

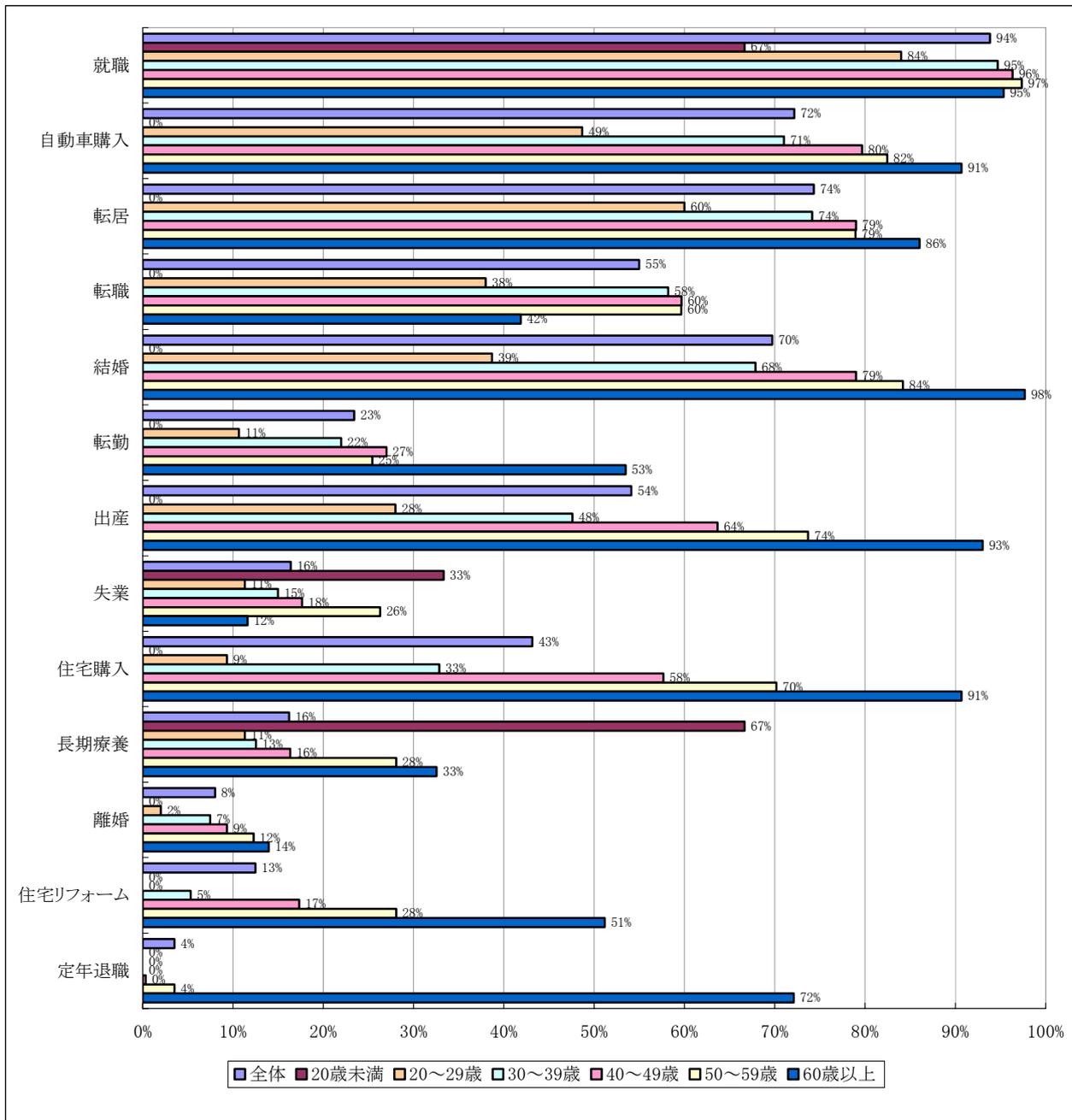
調査結果

1. ライフイベントと金融取引の経験

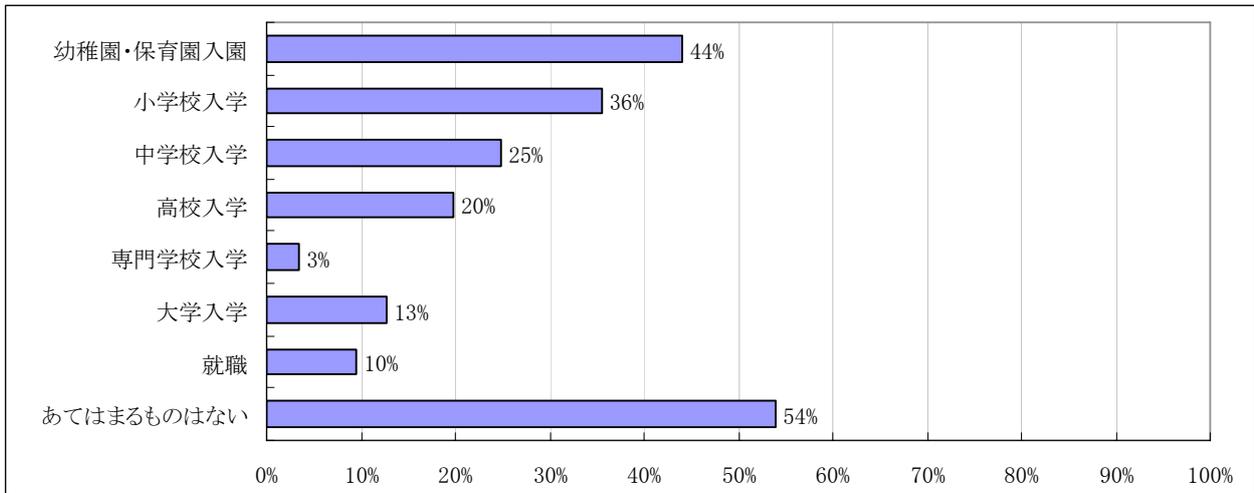
1.1. ライフイベントの経験割合

回答者のライフイベントの経験有無について尋ねたところ、「就職」が94%と最も高く、次いで「転居」(74%)「自動車購入」(72%)という順となった。回答者の年齢層が高くなるほど、各ライフイベントの経験割合が高まる傾向となったが、「終身雇用」という世代層を反映してか、60歳以上の回答者は、「転職」「失業」の経験率が他のセグメントに比べ低い結果となった。併せて、回答者の子供のライフイベントの経験割合についても尋ねたが、「小学校入学」の経験がある割合が全体の36%、「大学入学」が13%、「就職」が10%という結果になった。

ライフイベントの経験割合(回答者年齢別) (N=1,024)



