

第19回信託オープンセミナー

高齢社会における金融サービスのあり方について

金融庁企画市場局市場課
市場企画管理官

和 瀬 幸太郎



— 目 次 —

はじめに

- I. 高齢社会における金融サービスのあり方の検討
 1. 高齢社会の現状とリスク
 2. 退職世代等の現状
 3. 高齢社会における金融サービスに関する基本的な考え方

4. 検討の視点

5. 検討にあたっての指摘

- II. 金融審議会・市場ワーキンググループにて検討する『高齢社会における金融サービスのあり方』

はじめに

金融庁としては本年7月に「高齢社会における金融サービスのあり方」（中間的なとりまとめ）という資料を公表しました。これは私どもが、人生100年時代をにらみ、金融サービスとして何を提供すればよいのか、金融業界としてどういう方向を目指していけばよいのかということ、インフォーマルに業界関係者や有識者の方々と、約1年ぐらひかけて内々に議論してきた内容を整理して、暫定的なとりまとめとして公表したものです。

金融庁では、今年9月21日、金融審議会・市場ワーキング・グループを再開し、人生100年時代における金融の目指すべき姿等について審議いただいておりますが、その叩き台

としての含みで、7月に公表したものです。

本日お配りした資料は、金融審議会市場ワーキング・グループにおける議論のたたき台として提出すべく、7月に公表した資料に少し手を入れたバージョンです。

それから、別途配布したA4横1枚の図は、私ども金融庁事務方が、「金融庁はどういう建付けで人生100年時代における金融サービスの高度化を目指していくのか、そして、その施策は政府全体としての人生100年時代対策にどのように位置づけられるのか」ということを俯瞰的に示すために、金融審議会市場ワーキング・グループに提出・公表したものです。

I. 高齢社会における金融サービスのあり方の検討

1頁をご覧ください。人類は、医療を発達させ、社会システムを発達させ、寿命を延ばすことを昔から目指してきたのであり、高齢社会の実現は、大変喜ばしいことであると誰しも思っていると思います。

しかしながら、実際に高齢社会が急速に達成されてきたことで生じる社会的な矛盾というものも、多くの皆さまが感じていることだと思います。例えば認知症の問題であるとか、あるいはご病気になった高齢の方々を受け入れる施設がない、あるいは施設がないがゆえに家庭で面倒を見なければいけなくなり、それによる介護離職が生じるといったことも社会問題化しています。

こと金融問題に限って言えば、1つには、年を取り、長くなった老後に必要なお金をどう手当てするのか。それは公的年金、あるいは税金の投入でといった公的な手当てであったり、あるいはより豊かな暮らしを送るための私的な手当てであったりしますが、そういうお金をどのようにして工面するのかという問題です。

もう1つは、先ほども少し触れましたが、認知症などになってしまい、自分で自分のお金をきちんと管理できなくなる方々が非常に増えてきています。これは後ほどしっかりとご説明したいと思います。こういう方々が自分がせっかくだめたお金を自力で使えなくなってしまい、死蔵させてしまうという問題です。それは個人にとっても、社会にとっても損失ではないかということです。

この2つの問題を何とかしていかなければいけないということが、私ども金融庁にとっ

ても、あるいは金融業界の皆さまにとっても、そもそも我が国全体にとっても、たいへん大きな課題であろうという問題意識の下、人生100年時代において、金融業界あるいは金融行政は何ができるのかを考えていきたいというのが、私どもがこのプロジェクトを立ち上げたきっかけです。

「1」で、高齢社会の現状とリスクが左上にあります。

高齢社会が進展し、金融資産が伸び悩み、資産が高齢化していく現状があります。それらに伴って、例えば100歳、90歳まで生命寿命が延びていっても、資産寿命がそれに届かなくなるというリスクが考えられます。

先ほど申しました、生命寿命が延びること自体は非常に喜ばしいことですが、社会的なシステムが全く追いついていない証左として、私なども各地に出張して地方の高齢者の方々と話をしていると、高度成長期がついこの前で、というようにお話しされるので、私もつい錯覚に陥ってしまうのですが、高度成長期の頃までの平均寿命はだいたい65歳ぐらいだったようです。そのころに定年になる年齢がだいたい50歳過ぎです。

当時は高校進学率も大学進学率もさほど高くありませんでしたから、大卒、高卒、中卒、といった方々の平均的な姿を考えると、例えば18歳ぐらいで社会に出て、50歳過ぎぐらいまで働く、すなわち、30年くらい働いて、50歳過ぎで定年を迎えるということです。サザエさんの家庭の波平さんが確か54歳、フネさんが52歳だったと思います。50歳過ぎで引退され、平均寿命が65歳ぐらいなので、30年くらい働いた蓄えで、10年ぐらいを何とかしのげばよかったわけです。

