

団塊世代/シニア世代の 投資信託に対する意識調査

2005年1月18日

野村アセットマネジメント

- 野村アセットマネジメント株式会社(執行役社長 稲野和利 東京都中央区日本橋一丁目12番1号)は、「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」を公表致しました。
- これは、高齢者(60歳代前半のシニア世代の方)と、今後退職期を迎える団塊世代(50歳代半ばの方)の方を対象に、投資信託に対する意識を調査したものです。

調査の目的 シニア世代、団塊世代を対象とし、インタビューやアンケート調査を実施し、いわゆるセカンドライフにおける投資信託への意識や意向を把握し、今後の弊社の投信ビジネスの参考にする

調査方法 フォーカスグループインタビュー、および、インターネットを介したアンケート調査


調査対象 団塊世代およびシニア世代の男女 (インタビュー調査・48名、アンケート調査・200名)

調査時期 平成16年10月～11月

調査の特徴 この調査の特徴は、個人金融資産の多くを占めるシニア層および今後退職期を迎える団塊世代に焦点を当てた調査であること、アンケート調査といった定量調査だけでなく、グループインタビュー調査といった定性調査を合わせて、シニア・団塊世代の投資信託に対する意識を調査したもので、である

調査結果の概要

- 調査の中で、投信に注目される要素として、「分配金」と「分散」が挙げられる
 - 分配金は、リスク商品を購入・保有する上での「安心感」、「拠り所」となっている
 - 年金シニア世代だけでなく、(毎月給料のある)現役である団塊世代にも、分配型投信が受け入れられていることからすると、生活費の足しだけでなく、分配金が「安心感」となっているのではないかと
 - 分配金の使途を聞くと、使っていないケースや、自ら再投資するケースもみられ、生活費や小遣いの補完だけではない場合もみられた
 - 投信の分散効果は、理解されてはいるが、実際には資産クラスに偏重がみられ、投信の分散効果が享受できていない
 - 分散は複数の投信商品を購入することと理解されていたり、地域分散が図れても資産クラスの分散が不十分な面がみられた
 - また、「その時々状況に応じて良さそうなものの比率を上げる」とし、リスク分散のメリットが享受できていない可能性がある
 - 団塊世代・シニア世代の資産運用において、投資信託が運用手段として広く認識されている。その中で、証券会社と銀行窓販を通じた投信顧客層では、違う点が見られた。
 - 証券会社では、「余剰資金を高利回りで運用するため」といった積極的に運用する「戦略的資産運用」としての投資信託の位置づけ
 - 銀行窓販では、長引く低金利時代の「預金代替的資産運用」としての位置づけ
 - 団塊世代の特性についてみると、経験価値に基づく分野において、「こだわり」、「自分らしさ」を追求する世代と見られるが、金融行動において経験が十分ではないが、経験・体験、投資学習を経る中で、特性が発揮される素地はあるものとみられる。
- ⌘ 分配による安心感だけでなく、分散効果を実感して頂くことが重要な課題。今後、分配による安心感だけでなく、分散による安定感を、投資学習と合わせて、投信商品サービスを提供する方針。

主な調査項目/論点	調査結果/見解
団塊世代/シニア世代の特性	・団塊世代の特性である「こだわり」は、経験価値に基づく分野で発揮されるが、経験不足な金融行動には、特性は期待できない。ただし経験・体験、投資学習を経ることで、特性が発揮される素地はある
団塊世代/シニア世代の資産運用の目的	・公的年金への不安、インフレ対策、銀行預金の利率の低さといった経済環境だけでなく、「豊かな生活」のための資金確保を目指す
団塊世代/シニア世代の投資信託の評価	・ゼロ金利預金との代替。投資信託自身の魅力というよりも長引く預貯金の低金利が投資信託への資金移動を促進している様子がうかがえる。
分配金の位置づけ	・シニア世代だけでなく、団塊世代にも、「分配金」に対する要求が高い。しかしそれは、生活費や小遣いの足しにするためではなく、むしろ、リスク商品を購入するための「安心感」となっている。
分散に対する認識	・投資信託のメリットとして「分散」効果を挙げており、広く浸透しているものの、「言葉」としての理解に留まっており、「分散効果」を実感できていない可能性がある。
	