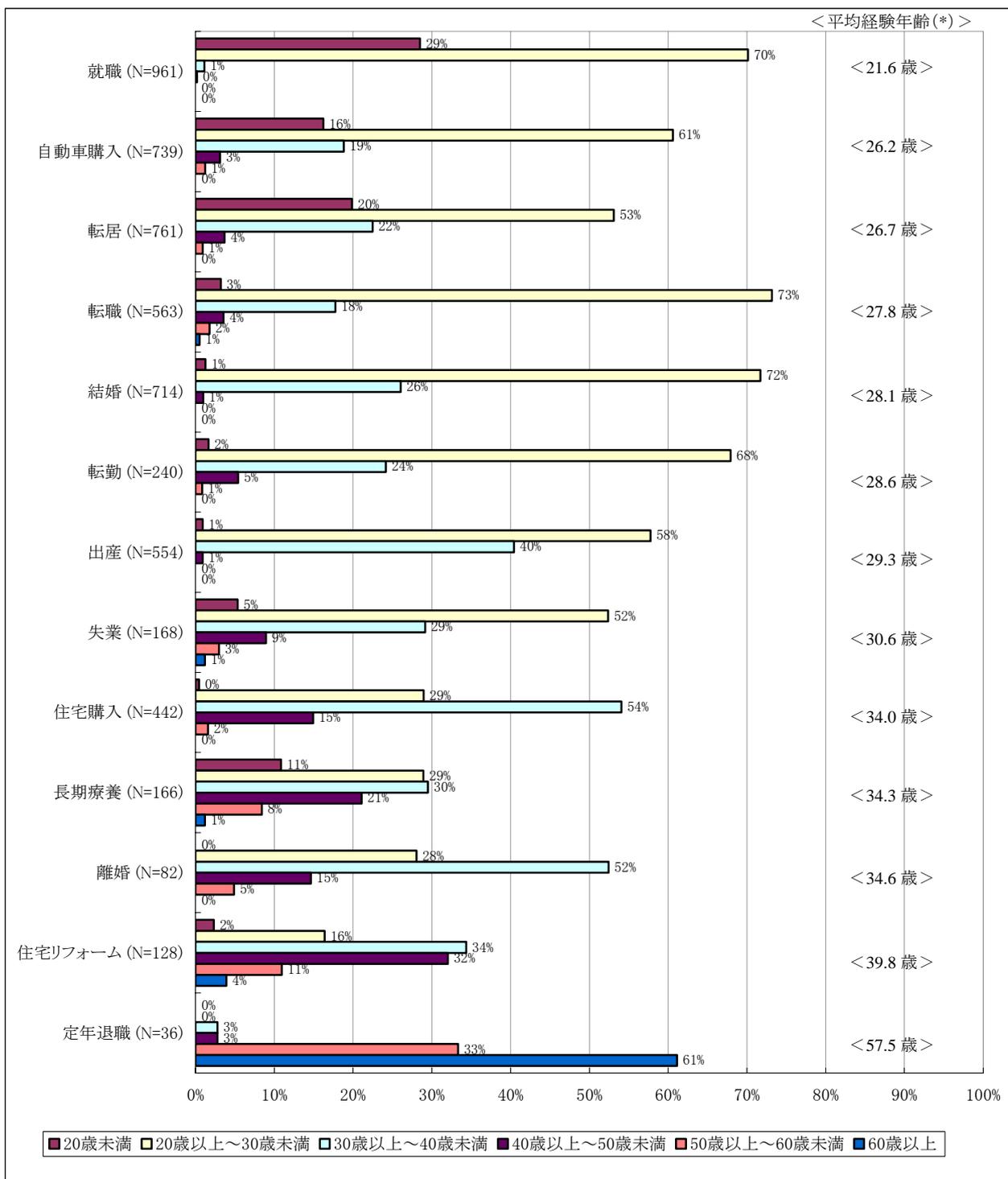
自身のお子様のライフイベントの経験割合 (N=1,024)



1.2. ライフイベントの経験年齢

次に、各々のライフイベントの経験年齢(「自動車購入」等、経験が複数回想定されるイベントは、一番最初に経験した年齢)について尋ねたところ、平均的に20歳代で経験するイベントが、「就職」(平均21.6歳)、「自動車購入」(平均26.2歳)、「転居」(平均26.7歳)、「転職」(平均27.8歳)、「結婚」(平均28.1歳)、「転勤」(平均28.6歳)、「出産」(平均29.3歳)となり、「失業」(平均30.6歳)、「住宅購入」(平均34.0歳)、「長期療養」(平均34.3歳)、「離婚」(平均34.6歳)、「住宅リフォーム」(平均39.8歳)は、30歳代で経験するという結果となった。

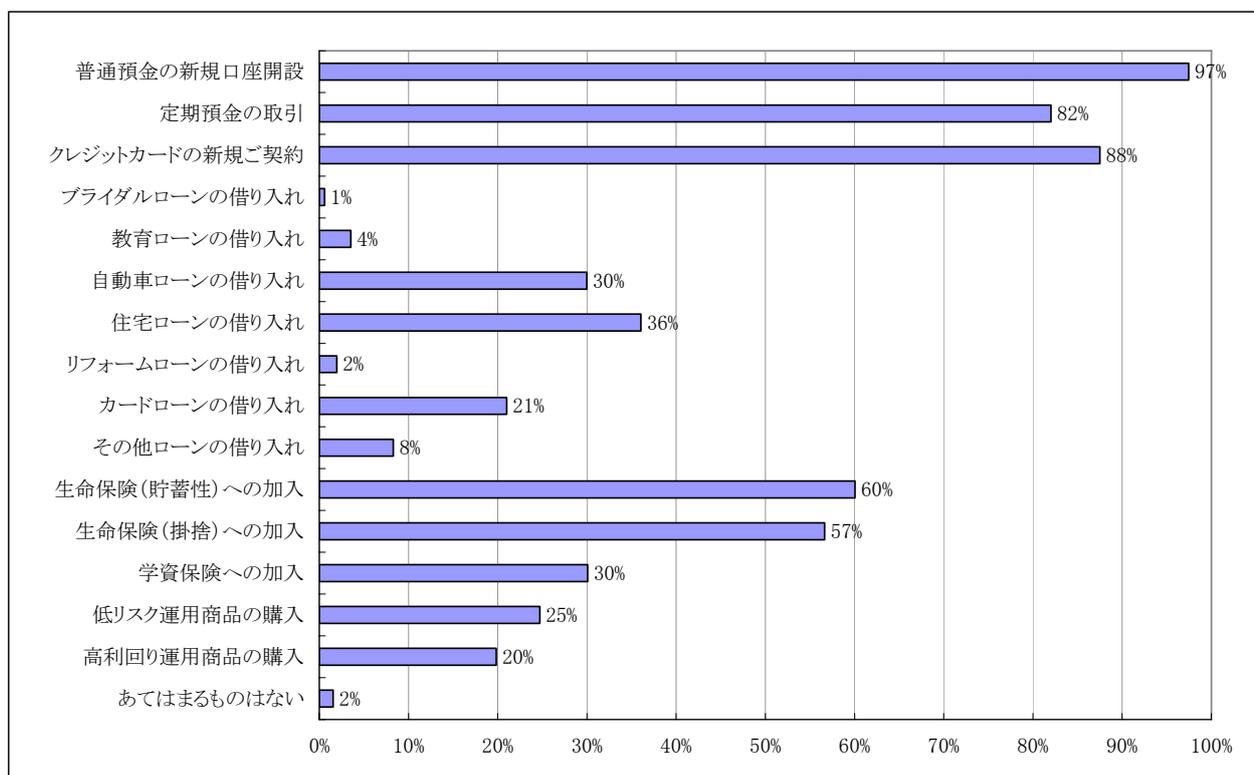
各ライフイベントの経験年齢の比率



1.3. 金融取引の経験割合

また、回答者の金融取引の経験について尋ねたところ、「普通預金の新規口座開設」が 97% (ほぼ全ての回答者が経験)、次いで、「クレジットカードの新規契約」(88%)、「定期預金取引」(82%)、「生命保険(貯蓄性)の加入」(60%)、「生命保険(掛捨て)の加入」(57%)が続く結果となった。

