見える化」—米国のアイデア



How your retirement age impacts savings and withdrawals in retirement

Retirement age	Income replacement from savings	Savings factor	Savings rate	Withdrawal rate
62	55%	14x	25%	3.9%
65	50%	12x	19%	4.2%
67	45%	10x	15%	4.5%
70	40%	8x	11%	4.9%

出所) Fidelity Investments HPより

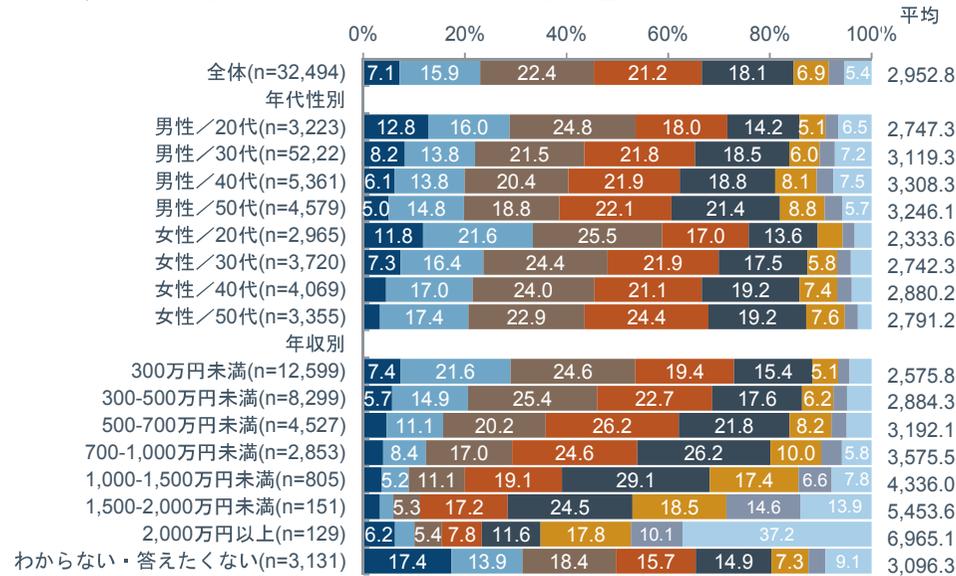
退職準備の「見える化」—日本への応用

- ◆ フィデリティ退職・投資教育研究所が正規雇用・非正規雇用など幅広い勤労者に実施したアンケート調査(2014年)で、退職後に必要な資金は性別や年齢ではあまり違いがないものの、「現在の年収が増えるにつれて退職後の必要資金が増える」傾向にあることが分かった。退職しても、現役世代の生活水準を簡単には変えられない結果だろうと推測される。
- ◆ 日本でも、最終年収に目標代替率を掛けて算出する方法が有効である可能性が高い。
- ◆ これを前提に3つの掛け算で退職後の生活資金総額を考える方法が「見える化」に一步近づくのではないか。そのなかで、退職後生活年数を下げるための「勤労」、生活コストを引き下げるための「地方都市移住」、資産形成比率を考慮した「資産運用」といった対策がつながって理解でき、それぞれ対策のポートフォリオを念頭に置くことの大切さがわかる。