課題	求められる商品特性/サービス
投資学習の必要性	・各資産クラスの過去推移の認知や、分散効果の数値化を認識する中で、「一極集中のリスクの認識」、「計画的な分散による備え」を促す。
分散効果による安定感	・トータルリターンの上に向けた、複数の資産クラス・地域への分散を進めることで、「安定感」を実感できる商品性が求められる。また、分散の更なる高度化を図る。

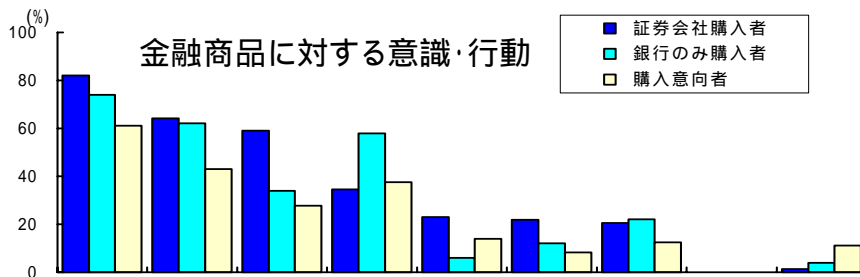
団塊世代/シニア世代の特性

・団塊世代の特性である「こだわり」は、経験価値に基づく分野で発揮されるが、経験不足な金融行動には、特性は期待できない。ただし経験・体験、投資学習を経ることで、特性が発揮される素地はある

インタビュー

・「時間があるから、自分自身の判断能力をもって運用し、リスクを負いながらも少しでも現役時代かそれ以上の生活を維持したい」<シニア退職直後>
 ・「仕事の方が面白い。忙しくて、情報を集めて投資判断してられない」<団塊世代>

アンケート調査



投資信託 購入別	N	スコアが高い項目 (%)								
		自分貯蓄計画の運用や	複数の金融商品に資産を分散したい	新聞や雑誌などから積極的に情報収集	安全な金融商品を利用したい	高い金利の金融商品を利用したい	専門家/プロの意見を聞いてみたい	セミナーで資産の運用や貯蓄計画を学ぶ	その他	特に当てはまるものはない
証券会社購入者	78	82.1	64.1	59.0	34.6	23.1	21.8	20.5	0.0	1.3
銀行のみ購入者	50	74.0	62.0	34.0	58.0	6.0	12.0	22.0	0.0	4.0
購入意向者	72	61.1	43.1	27.8	37.5	13.9	8.3	12.5	0.0	11.1
性別										
男性(計)	94	78.7	56.4	42.6	37.2	19.1	11.7	11.7	0.0	4.3
女性(計)	106	67.0	55.7	40.6	45.3	12.3	17.0	23.6	0.0	6.6
年齢別										
50代(計)	164	70.7	54.9	40.2	39.6	14.6	15.9	18.3	0.0	6.1
50~54歳	102	71.6	56.9	41.2	42.2	13.7	19.6	18.6	0.0	3.9
55~59歳	62	69.4	51.6	38.7	35.5	16.1	9.7	17.7	0.0	9.7
60~64歳	36	80.6	61.1	47.2	50.0	19.4	8.3	16.7	0.0	2.8
世帯金融資産別										
1000万円未満	62	64.5	43.5	43.5	38.7	11.3	11.3	22.6	0.0	6.5
1000~2000万円未満	46	76.1	60.9	50.0	26.1	21.7	21.7	13.0	0.0	8.7
2000万円以上	48	75.0	68.8	39.6	50.0	20.8	16.7	18.8	0.0	2.1

「自分で資産の運用や貯蓄計画を考えているか」

- 「50歳代の現役世代(団塊世代)の7割前後が、「資産運用や貯蓄計画」を考えているが、60歳代前半のシニア世代では、8割にも達しており、団塊世代の投資経験はシニア世代と比べて、浅い。(アンケート調査)
- 投資信託購入者は、非購入者(=購入意向者)に比べて「自分で資産の運用や貯蓄計画を考えている」「複数の金融商品に資産を分散したい」のスコアが高く、資産運用や分散投資に対する興味・関心が高い。中でも、証券会社購入者は、「自分で資産の運用や貯蓄計画を考えている」が8割を超え、「新聞や雑誌などから積極的に情報収集」するなど、資産運用に対し、積極的な態度を示している。一方、銀行のみ購入者は「安全な金融商品を利用したい」(58%)という意識が強く、証券会社購入者に比べると、「守り」の姿勢が強い。(アンケート調査)
- 団塊世代は現在、現役であり「仕事優先」の様子。そのため、投資家としての経験が十分ではない可能性。しかし退職直後のシニア世代の発言にみられるように、投資に対して意欲的。(インタビュー調査)