金融取引の経験割合 (N=1,024)

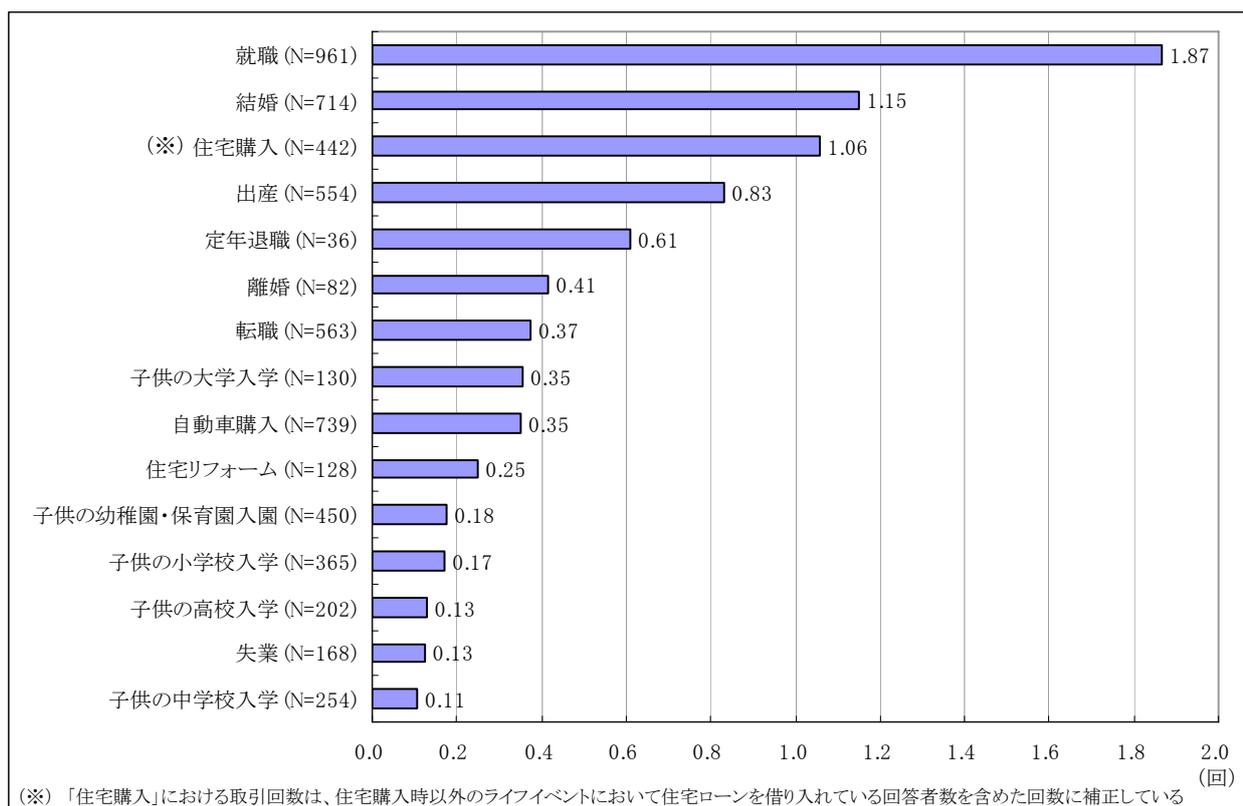


1.4. ライフイベント毎の1人あたり平均金融取引件数

次に、金融取引の経験があると回答した回答者に対して、その取引のきっかけとなった理由をライフイベントを中心に尋ね（「普通預金の新規口座」を「就職」をきっかけに開設した等）、その結果をライフイベント毎に集計、各々のイベントがどれだけの金融取引に繋がっているかを確認した。

結果、ライフイベントによって発生する金融取引の件数は、1人あたり平均値で、「就職」が1.87件と最も多く、次いで「結婚」(1.15件)、「住宅購入」(1.06件)、「出産」(0.83件)という順になった。

ライフイベント毎の1人あたり平均金融取引件数



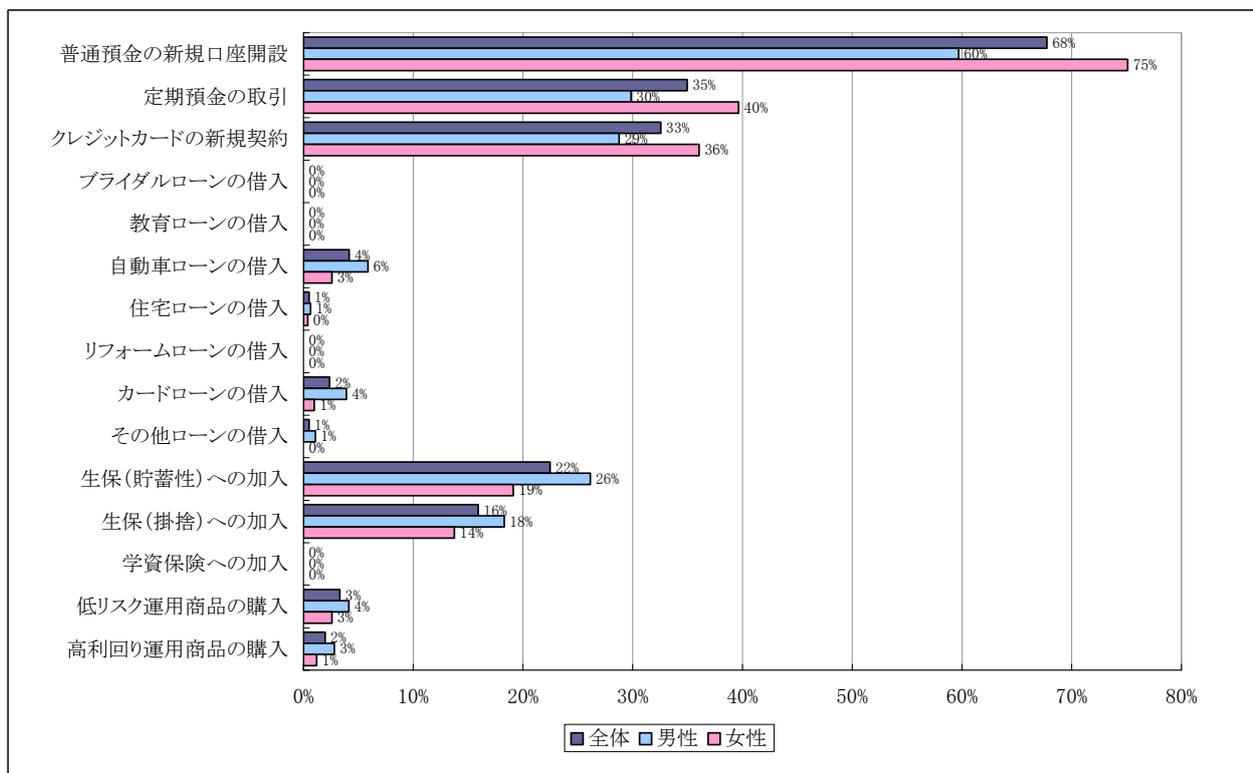
2. ライフイベントと金融取引の相関

2.1. 「就職」時における金融取引

ライフイベント毎に発生する金融取引の内訳を見てみると、まず、「就職」時においては、68%の回答者が「普通預金の新規口座開設」を経験しており最も比率が高く、次いで「定期預金取引」(35%)、「クレジットカードの新規契約」(33%)の順となった。