社会的にも子沢山の時代でしたから、30年

間働く多くの勤労世帯が、わずか10年分ぐらゐの数少ない定年後世代を支えるという仕組み自体に、全く無理が生じなかったわけです。しかしながら、時代が経ち、生命寿命が延びてくると、20歳ぐらいから60歳ぐらいまで、約40年働き、それとちょうど同じか少し短いぐらい、すなわち定年になってからの30~40年を同じ程度の期間のわずか40年働いただけの蓄えで何とか食べていかなければいけないことになり、これは非常に苦しい状況です。そして、若い人の人口が減っていますから、若い世代の税からの所得移転には期待できません。喜ばしいはずの人生100年時代が、お金の面では全く喜ばしくない時代になりつつある、資産寿命が生命寿命に届かないリスクが顕現化しつつある状況になってきているわけです。

それから、そういったリスクがあれば老後不安があるので過度な節約をし、社会的に回るべきところにお金が回っていかない、また、地方から都市部への資産の流出の加速がありますし、皆さまのお客さまも高齢の方が多いと思いますが、そういう方々は保守的な行動を取りがちなので、家計の資産構成が非常に硬直化する傾向があります。

同じページの右側の「2」ですが、退職世代の現状はどうかということです。これは多様化が非常に進展している、すなわち、サザエさんの家庭のような、高度成長期あるいはそのすぐ後ぐらいまで一般的だった世帯構成等の標準的なモデルが空洞化しているということです。

従来、標準的と考えられてきた世帯構成、すなわち若いうちに結婚して、配偶者は専業主婦になり、子どもは2人。持ち家を持ち、50歳過ぎで定年退職し、65歳ぐらいで亡くな

り、残った財産を子どもに遺産として渡す、といった、ありがちな世帯がかなり減少し、単独世帯も増加しています。

それから、雇用形態・状況も多様化しています。私が社会に出たころは就職氷河期と言われていた真最中でした。私は1998年に社会に出ましたが、同世代が約200万人もいたのに、就職氷河期のおおりで、正社員になれた人は非常に少なく、なれなかった方々は今も中年のフリーター、非正規の雇用に苦しんでいる状況です。それから、居住地の選択も多様化している状況もあります。そういった多様化の状況を踏まえれば、これまでのようなマス向けの金融商品・サービスの提供が、時代の間尺に合わなくなっているのではないかとといった問題意識があります。

同じページの下の「3」ですが、高齢社会における金融サービスに関する基本的な考え方というものを金融審議会市場ワーキング・グループにおいて議論し、整理しようとしているところです。

その整理のための基本的な考え方が、各種の課題を克服するために、まずは「B to C から C to B へのビジネスモデルへの転換」です。C to B という言葉は造語ですが、マスの画一的な商品の提供では時代の間尺に合わなくなっているので、顧客のニーズを細やかに踏まえ、顧客の立場に立脚したサービスを提供しようではないか、ということです。

これは長らく、綺麗ごとの理想論のように言われてきた考え方なわけですが、Amazon.com といったITプラットフォームをお使いになればお分かりになると思いますが、IT技術の進展により、いまや単なる掛け声や綺麗ごとではなく、本当に顧客のニーズに細やかに沿えるようになってきた、というより、

むしろ、個々の顧客ニーズにしっかり寄り沿わないと、お客さまがあつという間に他所に流れて行ってしまう時代に本当に突入してきた訳です。こうした時代背景をむしろ奇貨として、金融業界は、積極的にその流れに乗っていくべきではないかと私どもは考えています。

次に、「金融・非金融の垣根を越えた連携」です。これはフィナンシャル・ジェロントロジー（金融老年学）といった知見の活用などが挙げられます。後で詳しくご説明しますが、要するに、人間というものは、加齢に伴って、自然と認知能力や判断能力が激しく落ちるといことです。認知能力や判断能力が落ちた人達に対し、金融業界はどういう接し方をすればよいのか。あるいは実際に落ちた人たち、あるいはその家族はどうやって金融というものに接していけばよいのかといことです。

昔から、「日本人は金融リテラシーが無いから、なかなか日本では「貯蓄から投資へ」という動きが進まないのだ」というようなことが、よく言われてきましたが、私は、こうした自虐的な見方に大変懐疑的です。金融リテラシーなどというものは、私どものような金融を専門にやっている人間でもなかなか本当のところを理解できていないのに、金融以外の仕事をしておられる方々にとっては、普段の生活を回すことでもう一杯いっばいな訳です。そのような方々に、流動性リスクがどうこうとか、信用リスクがどうとかと言っても、理解できる訳がないと思います。まして、社会の高齢化が進み、高齢者の多くが認知症になった場合にどう備えるかということを考えなければならない時代になっていますが、歳を取ると多くの人は簡単な算数もできなくなります。自然な機能の衰えですから仕方な