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

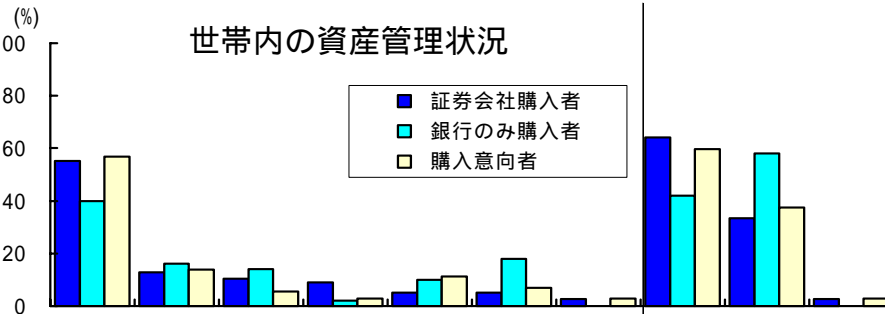
夫婦のあり様

・夫婦間での会話が少なく、資産運用も夫婦別々のケースや、団塊世代・夫が仕事で忙しく、お金のことは妻に任せきりというケースなど、夫婦間での相談、会話は活発ではない様子。

インタビュー

・「老後の生活について主人と話したい。先週、夫は会社からの命令で定年者の為の研修というが一泊二日であって、年金とか健康保険についての研修を受けてきた。私はどういう話を聞いてきたのか教えてほしいのに、主人は「あとでいいよ」と言い、教えてくれない」<団塊中位層・妻>
 ・「主人は仕事が忙しくのでまだ老後についての話し合いはしていない。家計にも興味がない」<団塊中位層・妻>
 ・「60歳定年で、年金は65歳からしかもらえないので、その5年間はどうか、そういう話を主人とする」<団塊中位層・妻>

アンケート調査



銀行購入層では、「自分と配偶者で管理」

- 世帯内の金融資産管理状況をみると、どの層でも「自分名義はすべて自分で管理」という回答が最も多い。(アンケート調査)
 - 自分名義のものも含めて「自分が全て管理している」という回答は証券会社購入者が最も多く、64%を占める。次いで、購入意向者(60%)、銀行のみ購入者(42%)の順になっている。
 - 銀行のみ購入者では「自分と配偶者で管理」が58%を占めており、夫婦で相談して管理しているケースが他に比べて多いようである。
- 現役である団塊世代において、資産運用について「夫婦間の会話」が少ない点が気になり、「夫」は、仕事が忙しい半面、「妻」には「自分のサイフ」があり、資産運用には、「妻」は経験者。(インタビュー調査)

投資信託購入別	N	自分名義はすべて自分で管理	自分/一部配偶者等管理	自分/配偶者等名義一部自己管理	自分/全て自己管理	自分/大部分配偶者等管理	自分/大部分自己管理	自分/配偶者等名義大部分自己管理	自分/家族が管理	自分が全て管理	自分と配偶者で管理	配偶者が全て管理
		証券会社購入者	78	55.1	12.8	10.3	9.0	5.1	5.1	2.6	64.1	33.3
銀行のみ購入者	50	40.0	16.0	14.0	2.0	10.0	18.0	0.0	42.0	58.0	0.0	
購入意向者	72	56.9	13.9	5.6	2.8	11.1	6.9	2.8	59.7	37.5	2.8	

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

子への相続

・老後に子供に迷惑をかけたくないという気持ちは強く、介護費や医療費などの準備はしておきたいという意向。

インタビュー

- ・「子供に残してやりたいという気持ちはあまりない」<団塊世代>
- ・「子供に残すことは考えていない。学校を出すことと、結婚時の多少の援助くらいは予定している」<団塊世代>
- ・「子供たちに迷惑をかけないように老後を送りたいという気持ちはある。それが子供たちに残すということになるのかもしれない」<シニア世代>
- ・「子供たちに残す、というよりも結果的に残ればいいなという気持ち」<シニア世代>