性別で見ると、「普通預金」「定期預金」「クレジットカード」の新規契約比率は女性が男性を上回り、「生命保険(貯蓄性・掛捨て)」の新規加入比率は、男性が女性を上回る結果となった。

就職時における金融取引の経験割合(性別) (N=961)

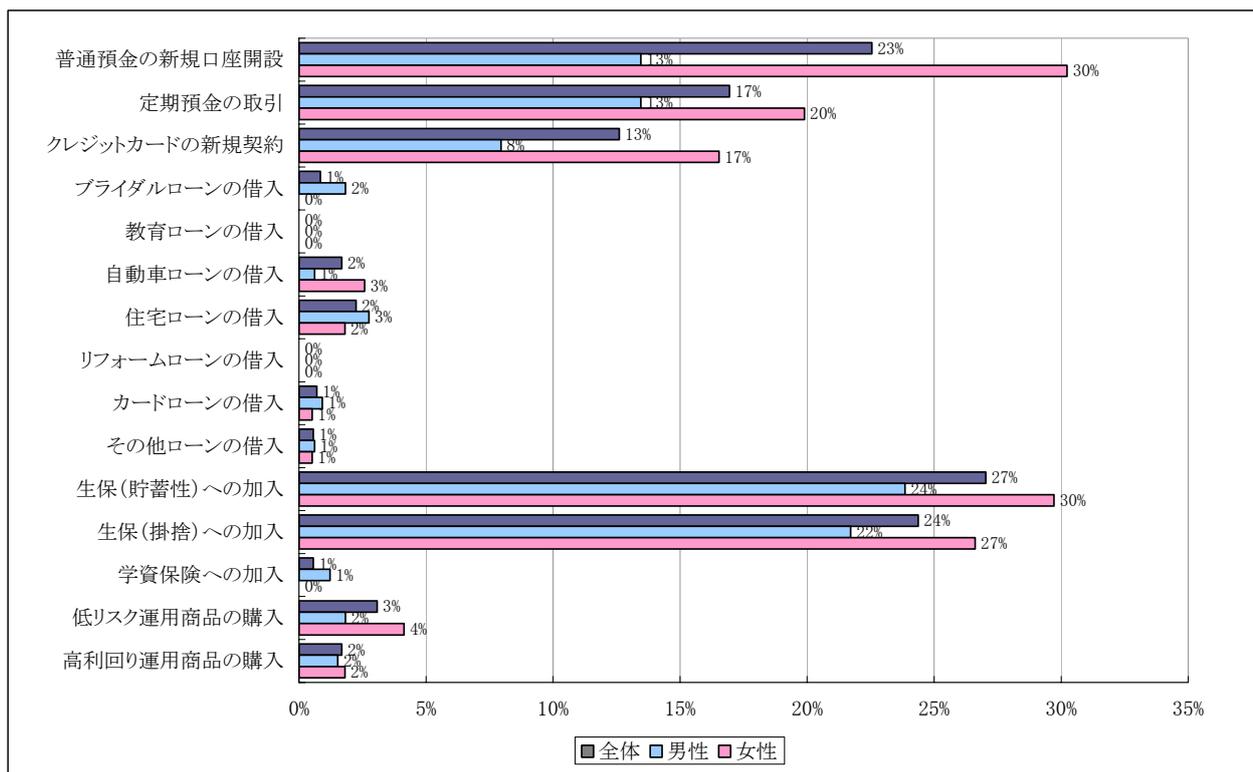


2.2. 「結婚」時における金融取引

次に、「結婚」であるが、全体的としては、「生命保険(貯蓄性・掛捨て)の加入」比率が最も高くなっており(27%、24%)、次いで「普通預金の新規口座開設」(23%)、「定期預金取引」(17%)の順となった。

また、「結婚」に関しては、男女間での金融取引比率に差が生じており、(1人当たり)平均取引件数は、男性「0.93件」、女性「1.37件」という結果となった。

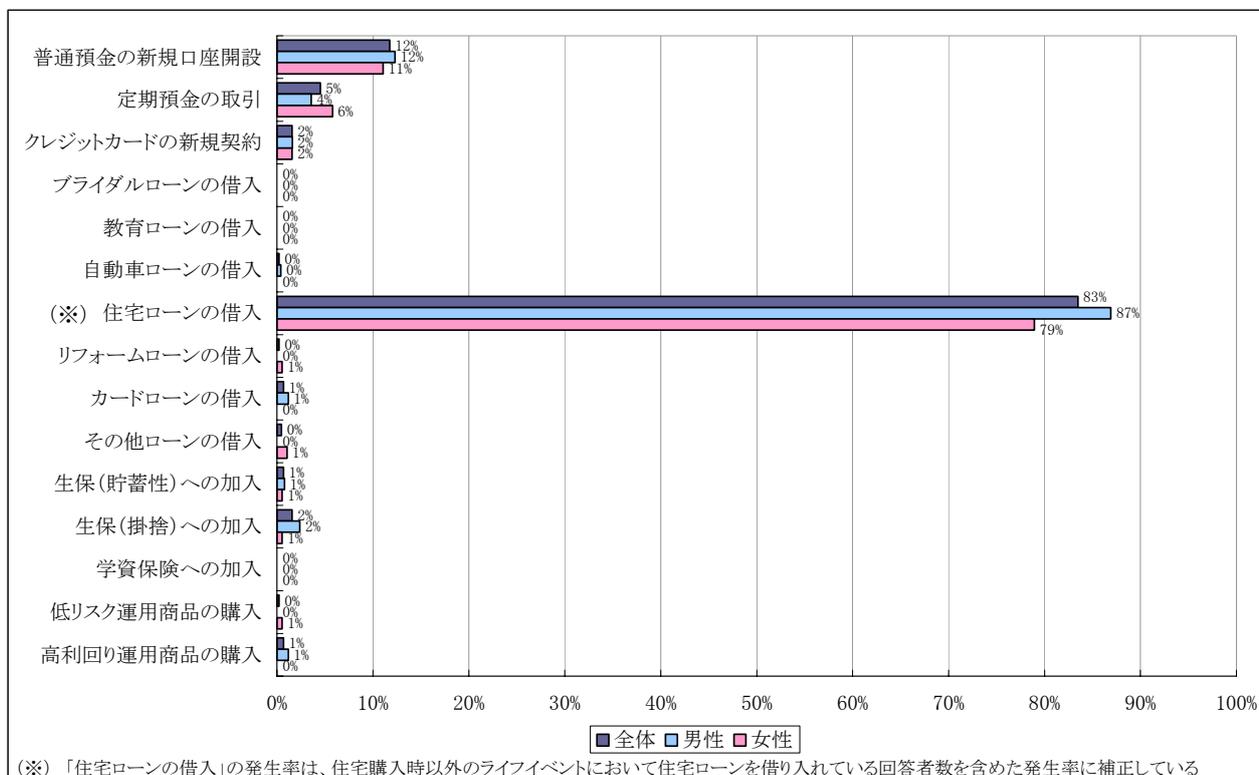
結婚時における金融取引の経験割合(性別) (N=714)