いのです。そういう人達に、流動性リスクとか為替リスクとか説明しても、理解いただくのは無理ですし、そんなものを要求する金融リテラシーなど無意味です。そういった現実を見つめ、改めて、金融機関はお客さまとどう接していくべきなのか。医学的な知見も踏まえ、地に足の着いた、高齢社会における最低限の金融リテラシーとは何か、そういったことも考えていこうといことです。

当たり前のように聞こえるかもしれませんが、こうした金融庁のスタンスは、これまでの金融庁の審議会、あるいは金融庁の政策スタンスとしては、実はわりと画期的なことです。金融庁も含め金融業界の人々は、本質的には金融の技術的なことだけを主として考えてきましたし、言葉は悪いかもしれませんが、ある種のお金持ちサロンのような議論しかしてこなかったのは事実でしょう。これは我が国だけではなく、むしろ先進諸外国の方が、金融業界の方々はもっと突き抜けたセレブのサロンみたいな状態な訳ですね。日本以外の金融マンのサラリーは凄いですから。しかし、これからは、金融庁をはじめ、我が国の金融業界は、なかなか満足に金融に接することができない方々——すなわち、認知症の方、本当にお金が無い方、家はあるがキャッシュはリッチではない方など——そうした国民の皆さま方が直面している金融に関する課題、お金に関する課題はさまざまですが、そういった課題にもきちんと向かい合っていこう。モードを変え、態度を改め、幅広い視野で議論をしていこう。必要であれば、他省庁や他の業界にも働きかけ、協力を求めている。それもまた、金融・非金融の垣根を越えた連携だと考えています。

それから、「見える化」を通じたよりよい

商品・サービスの提供」です。自らの老後の収入・支出の「見える化」が、まず何より必要であろうと考えています。老後にどれくらいお金があるか分からないのに、「お金をためましょう」と言っても、やる気が出ないわけですよ。どれくらい貯めなければいけないのかが分からないにもかかわらず、「しっかり貯めましょう」と繰り返しても、「では、いくら必要な？」と言われて終わりです。そこがきちんとお客さまにも「見える化」できる仕組みを作らなければいけないということです。

それから、お客さまの収入・支出だけを「見える化」しても、金融機関がそれにマッチする商品・サービスを提供できなければ、「見える化」した意味がありません。受け手がないと意味がないということです。金融機関が提供している商品・サービスも「見える化」してマッチングさせる、そういう流れをつかっていきたい。これらが、金融審議会市場ワーキング・グループにおける目指すべき方向性だと考えています。

1. 高齢社会の現状とリスク

2頁から、より細かい説明に入らせていただきます。まず2頁目の左側、「長寿化の進展」です。現在60歳の方が95歳まで生きる確率は1/4を超える状況です。左下の表のさらに左側、2015年推計という列をご覧ください。これはいま現在60歳の方々が何歳まで生きられるかの確率を厚生労働省の研究所が推計したものです。いま60歳の方が95歳まで生きる確率が25.3%です。4人に1人は95歳まで生きますし、ほとんど半数は90歳まで生きます。もう人生100年時代と言っても、何ら誇張ではない状況です。

それから、「金融資産の伸び悩み」です。高齢の各世帯が保有する金融純資産は過去20年間、横ばいです。

次に「資産の高齢化」ですが、家計の金融資産の約2/3を60歳以上の世帯が保有するなど、資産の高齢化が進展しています。これを示すのが右下のグラフです。足元といっても2014年ですが、60歳以上の方が保有している金融資産が既に65.7%で、直近だと70%近くに達しているのだと思います。これがどんどん年限がたてばたつほど、より増えていきます。すなわち、お年寄りの方々がどんどんお金を持ち、生産活動に回していく若い人はお金を全然持っていないという状況が進展してきています。

また右上の枠囲みのところですが、先ほどもご説明したように、資産寿命が生命寿命に届かないリスクを表示しております。長生きした場合に、貯蓄をすべて取り崩し、公的年金のみにより生活する世帯が増加するだろうと見込まれています。公的年金は皆さまよくご承知のとおり、もちろん破綻する訳ではないけれども、給付水準は確実に切り下がるだろうと言われていています。その切り下がった給付水準で豊かな暮らしができるのか、少なくとも持ち家があれば最低限の暮らしはできるのでしょうが、持ち家もなく、年金収入のみから賃貸料を出すとすると、暮らしていくのがやっとなような状況になることは目に見えています。