アンケート調査

子供への財産を遺す、遺さない

		N	できる残してだけや財産をい	特に程々のものは残したい	あま残れば別だとは思わない	財産残すべきではない	財産(計)を残そうと思う	財産(計)を残そうと思わない
全体		200	4.5	34.5	52.0	9.0	39.0	61.0
投資購入別	証券会社購入者	78	2.6	37.2	50.0	10.3	39.7	60.3
	銀行のみ購入者	50	8.0	26.0	58.0	8.0	34.0	66.0
	購入意向者	72	4.2	37.5	50.0	8.3	41.7	58.3
性別	男性(計)	94	4.3	40.4	46.8	8.5	44.7	55.3
	女性(計)	106	4.7	29.2	56.6	9.4	34.0	66.0
年齢別	50代(計)	164	4.9	34.8	49.4	11.0	39.6	60.4
	50～54歳	102	7.8	30.4	48.0	13.7	38.2	61.8
	55～59歳	62	0.0	41.9	51.6	6.5	41.9	58.1
	60～64歳	36	2.8	33.3	63.9	0.0	36.1	63.9
世帯資産別	1000万円未満	62	4.8	35.5	50.0	9.7	40.3	59.7
	1000～2000万円未満	46	8.7	41.3	45.7	4.3	50.0	50.0
	2000万円以上	48	4.2	27.1	58.3	10.4	31.3	68.8

子供に財産を残したいと考えている人は4割程度

- 財産について「子供に残したい」と考えているのは39%で、「残そうと思わない」(61%)人の方が多い。特に女性や金融資産2000万円以上の層では「残そうと思わない」という回答が多い。(アンケート調査)
- 子供の世話を受けないつもりでいることで、介護費や医療費等の備えは、自分自身で準備したい意向が見受けられた。(インタビュー調査)

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

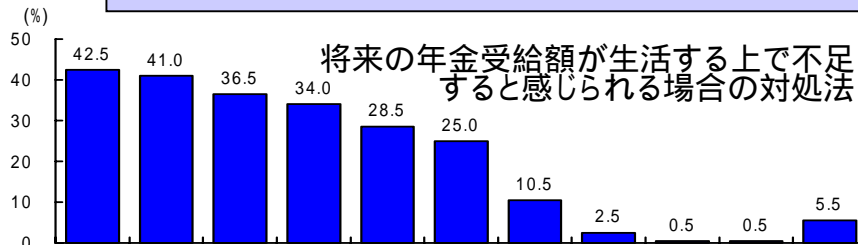
団塊世代/シニア世代の
資産運用の目的

・公的年金への不安、インフレ対策、銀行預金の利率の低さといった経済環境だけでなく、「豊かな生活」のための資金確保を目指す

インタビュー

- ・「(資産運用は)明確なビジョンのある貯金ではなく、とりあえず健康なうちは使わない資金」<シニア退職5年>
- ・「社会に目を向ける為にも株や投信をやっている」<団塊世代>
- ・「インフレ時など価値の目減りを防ぎたいので投資している」<シニア退職直後>

アンケート調査



「豊かな生活」に向けた資産運用

- 年金不足への対処方法としては、「年金支給開始後の生活水準を引き下げる」(43%)という意見と、「金融商品を利用し積極的な資産運用をはかる」(41%)が拮抗している。以下「個人年金等に加入し公的年金を補てんする」(37%)、「年金支給後も働いてまかなう」(34%)の順になっている。(アンケート調査)

▶投資信託購入別にみると、「金融商品を利用し積極的な資産運用をはかる」、「個人年金等に加入し公的年金を補てんする」といった金融商品利用による対応については証券会社購入者のスコアが特に高い。

▶金融資産別にみると「金融商品を利用し積極的な資産運用をはかる」は資産1000万以上の層で高く、1000万未満の層では「働いてまかなう」の方がスコアが高い。

- セカンドライフにおいて、「豊かな生活」のためだけでなく、資産運用を通じて、「社会とのつながり」、「経済社会への参加」を求めている姿勢がうかがわれる。(インタビュー調査)