2.3. 「住宅購入」時における金融取引

「住宅購入」時は、83%の回答者が「住宅ローンの借入」を行っているが、それ以外の金融取引の経験割合は、低位にとどまる結果となった。

住宅購入時における金融取引の経験割合(性別) (N=442)

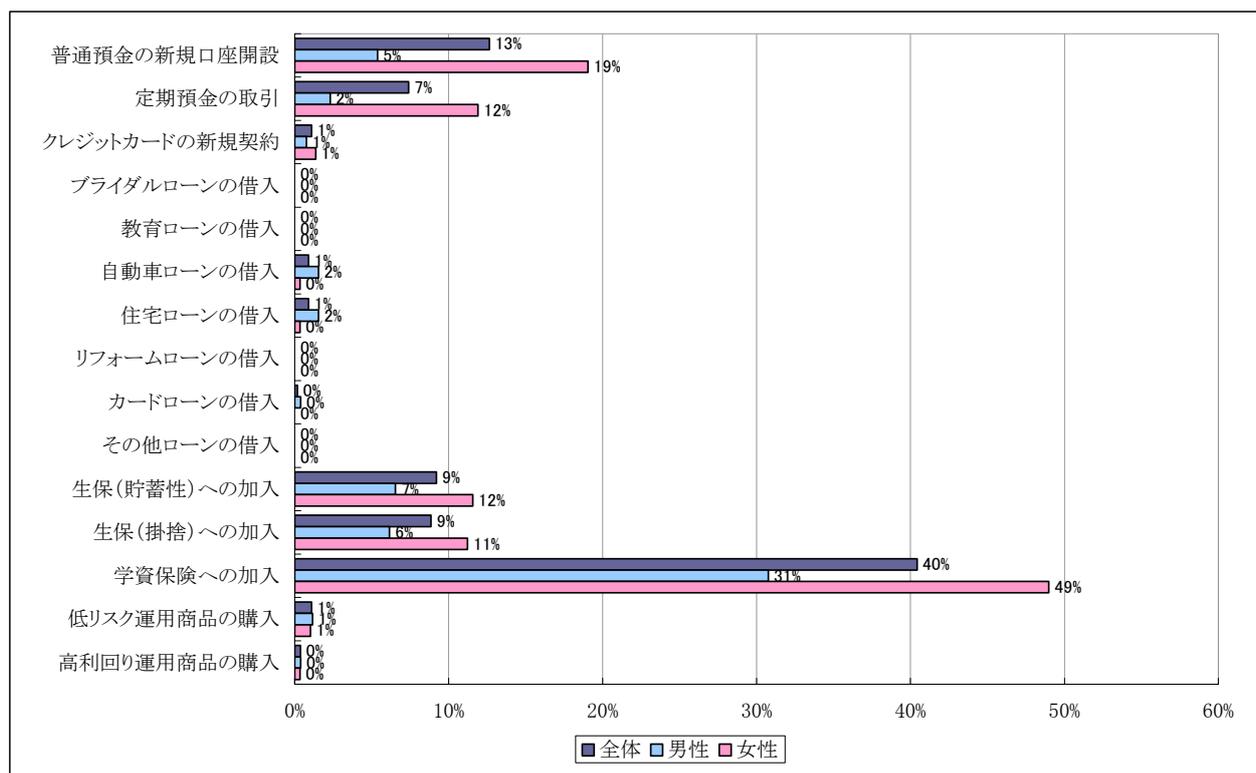


2.4. 「出産」時における金融取引

「出産」時においては、「学資保険の加入」割合が 40%と最も高く、次いで、「普通預金の新規口座開設」(13%)、「生命保険(貯蓄性・掛捨て)への加入」(9%)が続く結果となった。

性別で見ると、総じて、男性に比べ女性の割合が高くなっており、(1人当たり)平均金融取引件数も、男性「0.57 件」に対し、女性が「1.05 件」という結果となった。

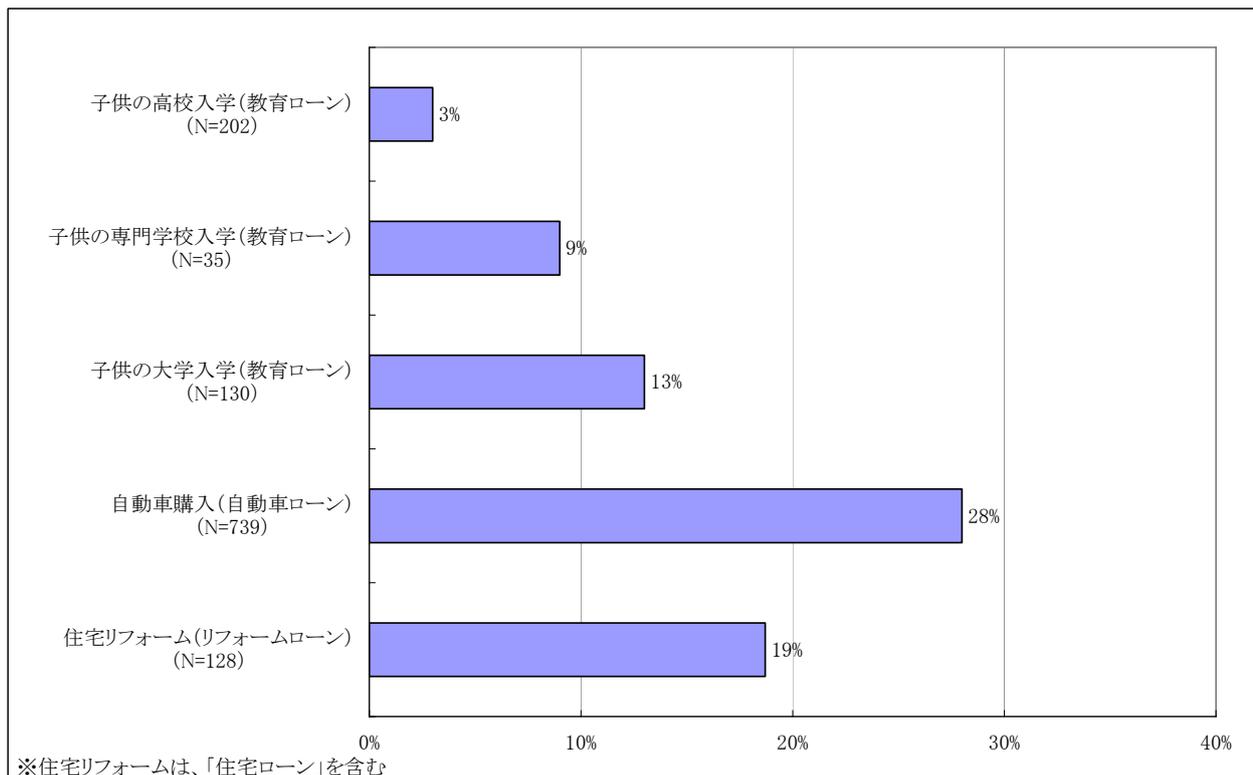
お子様の出産時における金融取引の経験割合(性別) (N=554)