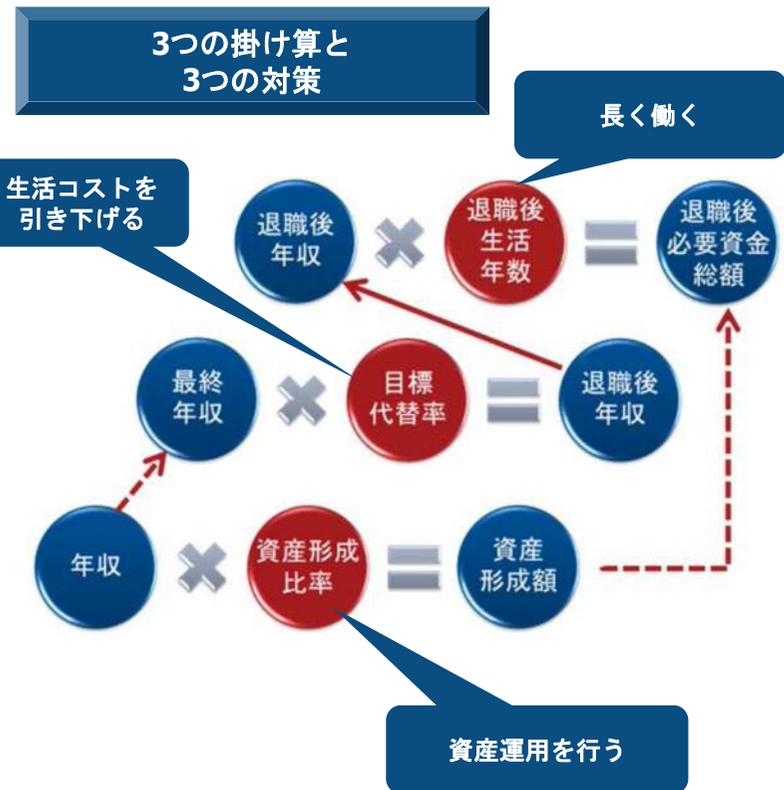
退職準備の「見える化」—日本への応用

公的年金以外に必要な退職後の生活資金総額～平均で3,000万円

- 必要ない（公的年金制度だけで充分）
- 1,000-2,000万円未満
- 2,000-3,000万円未満
- 3,000-5,000万円未満
- 5,000-7,000万円未満
- 7,000万円～1億円未満
- 1億円以上



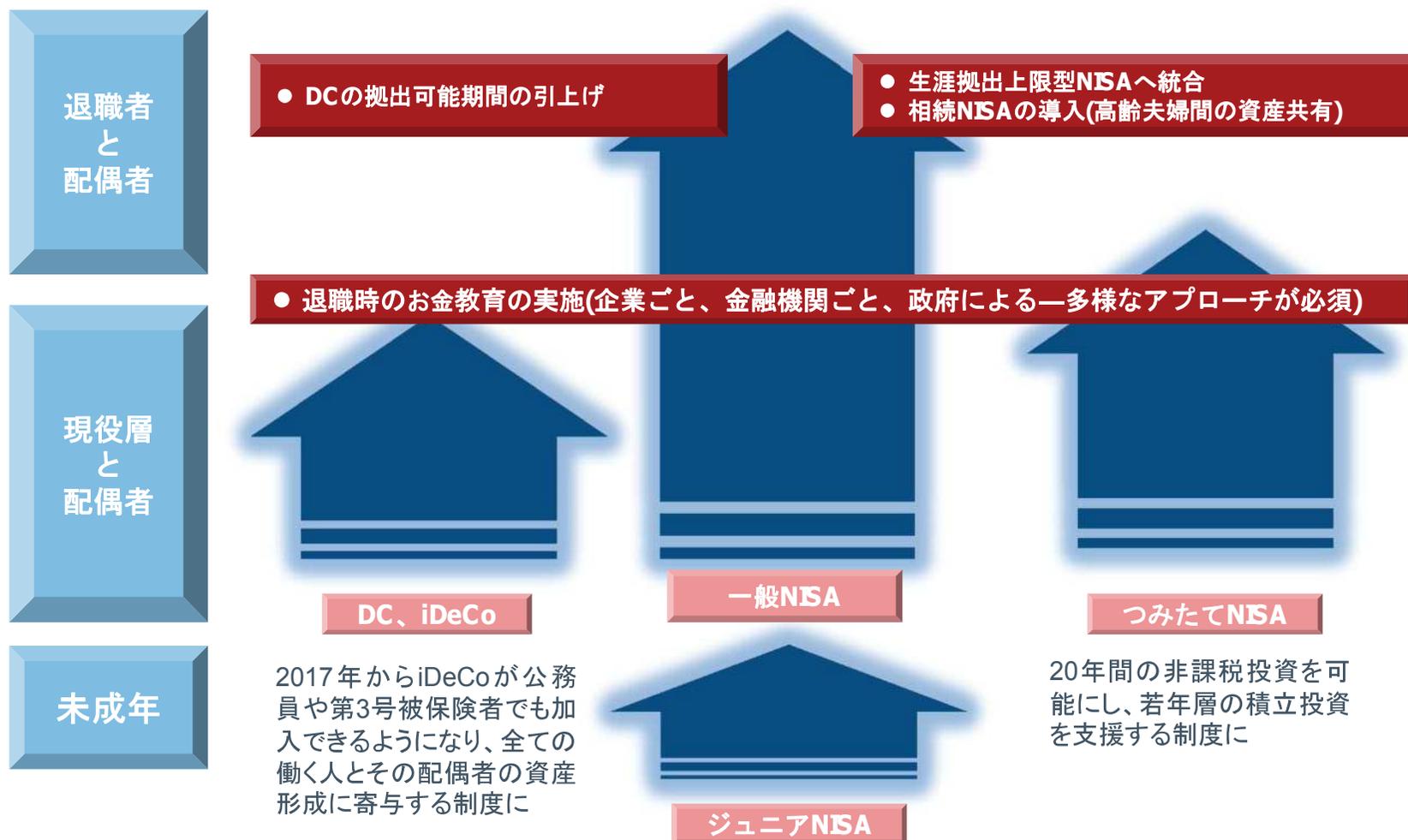
(注) 5%未満の数値は非表示。 出所)フィデリティ退職・投資教育研究所、勤労者3万人アンケート、2014年4月