		N	年金支給開始後の生活水準を引き下げる	金融商品を利用し積極的な資産運用をはかる	個人年金等に加入し公的年金を補てんする	年金支給開始後も働いてまかなう	今から出費を抑えて老後用の預貯金を増やす	医療保険に加入し医療費負担を軽減する	住宅ローン繰上返済等早め	年金だけで生活できると思っている	子供からの援助でまかなう	その他	まだ先のことなので具体的な策
全体		200	42.5	41.0	36.5	34.0	28.5	25.0	10.5	2.5	0.5	0.5	5.5
投資信託購入別	証券会社購入者	78	38.5	46.2	42.3	33.3	25.6	26.9	12.8	2.6	0.0	0.0	5.1
	銀行のみ購入者	50	52.0	42.0	40.0	32.0	28.0	30.0	2.0	4.0	0.0	2.0	6.0
	購入意向者	72	40.3	34.7	27.8	36.1	31.9	19.4	13.9	1.4	1.4	0.0	5.6
性別	男性(計)	94	44.7	46.8	40.4	38.3	27.7	24.5	11.7	3.2	0.0	0.0	2.1
	女性(計)	106	40.6	35.8	33.0	30.2	29.2	25.5	9.4	1.9	0.9	0.9	8.5
年齢別	50代(計)	164	43.9	42.1	35.4	35.4	30.5	23.8	10.4	1.8	0.6	0.6	6.7
	50～54歳	102	40.2	41.2	38.2	34.3	28.4	23.5	9.8	2.0	1.0	0.0	7.8
	55～59歳	62	50.0	43.5	30.6	37.1	33.9	24.2	11.3	1.6	0.0	1.6	4.8
	60～64歳	36	36.1	36.1	41.7	27.8	19.4	30.6	11.1	5.6	0.0	0.0	0.0
世帯金融資産別	1000万円未満	62	45.2	37.1	38.7	45.2	32.3	29.0	19.4	0.0	0.0	0.0	8.1
	1000～2000万円未満	46	43.5	52.2	39.1	37.0	30.4	28.3	8.7	2.2	0.0	2.2	6.5
	2000万円以上	48	37.5	50.0	41.7	27.1	18.8	22.9	4.2	4.2	0.0	0.0	0.0

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

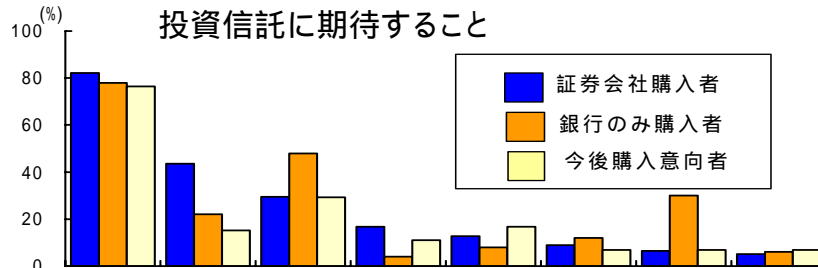
団塊世代/シニア世代の投資信託の評価

・ゼロ金利預金との代替。投資信託自身の魅力というよりも長引く預貯金の低金利が投資信託への資金移動を促進している様子が見える。

インタビュー

・「銀行の定期預金に入れておくよりはいいだろう、という感覚」< 団塊世代 >
 ・「投資信託は預金と考えている」< シニア退職5年 >
 ・「(低リスクの投信に対して)もう少しリスクを取らないと投信にした意味がないなと思った」< 団塊世代 >

アンケート調査



投信は、「長期的な資産運用手段」として定着

- どの層でも、投資信託は、「長期的な資産運用手段」という認識も各層共通のものとなっている。(アンケート調査)
 - 証券会社購入者: 投資信託は「余剰資金を高利回りで運用するため」の手段という認識が強い。
 - 銀行のみ購入者: 利用目的としては「公的年金の不足補てん」、「退職金運用」等があげられている。
 - 購入意向者: ペイオフ対応といったことがきっかけになっている可能性があるが、未購入者(購入意向者)にとっても、投資信託が、「長期的な資産運用手段」とみている様子が見える。
- 投資信託は、長引く低金利時代における預金代替商品として認識されている。投信の経験を積む中で、リスク許容度が上がっている面もみられる。(インタビュー調査)