そういった老後不安による過度な節約が考えられます。十分な備えがある世帯であっても、老後の収入・支出が見えないですし、自分は何歳まで生きるのか分からない。25%の確率で95歳まで生きるのであれば、保守的に見ると自分は100歳まで生きるんじゃないか

と考えるのが、普通のまっとうな判断だと思っています。そうすると、なかなか資産は計画的な取り崩しが進まないということになると思います。

それから、地方から都市部への資産の流出が加速していきます。高齢者が地方で形成した資産が、相続を契機に都市部で生活する相続人へ移転してしまうことは、今の政府の重要施策の1つである地方創生との逆方向の動きです。地方ではシャッター街がどんどん増えている訳ですが、そのようなことになる1つの背景に、地方から都市部への資産の流出の加速というものがあるでしょう。

それから、何度も申しあげている家計の資産構成の硬直化です。これは認知能力、あるいは判断能力の低下、認知症と医師から判断されなくても、その一歩手前におられる方が非常に多いと言われていることも踏まえると、非常に多くの高齢者の方々において、正常に金融の判断ができない状況になっていると推定されます。

そうすると、「あなたたちの将来、お金がこれくらい必要です」と「見える化」しても、それを状況に応じて効果的に変更できない。こういったさまざまなリスクが考えられると思います。

3頁をご覧ください。日本は貯蓄から投資へと随分旗を振ってきましたけれども、笛吹けど踊らず状態がずっと続いてきています。それがどのような結果を生んでいるのかを示したものが、3頁目のグラフです。グラフの上半分が米国における年齢階級別の金融資産額（1世帯当たり平均）の推移で、一番左側が1998年、それから2007年、2016年と推移しています。米国で75歳以上の世帯がどれくらい金融資産を持っているかという、1998年が

1,952万円で、だいたい2,000万円ぐらい持っていました。これが2016年になると約3倍、5,870万円にもなっています。

下半分が日本ですが、1994年で日本の70歳以上の世帯は2,060万円。これが2014年になっても2,059万円で全然増えておらず、むしろ減っています。まさに失われた20年ということになるわけです。

より精緻に見ていくと、赤い枠で囲んであるところがあります。米国では、55歳から64歳という、10歳分の世帯の平均的な金融資産が1998年に3,365万円であったわけですが、これが10年たつと65歳から74歳の層に移るわけです。その資産が5,095万円になっています。そのような年齢になると、一般的には増やすというより、取り崩しを開始する年齢なわけです。それにもかかわらず、どんどん増えているわけです。2016年にその世帯がさらに10歳年を取り、75歳以上の世帯になっていますが資産は5,870万円に増えています。どんどん取り崩しているのに、取り崩す以上に増えているわけです。

これが悲しいことに、日本だと、50歳から59歳の世帯が1994年は1,509万円で、60歳から69歳の世帯になり取り崩し時代に入ってきて2,159万円と、少しだけ増えています。しかし、2014年になり、70歳以上になると2,059万円に減ってくるわけです。

この最大の原因が、日本において、資産の保有形態として、預貯金が多いことです。低金利時代にほとんど資産が資産としてお金を生み出せなかったことの証左です。米国ではこれが逆で、預金がほとんどなく、債券、株式、投資信託、退職口座——これはほとんど株式です——、生命保険——これはあまり多くありませんが——などが功を奏してお金が

お金を生み、お金はどんどん増えている状況です。

日本は預貯金偏重で、預貯金信仰が強く、株式等に対する投資は歴史的にずっとなかったと思いがちですが、実はそんなことはありません。1980年代末頃は、家計金融資産に占める株式・投信等の保有割合は、米国と日本は殆ど変わりません。

それが1980年代末に暗転する。皆さまよくご承知のバブル崩壊です。そこで「糞に懲りて膾を吹く」ように、その状態は覆されることなく、今に至っております。

私どもの問題意識としては、もともと日本に前向きな投資に向けたポテンシャルが無かったわけではないだろう。20年前に糞に懲りて膾を吹き続けた結果が今に続いていて、結果として人生100年時代の老後資金に不安を来している状況だけれども、今ならまだ間に合うかもしれない。今後さらに20年経ったときに、あのとき自分が担当の室長だったのに、もっと旗を振っていれば、また株式・投信等の保有割合をさらに高めることができたチャンスがあったのに、それを逃したと思いたくないというのが、私だけではなく金融庁の共通した思いです。

ですから、貯蓄から投資へ、というのは、私どもとしては荒唐無稽な夢ではないと思っておりますので、ぜひ皆さま方にもお力添えをいただきながら、この政策を進めていきたいと思えます。

4頁をご覧ください。高齢社会の現状とリスクとして、先ほど来、何度も申し上げているように、高齢者の方々の認知能力の低下は避けられないものです。2035年には有価証券保有者のうち70歳以上の割合が50%になります。資産が高齢化していくわけです。