2.5. ライフイベントと各種目的型ローンとの相関

次に、回答者の「(子供の)高校入学」「専門学校入学」「大学入学」および「自動車購入」「住宅リフォーム」の各々のイベントにおいて想定される目的型ローン(「教育ローン」「自動車ローン」「リフォームローン」)の借入経験を尋ねたところ、「自動車購入」時に「自動車ローン」の借入を行う比率が28%で最も高く、「住宅リフォーム」時の「リフォームローン」の借入が19%で続く結果となった。

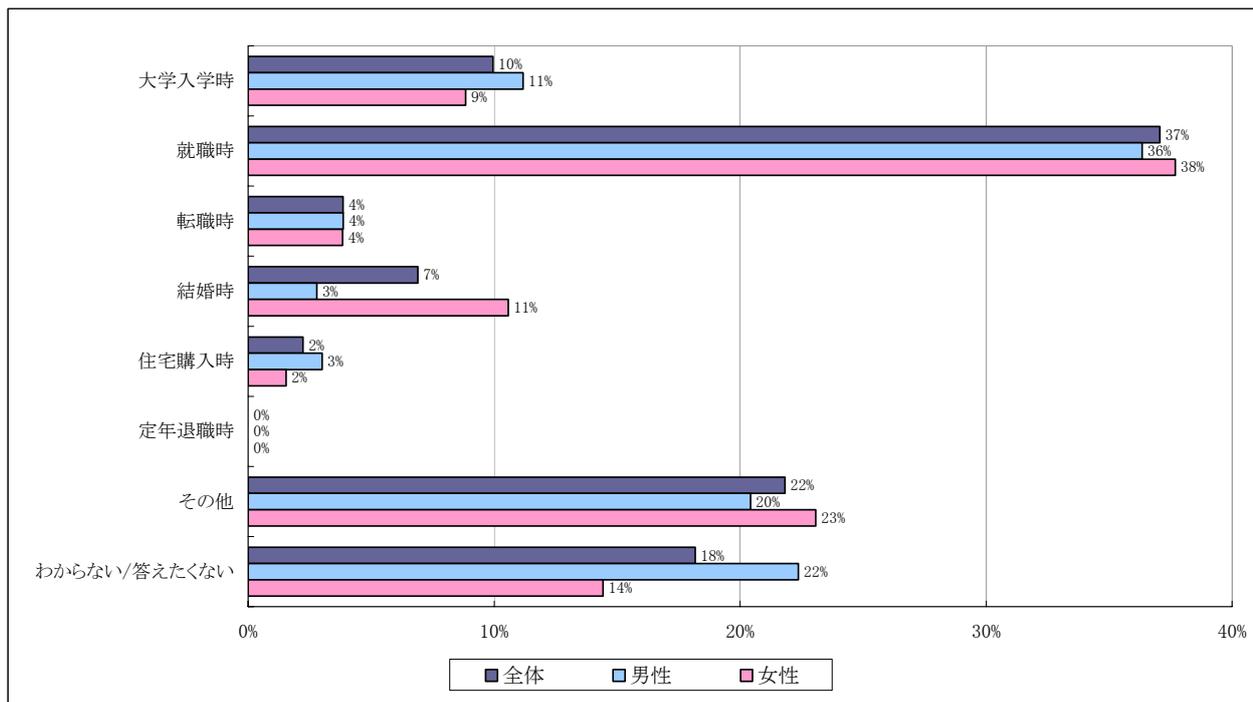
ライフイベントと各種目的型ローンとの相関



3. 「メイン口座」「メインカード」のきっかけとなったライフイベント

現在最も良く利用している普通預金口座およびクレジットカードの契約時点を尋ねたところ、何れも、「就職」時に作った預金口座・クレジットカードをメインに利用しているという回答割合が最も高く(各 37%、22%)、次いで「大学入学時」(各 10%、6%)、「結婚時」(各 7%、6%)という結果となった。

最も利用する普通預金を開設したイベントの比率(性別) (N=998)



最も利用するクレジットカードを契約したイベントの比率(性別) (N=896)



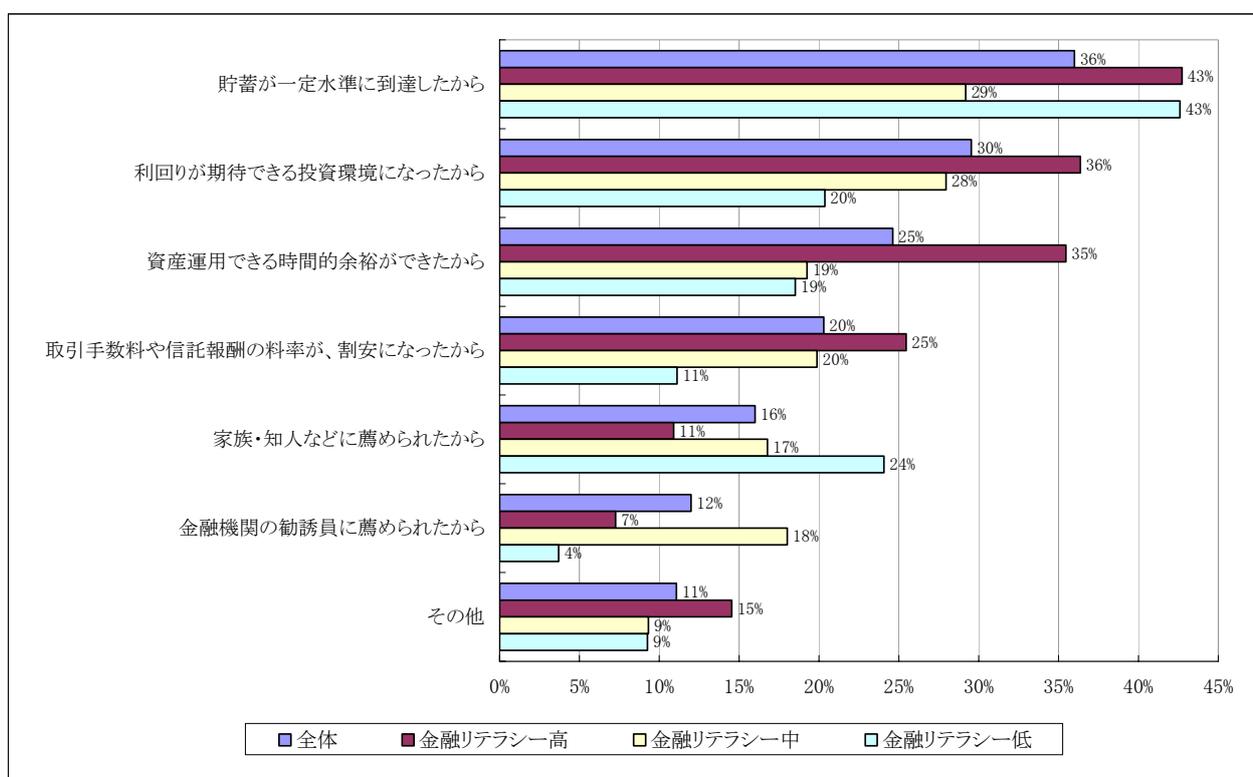
4. 資産運用商品の購入動機

4.1. 資産運用取引を始めた理由

次に、ライフイベントとの相関が低い資産運用取引について、取引を開始した理由やきっかけを、資産運用取引を経験したことがある回答者に尋ねたところ、全体としては、「貯蓄が一定水準に到達したから(資産運用取引を開始した)」が36%で最も高く、「利回りが期待できる投資環境になったから」(30%)、「資産運用できる時間的余裕ができたから」(25%)が続く結果となった。