投資信託購入別	N	期待項目 (スコアが高い項目 %)								
		将来の資産運用のために長期的な手段として	余剰資金を高利回りで運用するため	公的年金の不足を補てんするため	短期間で高い利益をあげるため	ペイオフにそなえて	社会や経済活動に興味を持つため	退職金の運用のため	お金の運用のため	その他
証券会社購入者	78	82.1	43.6	29.5	16.7	12.8	9.0	6.4	5.1	
銀行のみ購入者	50	78.0	22.0	48.0	4.0	8.0	12.0	30.0	6.0	
購入意向者	72	76.4	15.3	29.2	11.1	16.7	6.9	6.9	6.9	
性別										
男性(計)	94	77.7	29.8	37.2	12.8	9.6	8.5	21.3	3.2	
女性(計)	106	80.2	26.4	31.1	10.4	16.0	9.4	4.7	8.5	
年齢別										
50代(計)	164	78.7	27.4	33.5	11.0	11.0	9.1	9.8	6.1	
50~54歳	102	81.4	29.4	30.4	12.7	12.7	8.8	6.9	8.8	
55~59歳	62	74.2	24.2	38.7	8.1	8.1	9.7	14.5	1.6	
60~64歳	36	80.6	30.6	36.1	13.9	22.2	8.3	25.0	5.6	
世帯金融資産別										
1000万円未満	62	77.4	22.6	30.6	16.1	8.1	8.1	11.3	9.7	
1000~2000万円未満	46	80.4	28.3	32.6	10.9	13.0	10.9	13.0	0.0	
2000万円以上	48	85.4	45.8	41.7	10.4	16.7	8.3	16.7	6.3	

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

分配金の位置づけ

・シニア世代だけでなく、現役である団塊世代にも、「分配金」に対する要求が高い。しかしそれは、生活費や小遣いの足しにするためではなく、むしろ、リスク商品を購入するための「安心感」となっている。

インタビュー

- ・「面白いのは分配金、元本がある程度の額を保っていれば多少の増減は構わない」< 団塊世代 >
- ・「最初から分配金は特に重視していない」、「確実に元本が増えるなら、分配金がなくてもいい」< 団塊世代 >
- ・「分配金は、使っていない」、「再投資している」< シニア退職5年 >
- ・「退職後、毎月固定額がもらえる方がいいと思えば元本が減るのは我慢して、元本成長志向の投信よりも、分配志向型の投信を選ぶかもしれない」< 団塊世代・妻 >

アンケート調査

投信A「毎月決まった額の分配額が出る」 V.S.
投信B「分配金を再投資し最終的な利回りで投信Aを上回る」

A: 毎月決まった額の分配金が出る

B: 分配金を再投資し最終的な利回りでAを上回る

	(%)					(%)	
	A	ややA を利用	どちらとも いえない	ややB を利用	B	A 計	B 計
証券会社購入者 (N=78)	9.0	19.2	17.9	29.5	24.4	28.2	53.8
銀行のみ購入者 (N=50)	18.0	28.0	14.0	26.0	14.0	46.0	40.0
購入意向者計 (N=72)	8.3	31.9	19.4	30.6	9.7	40.3	40.3
証券会社取引なし (N=39)	12.8	23.1	20.5	38.5	5.1	35.9	43.6

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

「分配金」に対する顧客の捉え方

- トータルリターン観点では、「投信B」の方が優位だが、実際には、「分配金のある」投信Aに対しても、選好する傾向がうかがわれる。(アンケート調査)
 - ▶ 証券会社購入層: トータルリターンで優位な投信Bを選ぶ向きが多数だが、それでも分配金のニーズは存在している。
 - ▶ 銀行購入層: 「分配金」のある投信Aの方が、投信Bを上回っており、分配型投信に対するニーズは高い。
- 年金で概ね基本的な生活が充足されているシニア世代だけでなく、毎月給料のある現役世代でも、「定期分配型投信」を選好している。(インタビュー調査)
 - ▶ リスクを回避したい個人顧客において、リスク商品である投信を購入する上では、分配金、安心感や拠り所となっている可能性がある。
 - ▶ 投信は、銀行預金的な捉え方をしており、元本と利息に分けており、分配金は使っていないケースもあり、再投資は自ら分配金で購入することで実感している。