そもそも日本において高齢者が増えるわけです。65歳以上の認知症患者の割合も、最大で3人に1人となる可能性があります。その場合、有価証券の全体のうち15%を認知症患者が保有することになる可能性があります。

左下のグラフをご覧ください。分かりますが、既に2015年時点で認知症の患者が500万人ぐらいいらっしゃいます。これは認知症と診断された方の数です。認知症と診断されないが物忘れが激しいといった軽度認知障害の方々まで含めれば、ちょっと驚くほどの数に上るだろうと言われていています。それを考えると非常にミゼラブルな未来であり、そういう方々が日本の金融資産のかなりの部分を占める状況です。その比率はますます伸びていくだろうというのが、右下のグラフです。

2. 退職世代等の現状

5頁をご覧ください。長寿化が進展する中においては、資産・所得、就労状況あるいは各個人の健康状態、世帯構成、その他もろもろの状況について多様化が進展します。これは長寿化だけではなく、社会が成熟化したことでもあります。いわゆる金太郎飴のようなモデル世帯はあまり存在なくなっています。一億総中流と、私が子どものころはよく聞いた話ですが、最近はどうほとんど聞かなくなっています。周りを見ても、専業主婦で2人の子どもがいる、という世帯はほとんど見なくなっています。

金融商品やサービス提供の観点に立てば、お客さまが多様化することを踏まえ、マス向けの商品を提供するだけではなく、また、マス向け商品にお客さまを無理やり当てはめていくということではなく、IT技術の進展等も踏まえ、お客さまにきめ細かく接していく

必要があるのだらうと思います。

下のグラフは従来想定されていたライフスタイルです。ある種、単線的なというか、退職世代と子ども世代がだいたい同じような人生を歩まれていました。それに伴い、貯蓄と取り崩しのモデルもだいたい同じだったものが、多様化するライフスタイルに応じ、お金のニーズも多様化していきだらうということ、ざっくり模式化したものです。

より詳細に、その中身について検討したものが6頁以降です。まず6頁です。左下のグラフを見ていただくと、未婚率が上昇しています。書いていませんが、離婚率も併せて上昇しています。

真ん中のグラフですが、夫婦と子どもから成る世帯、いわゆるサザエさんの家のようなモデル的な世帯が著しく減少して、単独世帯が増えています。

右側ですが、年齢階級別の持ち家比率の推移を出しています。若い方ほど家に対する執着がなくなってきました。これまた皆さま、肌感覚でお分かりだと思います。若い人は無理して住宅ローンを背負おうとしないし、それはすなわち金融ニーズの大きな柱の一つが痩せ細ることを意味しています。

7頁です。これも多様化の一環ですが、非正規雇用の比率が上昇しています。左下のグラフですが、高齢者の方で非正規雇用が多いというのは、いったん退職され、非正規としてもう一度働くということですが、若い方でも非正規雇用比率が非常に増えています。これは社会的な大きな問題になっているところ です。

真ん中のグラフですが、60歳代の就業率が非常に高まっています。急速に寿命が延びた中で、やはりお金の心配があり、それから年

金の受給年齢になるまではまずは繋がないければいけない。さまざまな理由があり、就業率が増えていることが推定されています。右側ですが、退職給付額はどんどん下がっています。

定年まで正規雇用で働き、その後は退職をし、退職金を取り崩しながら悠々自適の生活といったモデルが完全に空洞化しつつあることが、さまざまなグラフで見るとれるということです。

8頁です。では、退職世代の金融資産の状況をより子細に見るとどうなるかということです。左下のグラフですが、現役世代と退職世代の金融純資産の世帯数分布をグラフ化しています。もちろん、金融資産は高齢世帯に寄っているので、お金持ちの退職世代は多いです。退職金が一気に入るので、それによる嵩上げももちろんあります。住宅ローンを払い終わり、そして退職金が一気に入ること、見た目の金融純資産は増えるということです。

一方で、金融資産がほとんどない世帯も多い。これまでの金融の議論の中で、網から漏れてきたキャッシュリッチではない方々においても、すごく豊かな老後を送れるかどうかまで議論するのは、正直に申し上げてなかなか難しいとは思っていますが、少なくとも金融審議会市場ワーキング・グループにおいて高齢社会問題を議論する際には、そういう方々も射程に入れながら、議論をしていきたいと思っているということの表れとして、このグラフを提示させて頂いているということです。