金融リテラシー別にみると、リテラシーが低いと想定される回答者について、「家族・知人などに薦められたから」(24%)が2番目に高い理由となっており、他の分類(セグメント)と異なる傾向が得られた。

資産運用商品の購入理由(金融リテラシー分類) (N=325)

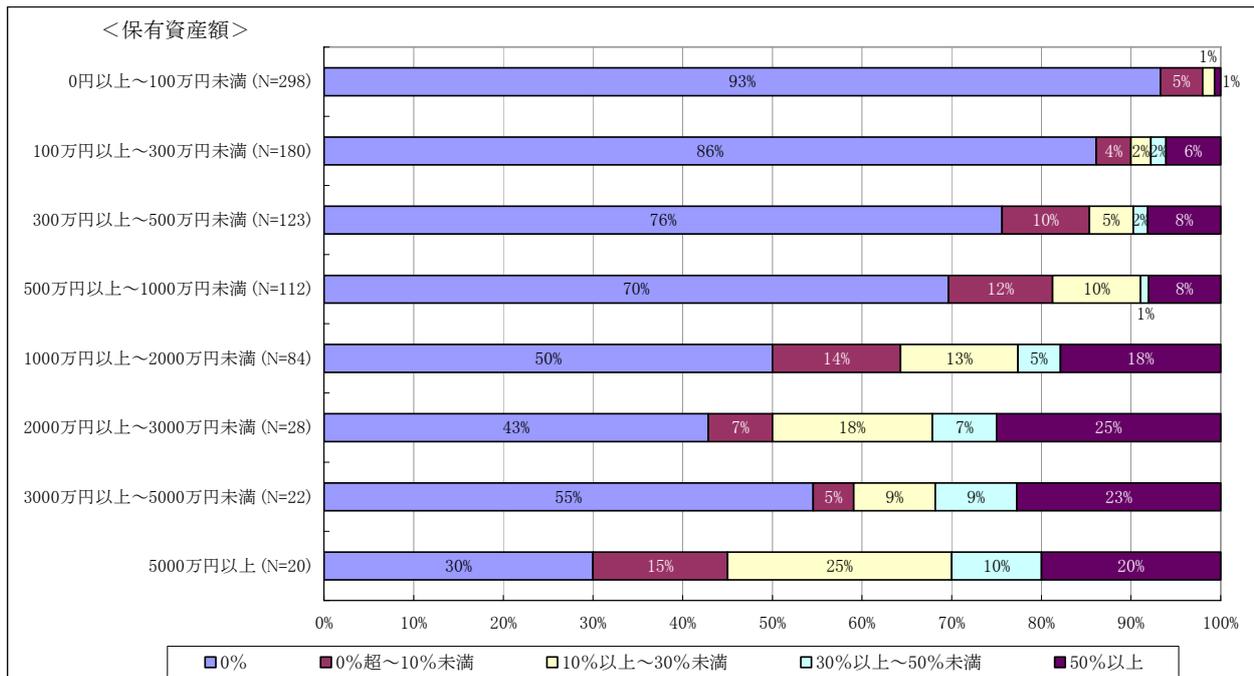


4.2.保有資産額に占める資産運用商品の割合

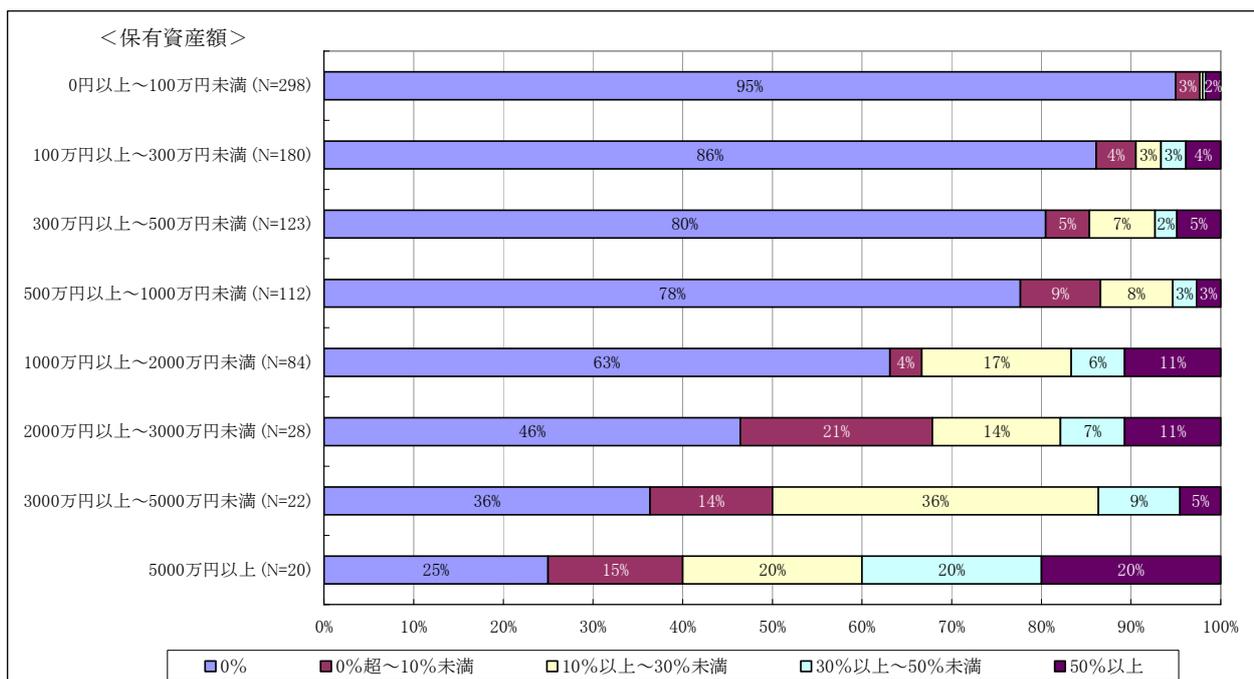
「低リスク性運用商品」「高リスク性運用商品」とも、保有資産額が増すにつれ、資産運用商品に充当する割合が高くなる傾向がみられた。

保有資産額に占める資産運用商品の割合 50%を基準とすると、前頁の「貯蓄が一定水準に到達したから(資産運用取引を始めた)」一定水準の目安としては、低リスク性運用取引は「(資産額)1000万円以上」、高リスク性運用取引は「(資産額)2000万円以上」と想定できると考えられる。