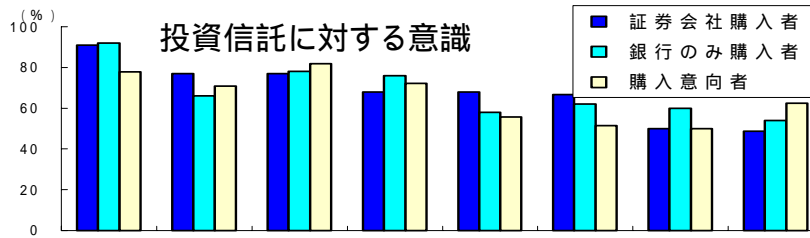
分散に対する認識

・投資信託のメリットとして「分散」効果を挙げており、広く浸透しているものの、「言葉」としての理解に留まっており、「分散効果」を実感できていない可能性がある。

インタビュー

- ・「5、6種類ぐらい投信に分散したが、あまく良くなかった」、「投資の割合はあまり考えたことがない」<団塊世代>
- ・「(分散は)その時々によさそうなものの比率を高める」<団塊世代>
- ・「格付けが高い国債に分散しているのでリスクは少ない」<シニア退職直後>
- ・「投資信託の中で、いろいろなところに投資したら、リスク分散できる」<団塊世代>

アンケート調査



「分散投資によりリスクが軽減される」ことが投信のメリットとして広く浸透している

- 投資信託が「分散投資によりリスクが軽減される」ことは投信購入者(証券会社、銀行のみ)では9割程度の人に浸透している。(アンケート調査)
- 投資信託の利息についてはどの層でも半数以上が「3～4%の利息があれば十分」としているが、特に証券会社購入者でそのスコアが高く、7割近くに達している。(アンケート調査)
- 「分散」に対する意識は、「複数の投信商品をもつこと」や「投資の割合は意識したことない」といった認識や、時流に合わせて「比率を高める」といった意見が聞かれた。「分散投資により、リスクが軽減できる」との認識はもちながら、実際の分散の対象は、国・地域に限られ、資産クラスが偏重しているケースもみられた。このことは、「分散効果」が実感できておらず、投資信託のメリットを十分に享受していないことが示唆される。(インタビュー調査)

そう思う計 (%)		N	分散投資により、リスクが軽減される	株式投資をするならば投資信託よりもハイリスク・ハイリターン	投資信託にしたいなるべくリスクの少ない	長期間持つことで安定的な収益を得られる	為替リスクよりも株式や債券などの価格下落リスクの方が大きいと思う	投資信託は3、4%の利息があれば十分だと思う	投信で運用するお金に具体的な目的はない	投資信託の良い点は値上り
投資信託購入別	証券会社購入者	78	91.0	76.9	76.9	67.9	67.9	66.7	50.0	48.7
	銀行のみ購入者	50	92.0	66.0	78.0	76.0	58.0	62.0	60.0	54.0
	購入意向者	72	77.8	70.8	81.9	72.2	55.6	51.4	50.0	62.5
性別	男性(計)	94	91.5	77.7	71.3	74.5	62.8	58.5	50.0	62.8
	女性(計)	106	82.1	67.0	85.8	68.9	59.4	61.3	54.7	48.1
	50代(計)	164	85.4	72.6	79.3	73.8	62.8	57.9	49.4	57.3
年齢別	50～54歳	102	82.4	71.6	77.5	75.5	60.8	52.9	50.0	61.8
	55～59歳	62	90.3	74.2	82.3	71.0	66.1	66.1	48.4	50.0
	60～64歳	36	91.7	69.4	77.8	61.1	52.8	69.4	66.7	44.4
世帯金融資産別	1000万円未満	62	87.1	69.4	80.6	77.4	71.0	45.2	53.2	69.4
	1000～2000万円未満	46	91.3	69.6	73.9	71.7	56.5	73.9	54.3	56.5
	2000万円以上	48	93.8	77.1	79.2	64.6	54.2	68.8	56.3	43.8

(資料)野村アセットマネジメント「団塊世代/シニア世代の投資信託に対する意識調査」

【本件に関するお問い合わせは、下記までお願い致します】

野村アセットマネジメント株式会社
総合企画室(担当:若林、松村)

〒103-8260 東京都中央区日本橋1-12-1
TEL 03-3241-9764 / e-mail kouhou@nomura-am.co.jp