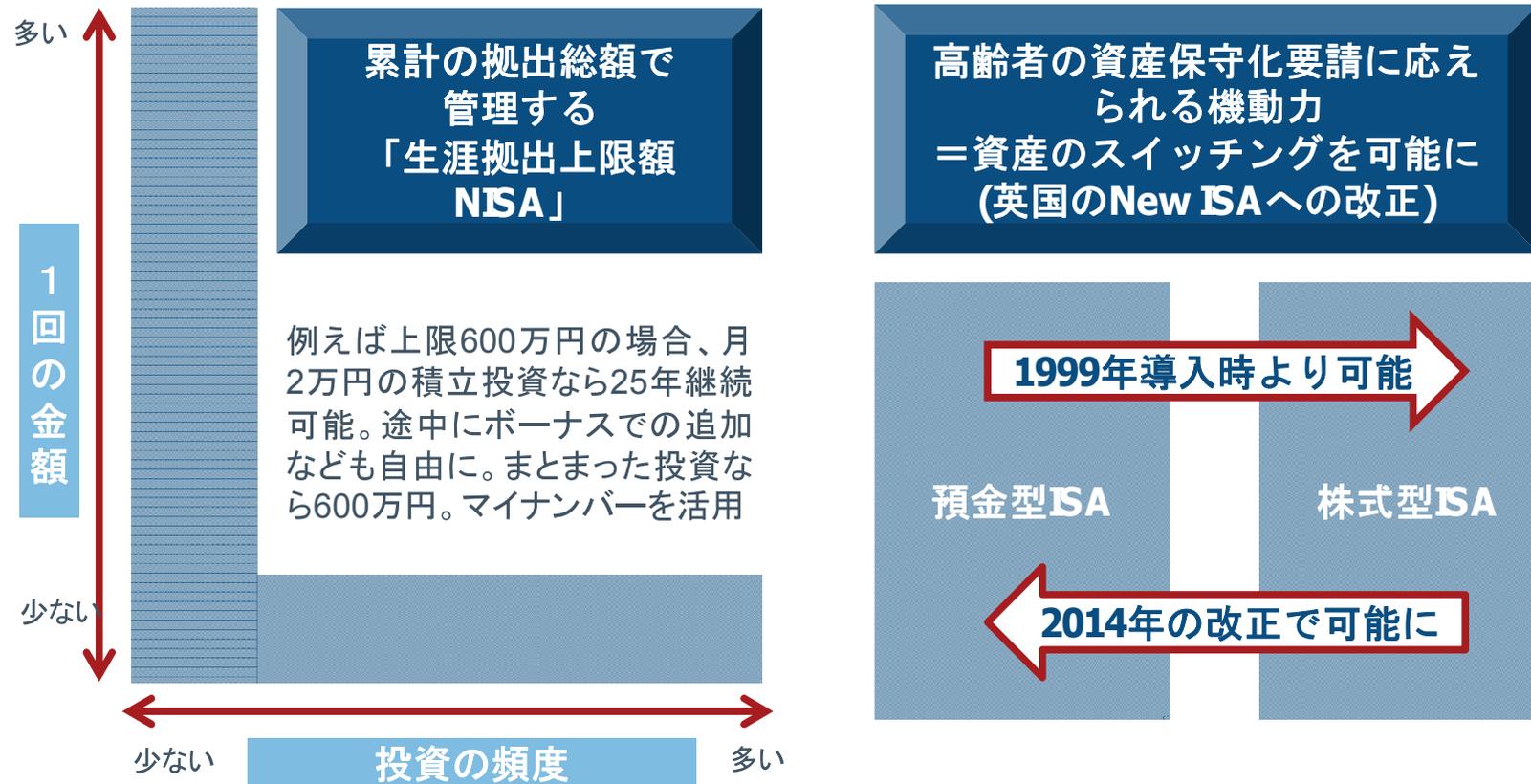
日本の課題と海外にある対策案～非課税制度

- ◆ 日本でも非課税資産形成制度が揃い始めて全ての国民が非課税制度を利用できるようになった。しかし、退職者が利用できる制度は現状で一般NISAのみ。退職者を念頭に現役時代からのシームレスな資産運用が継続できる仕組みの導入が求められる。
- ◆ NISAでは、一般NISAとつみたてNISAを、英国の年金制度にある「生涯拠出上限額」のアイデアを取り入れた「生涯拠出上限型NISA」に統合する。現役世代から退職世代までシームレスなNISAになり、また上限額はマイナンバーで管理すれば、積み立てにも、臨時追加にも、さらに一括投資にも使える、拠出の自由度が増した制度になる。
- ◆ 英国の相続ISAは配偶者死亡後に一人となった配偶者の生活をサポートする制度。配偶者死亡時にISA資産を翌年の拠出額に上乘せする(非課税枠を一時的に広げるだけで相続税には全く関与しない)制度。英国のISAは、導入からほぼ20年が経過し、その前の非課税制度から活用していた人まで含めると、口座開設者が高齢化し、家族構成員数が減少する時期に「1人ずつ保有する口座」という概念が弊害になり始めていた。日本でも同様のニーズが発生するはず。
- ◆ 加えて高齢利用者のニーズである資産の保守化を可能にするために、それまで認めていなかった株式型ISAから預金型ISAへの資金移動を認めた。高齢者の資産の保守化要請は日本でも強く、保守的な資産へのスイッチングが不可欠。
- ◆ DCの拠出可能期間の拡大で、退職年齢の変化に対応できるようにする。また、英国では、DC資産から退職時に資金を引き出す際に、引出型金融商品を購入すると所得課税繰り延べを認める制度を拡充した。年金受取を推進するためには、こうした新しい制度が日本でも必要になろう。
- ◆ 英国は、DC資産から資産引出を行う際に、希望者に対して政府が無料で投資ガイダンスを実施する制度を導入した(Pension Wise)。最もお金の情報の必要に迫られている退職前後に「お金と向き合うための教育」制度を導入する効果は大きい。