保有資産額に占める低リスク性運用商品の割合



保有資産額に占める高リスク性運用商品の割合

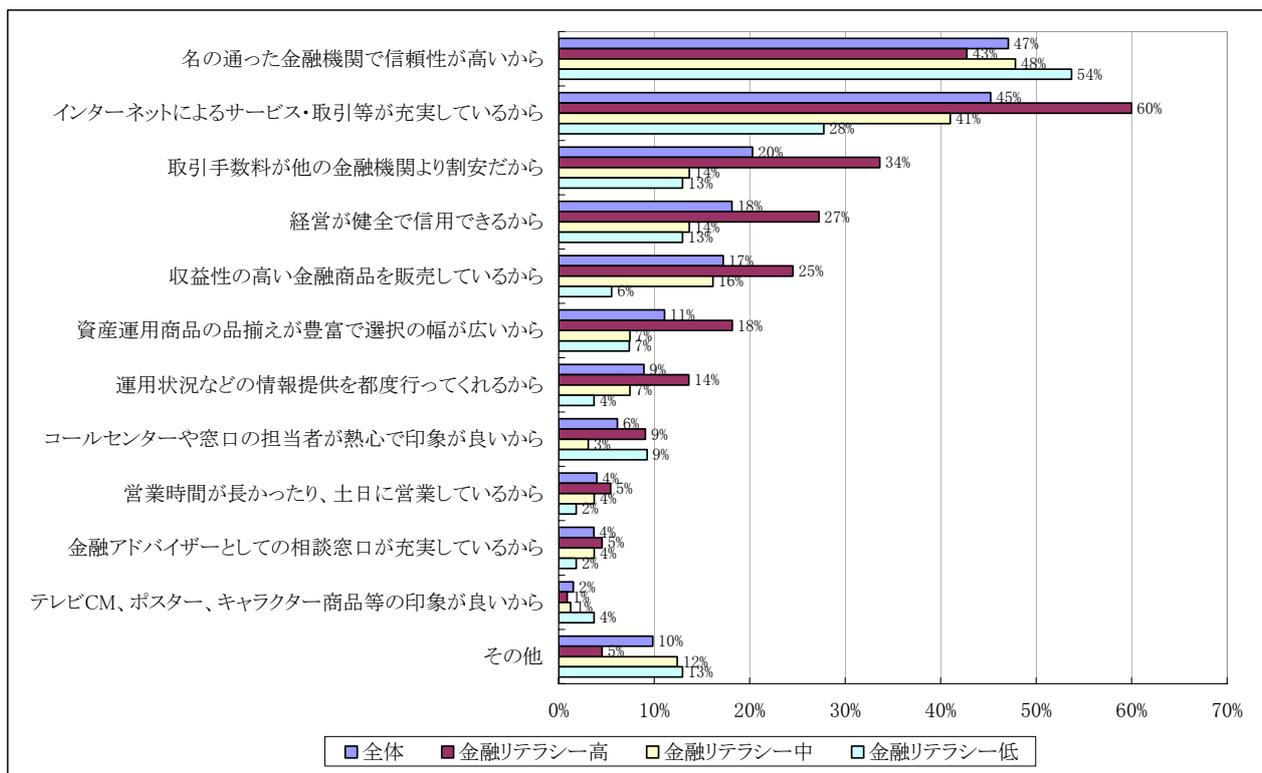


4.3. 資産運用商品を購入した金融機関の選定基準

また、資産運用商品を購入した金融機関の選定基準を訪ねたところ、「名の通った金融機関で信頼性が高い」が47%で最も高く、「インターネットによるサービス・取引等が充実している」(45%)、「取引手数料が他の金融機関より割安だから」(20%)が続く結果となった。

金融リテラシー別に見ると、「信頼性」「利便性」に加え、リテラシーが高いと想定される回答者は「収益性」を、リテラシーが低いと想定される回答者は「(窓口担当者の)印象、熱心さ」などを重視する傾向にあることが分かった。

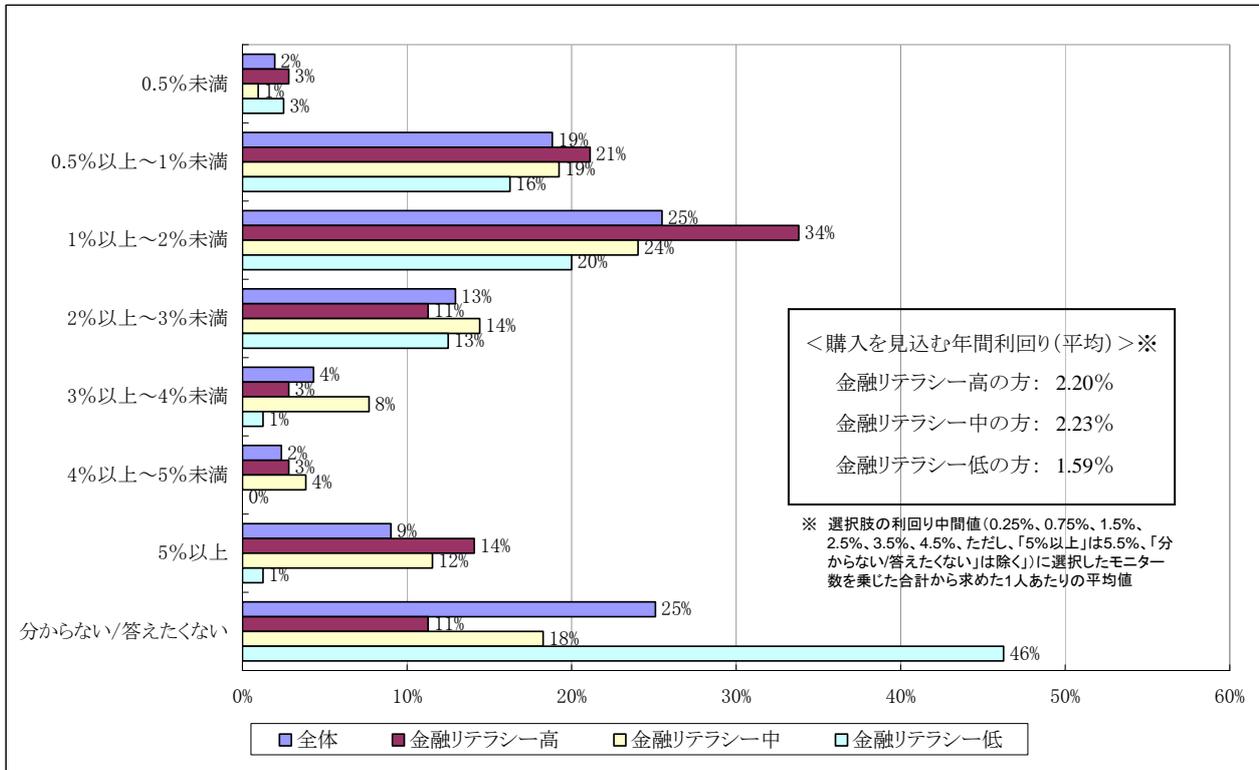
資産運用商品を購入した金融機関の選定基準(金融リテラシー分類) (N=325)



4.4. 購入を見込む資産運用商品の年間利回り

最後に、資産運用商品の購入に際して、期待する年間利回りを尋ねたところ、低リスク性運用商品は、「1%～2%」(25%)の割合が最も高く、高リスク性運用商品は「5%以上」の利回りを期待するという回答が最も高い(41%)結果となった。

購入を見込む低リスク運用商品の年間利回り(金融リテラシー分類) (N=253)



購入を見込む高利回り運用商品の年間利回り(金融リテラシー分類) (N=203)