真ん中のグラフですが、退職世代の資産は全体の6割以上が住宅資産で、非常に流動性の低い資産です。先ほど、20年前に日本とア

アメリカよりも株式等の投資比率が拮抗していたわけで、そういう時代が再び来ることは決して夢物語ではない、と申し上げましたが、一方で、非流動的な資産が家計の半分を占めているのは、もう一つ重要なポイントです。高齢になった時に、家計の流動性のバランスは非常に重要です。取り崩しながら、しっかり生きていかななくてはいけないということであり、半分为非流動的な資産ということになると、老後不安がさらに高まってしまうこともあり、これもまた、日本において貯蓄から投資へなかなか向かわない1つの理由であろうと感じています。

それから、右側のグラフですが、現役世代と退職世代の住宅資産額別の世帯分布図です。これも金融資産と同じで、かなりばらけていて、全く持っていない方も結構いらっしゃいます。この方々に対しても金融は何をできるかということは、少なくとも私どもの議論のスコープには入れていかななくてはならないと思っています。

9頁へいきます。高齢の方々の居住地の選択状況です。全国的に高齢化が進む中で、退職世代等は自らのライフスタイルやニーズを踏まえ、大都市から地方都市や郊外への移住が多く進んでいます。これはよくお分かりだと思いますが、若いころに集団就職、あるいは地方から就職先の選択肢が多い、あるいは大学の選択肢が多いということで都会に出てきて、都会で働き、もうそろそろのんびりしたいということで地方に帰っていく。地方といってもへき地ではなく、地方都市の県庁所在地であるとか、相応に便利でインフラも整っていて、友人もたくさんつくれそうなところに帰っていく傾向が非常に強く見られます。

もしくは、利便性の高い都市部への移住パターンがあります。これは、地方都市で働いていて、さらに利便性が高い都心のマンション等に子が親を呼びよせるような形で、あるいは病院が近く、全部エレベーター、電車あるいはタクシーで何とかできるようなところに住もうということで、自ら上京して都市部に移ってくる方も多くいます。

地域ごとに流出の理由や居住者の属性もさまざまですが、そういった多様性によって、今は居住地選択の幅が広がっているということです。

3. 高齢社会における金融サービスに関する基本的な考え方

10頁です。繰り返しになりますが、こういったさまざまなお客さまの側のニーズの変化、状況の変化に応じた金融機関のきめ細やかな取り組みが必要になってくるのではないかと考えています。

こういった取組みを促進するため、金融業界の取組むべき方向性あるいはお客さまが留意すべき事項等についての原則を金融審議会市場ワーキング・グループにおいて議論していきたいと思っています。

4. 検討の視点

11頁がその検討にあたっての視点です。このグラフは横軸が年齢で、右に行くほど年を取ります。縦軸が資産額で、上に行くほど資産が多いというグラフです。点線で書かれているものは、資産額がこれまでどのように推移していたかというイメージです。現役世代の間にコツコツと貯蓄をし、退職金で一気の上へ上がり、それを短い期間で取り崩す。寿命が短かった時代の個人としてのライフスタ

イルに応じた資産額の推移のイメージです。

寿命が延びることにより、どうしなければいけないのかということを模式化したのが実線のところですが、まずは、資産額のピークを右にずらさないと、途中で資産が尽きてしまう。つまり、寿命が来る前に資産が尽きてしまうということです。したがって、コツコツ積み立てるペースをまず上げましょう。それから、コツコツ積み立てる期間を延ばしましょう。これは働く期間を延ばしましょうということです。これはいま政府全体でも取り組んでいて、総理もご発言されておられますけれども、65歳定年をさらに引き上げようという動きと軌を一にしているわけです。

そして、退職金の額が増えるかどうか。減っているのが厳然たる事実ではありますが、退職金でさらに資産を積み上げ、それをいきなり取り崩すのではなく、寿命が延びるわけですから、退職しても一定の運用をしようではないか。平らになっている期間がありますが、ほどほどに運用して、取り崩すペースもさらにマイルドにしていこうではないか、という模式図です。

現役時代を示す①の期間は、就労・積立・運用の継続による所得形成を行う時期です。これが先ほど申し上げたように、もう少し働く期間を延ばしましょうということです。それから、老後に必要な資金を若いうちから「見える化」して、退職金・企業年金も的確に活用できるようにしましょうということです。

②の期間ですが、資産を有効に活用しながら取り崩していきましょう。ただただ取り崩すのではなく、資産活用してほどほどに増やしながら、取り崩しましょうということです。

③は長生きへの備えです。長生きに備えた金融サービスのあり方はどのようなものでし

ょうか、あるいは資産承継をどう円滑に進めましょうかという話です。

④は、高齢者世帯になってから、その期間を通じて安心して資産の有効活用を行うためには金融機関は何ができるか、あるいは、私ども行政は何ができるかということを考えていきたいと思います。これらが検討の大きな視点です。その大きな視点に沿って、個別に検討していったのが12頁以降です。