日本の課題と海外にある対策案～非課税制度

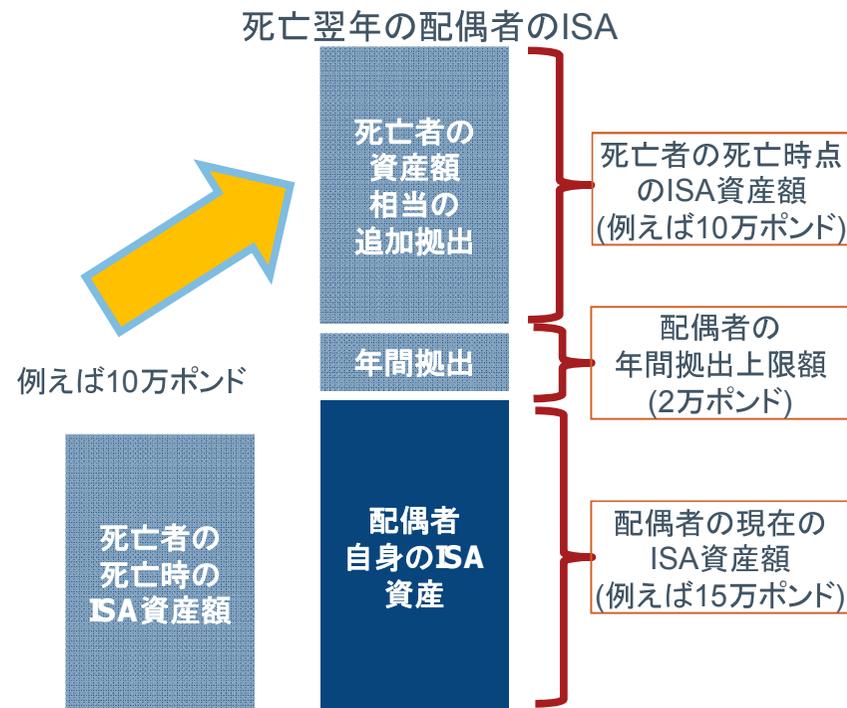


日本の課題と海外にある対策案～非課税制度

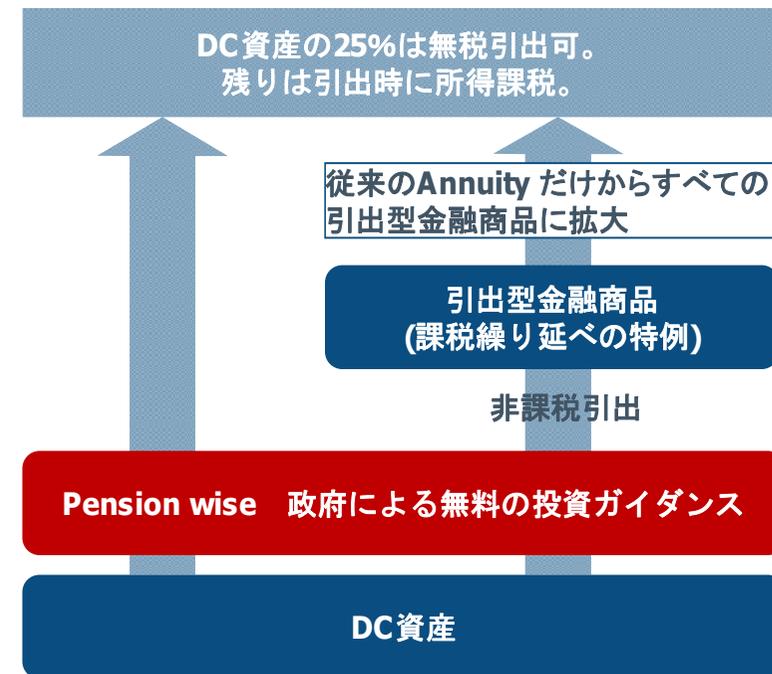


日本の課題と海外にある対策案～非課税制度

英国の相続ISA(2015年)



引出型金融商品への特例拡大とDC資産引出時の金融教育 (2017年)

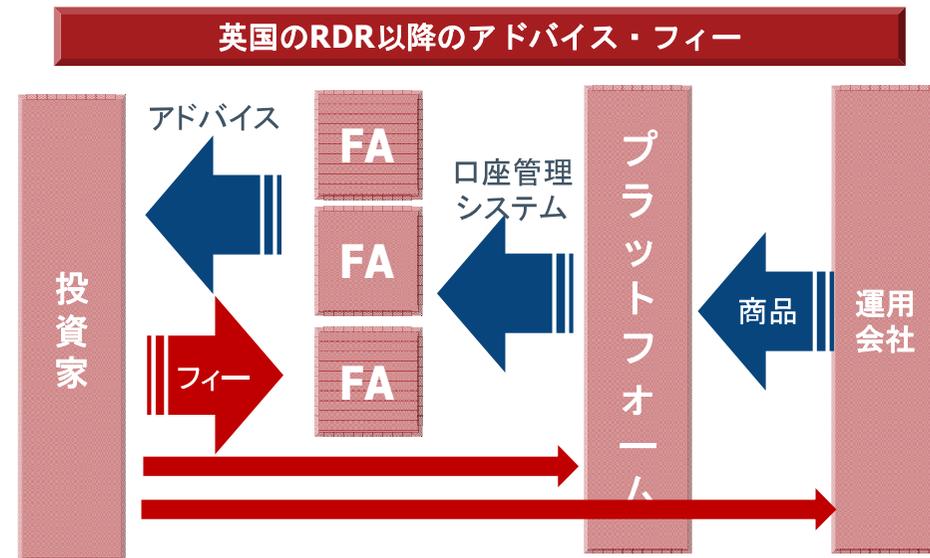
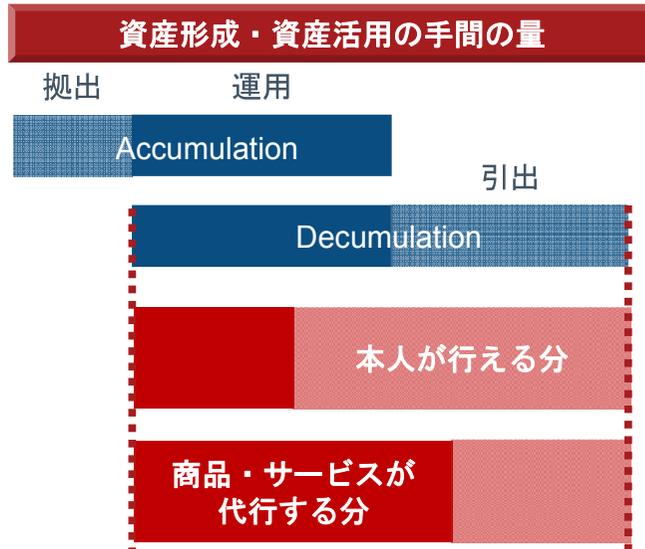