5. 検討にあたっての指摘

12頁にいきます。長寿化が進行する中、就労の継続による勤労収入の確保とともに、それまで蓄積してきた資産を有効活用し、財産収入を確保していくことも重要だという観点に基づき、退職世代の就労をまず継続していただいたほうがよいのではないかとことを議論しています。これは先ほど申しました、政府全体で進めている定年延長の話です。

それから、現役時代からの継続的な資産形成です。就労が継続するのであれば、DC、iDeCoへの拠出可能年齢や拠出上限額等の引上げが考えられないか。DC、iDeCoの拠出可能年齢や拠出上限額は13頁の右上の表にまとめています。退職年齢を65歳以上、できれば70歳まで引き上げようと言っている時代に、企業型DCは65歳までしか拠出できず、また、iDeCoはさらに低く、60歳までしか拠出できません。これは改善の余地があるのではないか、その間、どうやって食べていくのか、という話です。その間も働いているのだから積み立てられるようにした方がよいのではないか、ということです。金融審議会市場ワーキング・グループには、この秋から、厚生労働省もオブザーバーで来ていただいております、私ども金融庁とも密接に議論をさせて頂

いております。

こういった議論は、これも新聞やニュースにも出ているのでここで申し上げても構わないと思いますが、政府税制調査会の議論とも関連しており、政府税制調査会でも、ここについては問題意識をもって取り組んでいくと報道されているとおりです。それから、私どもの問題意識としては、DC、iDeCoの拠出可能限度額が欧米に比べると非常に低い。これが低すぎると、人生100年時代の資金が尽きてしまうのではないかという問題意識です。

戻りまして12頁です。現役時代からの継続的な資産形成の2つ目です。NISAの投資期間がなかなか確保されません。毎年、租税特別措置の延長をお願いしている状況であり、これでは制度の安定性が望めないと思います。より一層安心して投資できる環境にするべく、私ども金融庁は、制度の恒久化を強く要望しております。

真ん中の枠で、老後資金の「見える化」としています。老後の収入や自らの人生設計における支出についての「見える化」が不十分であるということです。

13頁左下の円グラフをご覧ください。野村総研のアンケート結果をもとに退職金の金額を正確に知った時期を示したものです。退職金の金額を正確に知ったのは、定年退職直前が42.1%、定年退職の3カ月前から1年前が21.6%です。これで過半数を占めるわけです。かなり前から知っている方々は本当に少数であり、直前に「3,000万円入りますよ」などといきなり言われても、それをどう運用してよいか分からず、結局、目先の金利を優遇するように見える定期預金といったものに走ってしまうのは仕方がないのだと思います。

私どもでは、そういった状況を何とかしたいと思っています。これは金融機関の方であればよくご存じだと思いますが、名前がよくないと思いますが銀行では「たそがれ研修」というものを行っていると聞いています。これはこの面では非常によい取り組みだと思います。退職の数年ぐらい前から、「あなたの退職金はこれぐらいになります」とか、「老後資金について考えてみましょう」といった教育的な場を設けていただくことはできないかということで、金融審議会市場ワーキング・グループでの議論も踏まえつつ、業界団体等にもお願いに行くことも考えています。

12頁に戻り、それが「見える化」の1つの取り組みとして考えていることの中身です。また、職場などにおける投資教育といったものも併せてやっていただけないかということで、どこかのタイミングでお願いに上がりたいと思います。

次に、退職金・企業年金の活用です。これも先ほどの「直前に知ってしまった」という話と同じです。直前に退職金の額を知り、「今、ITが熱いですよ」などと言われ、IT株に全額を投資して大損するとかいった事故が、いろいろ私どものところに、トラブル報告のような形で来るわけです。そのような投資は本人が望んだことだから仕方ないよね、ということで片付けてよいのかということです。過度にリスクの高い商品や複雑な商品を、それまで金融で生きていた方ではない方に対して「しっかり説明したから販売してよい」という訳でもないのではないか。そのような方にふさわしい商品・サービスや選択肢は考えられないのか、ということです。

14頁をご覧ください。14頁の上の部分で書いてあることは、先ほど申し上げたように、お

客さまのほうで自らの資金の「見える化」を行っても、金融機関のほうでそれを受け止めることができなければ、「見える化」する意味がないということです。お客さまの「見える化」に対応できるような体制、サービス・商品を用意できないかということです。これも具体的にどのような形で決着を図るかということについては、業界の方々、あるいは金融審議会市場ワーキング・グループの委員の方々との議論をしながら考えていきたいと思えます。