日本の課題と海外にある対策案 ～高齢者の脆弱性

- ◆ Accumulation(資産形成)とDecumulation(資産活用)をその手間の量で想定すると、Decumulationの方が多くなるだろう。運用そのものの手間は同じだと仮定しても、Accumulationにおける拠出の手間は比較的簡単で自動化も容易。一方、引き出しは与件が多い分、複雑になりがちだ。その作業は、高齢者の脆弱性が進むにつれて本人ができる部分は小さく、その分、投資商品やサービスが代行する必要に迫られる。
- ◆ 高齢者の資産活用をさせるためにもファイナンシャル・アドバイザー(FA)、なかでも独立系のIFAが求められる。英国では2013年の手数料制撤廃(RDR, Retail Distribution Reviewのレポートから始まった手数料制の撤廃)からアドバイザーはアドバイス・フィーを受け取る制度に変更された。
- ◆ 米国において、高齢者の脆弱性に対する対応はフィデューシャリー・ルールや適合性の原則といった基本的な原則をもとに顧客の状況を把握するしか方法はない、との理解。
- ◆ 高齢者という年齢による区分ではなく、脆弱性を持った顧客としての対応を考えることが前提で、米国では、FINRAが作成しSECが承認して、2018年からTrusted Contactの確認作業が始まっている。

日本の課題と海外にある対策案

～高齢者の脆弱性



日本の課題と海外にある対策案 ～高齢者の脆弱性

Trusted Contactの設定—FINRA作成、SEC承認で2018年からスタート

Fidelity Questions? Go to [Fidelity.com/trustedcontact](https://www.fidelity.com/trustedcontact) or call 800-343-3548.

Trusted Contact Authorization Form

Your physical and financial well-being are among our top priorities. Let us help you safeguard both. Use this form to designate a primary and alternate trusted contact, that is 18 years or older, for your Fidelity account(s). Do NOT use this form for charitable giving accounts or workplace retirement plans, such as a 401(k). Type on screen or fill in using CAPITAL letters and black ink. If you need more room for information or signatures, make a copy of the relevant page.

Helpful to Know

- To prepare yourself and your trusted contact(s) for success, consider choosing someone with whom you are comfortable discussing your health, relationships, loved ones, work, and finances. You may also want to consider selecting someone who isn't currently involved in your financial life, like a beneficiary or power of attorney, to ensure fairness and objectivity.
- If Fidelity has questions or concerns about your health or welfare due to potential diminished capacity, financial exploitation or abuse, endangerment, and/or neglect, this form authorizes us to get in touch with the trusted contact(s) and:
 - Provide the trusted contact(s) listed below with information about you and/or your account(s), including notice of a temporary hold, but does not provide him or her with the ability to transact on your account(s).
 - Inquire about your current contact information or health status.
 - Inquire about whether another person or entity has legal authority to transact on your account(s).

1. Account Owner

Name: _____ Social Security or Passport ID Number: _____

2. Accounts Included

Check only one: ALL eligible accounts associated with the above Social Security or Passport ID Number.
 ONLY the account(s) listed below:

Fidelity Account Number	Fidelity Account Number
Fidelity Account Number	Fidelity Account Number

3. Primary Trusted Contact

First Name: _____ Middle Name: _____ Last Name: _____
 Email: _____
 Phone: _____ Check here if phone number is a mobile number.

Primary Trusted Contact continues on next page. ▶▶

第2 確認連絡先(TC)

Legal/Permanent Address

This cannot be a P.O. box, mail drop, or c/o.

Street Address: _____
 City: _____ State/Province: _____ ZIP/Postal Code: _____ Country: _____

4. Alternate Trusted Contact

First Name	Middle Name	Last Name
Email		
Phone	Extension	<input type="checkbox"/> Check here if phone number is a mobile number.
Relationship to Owner		

Legal/Permanent Address

This cannot be a P.O. box, mail drop, or c/o.

Street Address: _____
 City: _____ State/Province: _____ ZIP/Postal Code: _____ Country: _____

5. Signature and Date Form cannot be processed without your signature and date.

By signing below, you:

- Authorize Fidelity to communicate with your trusted contact(s) and disclose information about designated accounts to address possible financial exploitation or confirm specifics about your current contact information, your health status, or the identity of any legal guardians, executor, trustee, or holder of a power of attorney, or as otherwise permitted.
- Understand that this does not authorize your trusted contact(s) to separately access or transact on your account(s).
- Understand that you may identify multiple trusted contacts on this form, provided they are 18 years or older.
- Understand that this trusted contact designation is optional and you may withdraw it at any time by notifying us in writing to one of the business addresses listed below.
- Understand that you may change your trusted contact(s) at any time by completing a new form.
- Verify that all information you provided is correct to the best of your knowledge.

PRINT OWNER NAME _____

OWNER SIGNATURE _____ **DATE** _____

サイン

Did you sign the form? Send the ENTIRE form to Fidelity.
 Questions? Go to [Fidelity.com/trustedcontact](https://www.fidelity.com/trustedcontact) or call 800-343-3548.

Use the postage-paid envelope, drop off at a Fidelity Investor Center, OR deliver to:
 Regular mail: Fidelity Investments, P.O. Box 730001, Cincinnati, OH 45277-0002
 Overnight mail: Fidelity Investments, 100 Crosby Parkway KC1K, Covington, KY 41015

On this form, "Fidelity" means Fidelity Brokerage Services LLC and its affiliates. Brokerage services are provided by Fidelity Brokerage Services LLC, Member NYSE, SIPC. 8/29/19 1.0 (02/18)

(出所) Fidelity Investmentsのサンプル

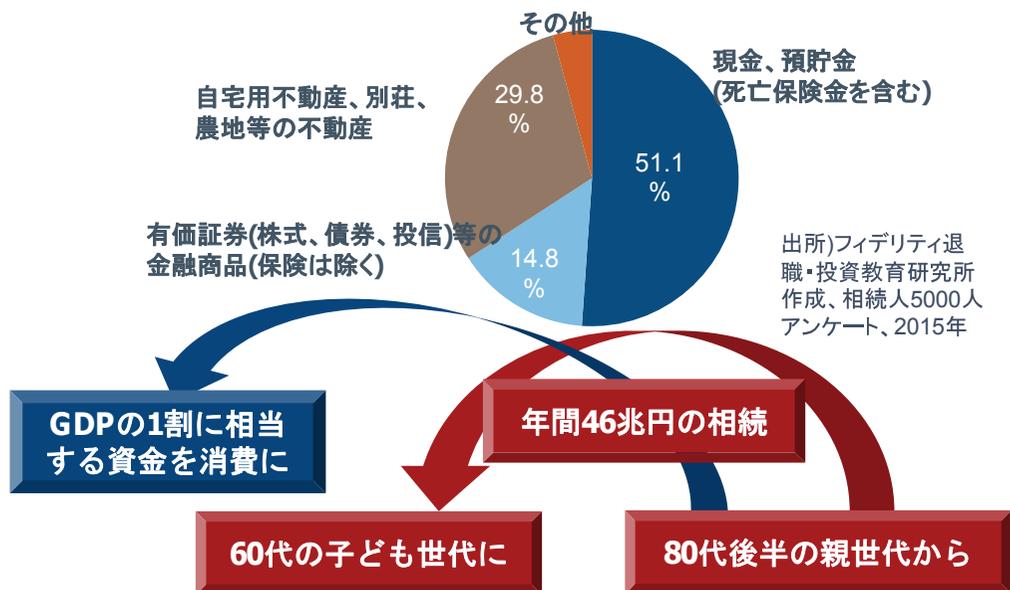
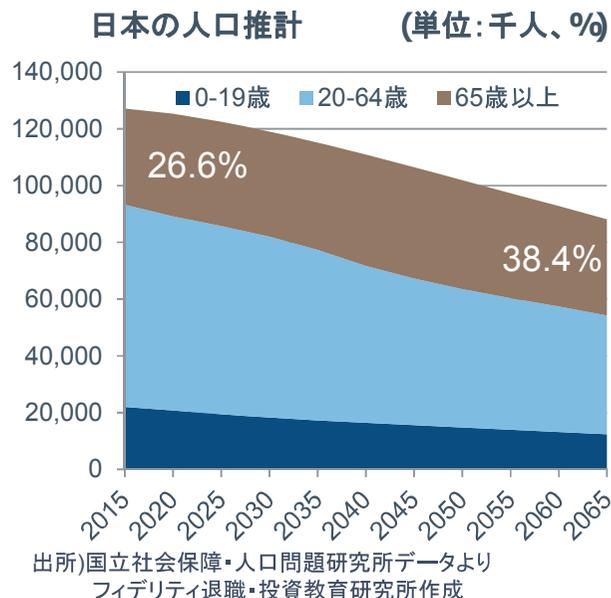
日本の課題と海外にある対策案

～Decumulationと相続

- ◆ 米国におけるRequired Minimum Distribution(RMD、最低引出額)制度は、「所得税非課税で創り上げた退職後の生活用資産は退職後に使う(所得税対象として引き出させる)」ことを担保させるもの。Decumulationは相続と不可分の関係。
- ◆ 超高齢社会でGDPの1割り程度にも達すると推計される相続の持つ課題は、①高齢者から高齢者に資産を移転させ、消費の抑制の懸念が残る、②地方から都会への資金の流出が強まる、の2点に集約されよう。若年層への相続・生前贈与での移転は、①については効用が期待できるものの、②に関しては促進する懸念もある。地方都市移住などの施策で、60代(相続人であり、退職時点で資産を保有している層)の地方への移住を進めることで、資産の地方への還流を促す必要性が高まっている。安心して資産を取り崩せる方法の普及は、消費を通して地方経済へのメリットも期待できる。
- ◆ 一方、相続として残す資産においては、「投資から貯蓄」へと向けさせるような有価証券を現金化する力を抑制して、有価証券での相続を維持し、または相続人が相続で得た資産をもとに投資を増やすと考えるような施策は必要だろう。

日本の課題と海外にある対策案

～Decumulationと相続



年代別金融資産の分布推計

(単位:万円、千世帯)

	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上
世帯当たり金融資産額2014年	183万円	415万円	614万円	1124万円	1765万円	1598万円
2015年世帯数(推計)	4208千世帯	6965千世帯	9282千世帯	8407千世帯	10265千世帯	13380千世帯
構成比	1.3%	5.0%	9.8%	16.2%	31.1%	36.7%
推計金融資産	23兆円	90兆円	176兆円	291兆円	560兆円	660兆円

(注)構成比は世帯当たり金融資産額×世帯数の合計に占めるその年代の構成比として算出。推計金融資産は全体を1800兆円として、構成比で推計 (出所)金融広報中央委員会の「家計の金融行動に関する世論調査(2人以上世帯)」2014年と2010年国勢調査をとした国立社会保障・人口問題研究所の世帯数データよりフィデリティ退職・投資教育研究所作成

～Decumulationと相続

相続総額別有価証券の相続時評価額の引き下げに関する評価

(単位:人、%)

相続総額	回答者数	相続後も変動する可能性が高いので、ある程度割引をすべきだ	90%への評価引き下げではなく、もっと大幅な引き下げにするべき	明確な時価があるので特に割り引く必要はない	よくわからない
200万円未満	388人	18.6%	13.9%	20.1%	47.4%
200-500万円未満	366人	18.6%	16.7%	20.5%	44.3%
500-1000万円未満	364人	24.5%	12.9%	24.2%	38.5%
1000-2000万円未満	371人	25.6%	17.0%	22.6%	34.8%
2000-3000万円未満	211人	29.9%	17.1%	29.9%	23.2%
3000万円以上	640人	36.1%	22.7%	23.9%	17.3%

相続時の評価額が引き下げられた場合に投資を増やすか (単位:人、%)

	全体	増やそうと思う	増やそうとは思わない	よくわからない
回答者数	5578人	17.3%	40.9%	41.8%
相続後も変動する可能性が高いので、ある程度割引をすべきだ	1194人	33.4%	43.8%	22.8%
90%への評価引き下げではなく、もっと大幅な引き下げにするべき	895人	27.6%	45.6%	26.8%
明確な時価があるので特に割り引く必要はない	985人	18.3%	63.8%	18.0%
よくわからない	2504人	5.6%	28.9%	65.5%

注) 設問では「現在、保有有価証券の相続時の評価額に関して、不動産などの評価と同様に、ある程度の割引をすべき(例えば時価評価の90%を相続評価額とする)といった議論がありません。あなたはこれをどのようにお考えでしょうか」として90%の評価額を事前に説明した
出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、相続人5000人調査、2016年

重要情報

- 当資料は、信頼できる情報をもとにフィデリティ投信が作成しておりますが、正確性・完全性について当社が責任を負うものではありません。
- 当資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。また、いずれも将来の傾向、数値、運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。
- 当資料に記載されている個別の銘柄・企業名については、あくまでも参考として申し述べたものであり、その銘柄又は企業の株式等の売買を推奨するものではありません。
- 当資料にかかわる一切の権利は引用部分を除き当社に属し、いかなる目的であれ当資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。

RI 0107