同じ14頁の下半分です。先ほどご覧いただきましたとおり、退職世代の方々の家計の資産の半分を不動産が占めている状況で、ここを何とか流動化できないかということです。ここが流動化できると、さらに貯蓄から投資という流れが進むのではないかということもありますし、先ほど来、私が申し上げているように、必ずしもキャッシュリッチではない方々に対して金融は何ができるかを考えていきたいということについての、1つの解にもなり得るのではないかと思います。

皆さまもよくご存じかと思いますが、例えば都心などでも、非常に立地がよいところで古い家に住んでいる方もいらっしゃるって、キャッシュ・プアだけれども資産はリッチである方も結構います。しかし人生の最後のカーブを曲がろうとしているときに、「家を売ればいいじゃない」「家を売って家賃の安いどこか別の場所で残りの人生を生きれば良いじゃない」と言うのは、なかなか人道面で問題があるのではないかと思います。少なくとも、私は、人生の最終コーナーを、見知らぬ土地で見知らぬ人たちの中で、あたかも難民のように生きていかなければならない状態になったら、すごく辛い人生だったと感じると思

います。それをうまく流動化できないかというのは、長年、官民で取り組んできてうまくいっていないという現実はありますけれども、引き続き十分考えていかななくてはいけないことだと思っています。

それに対する民間金融機関の取組みとして、リバースモーゲージがどの程度浸透しているかは15頁にありますが、皆さま方におかれましても、普及のための知恵を出していただき、制度的に支障があるということであれば、ぜひ私どもにご指導いただければと思っています。

15頁では、リバースモーゲージに関連する図表を張っています。右上の表は、リバースモーゲージの取扱銀行数の推移であり、一定程度伸びてきています。平成17年は2行でスタートしていますが、平成29年9月末で47行まで拡大しています。ただ、左下の融資実績をご覧いただければ分かりますが、「10件以内」の銀行が73.5%で、全体の3/4を占めています。10件は月の取扱件数ではなく累積件数ですので、本格的な取組みとは言いきりに思います。金融機関の方がなかなかリバースモーゲージに手が出ない事情も、私どももよく分かっているつもりです。制度的な問題というよりも、流動化も望めない地方の土地をもらってどうするのだという根本的な問題だろうと思います。そのようなことはいろいろ聞いていますし、相続トラブルも非常に多いと聞いています。契約を正式に締結したはずなのに、後で遺族の方、ないし相続をする予定の親族から金融機関にクレームがくる。そうなった場合、金融機関は立場が強いようであり弱い立場なので、クレームを言われると一気に悪者ようになってしまい、あまり収益性も高くないいうえにそのようなト

ラブルが発生するのであれば取組み意欲が薄れる、という気持ちは非常によく分かります。

それから、これはある最高学府の著名な教授と議論をしていたときに、「私は、リバースモーゲージは浸透しないと思います。」と、はっきりおっしゃっておられました。「日本において住宅が全然流動化していない中で、民間の金融機関にリバースモーゲージを取扱わせるのは、ひとえに顧客の長生きリスクおよびそれに伴う土地の下落リスクを金融機関だけに負わせることになる。」と。どのようなことかという、と、「長生きしてしまって、まだ生きてその住宅に住んでいるのに、担保処分してどこかへ行って勝手に生きていけばよいというのは、今の我が国の金融機関には到底できませんよね。したがって、契約書に書かれていないのだけれど、そのリスクを金融機関だけにおっ被せることが社会的に含意されてしまっているわけですよね。」と言われ、私も一言も反論ができずに「ある面ではそうですね」と申し上げざるを得ませんでした。

かれこれ20年以上、リバースモーゲージを普及しようと官民挙げて言ってきた、それでもなかなか普及しなかったのは、やはりそれなりのどうしようもない理由があるのだとは思いますが、改めて私どもが気付いていないような問題点、ちょっと改善すれば結構うまくいくのといった問題点があれば、ぜひご教示をいただければと思っております。

16頁は、資産の円滑な世代間の移転に関する指摘です。相続財産が年々増加していますが、高齢化の進展により老老相続が増えてきています。これにより、現役世代に資金が回らない、お金が生きてこないということです。それから、相続税の評価額の算出時に、不動

産の時価に一般的に時価より低いとされる路線価を用いています。一方で、有価証券は時価で評価します。端的に言うと不公平ではないかということです。

そういった、もろもろの円滑な世代間の移転について、私どもは問題意識を持っています。1つは教育資金贈与信託などの制度です。これは時限措置ですが、改善の余地がないかということです。この制度は主管が文科省で、サブで私どもが持っているわけですが、税制改正要望を既にしてしています。また、信託協会・業界に影響があるところかもしれませんが、領収書の確認対象を現行の1万円から3万円に引き上げてほしいといったことも、金融庁・文部科学省連名で要望をしているところではあります。

あとは、頁の下のほうにありますが、円滑な事業承継です。これも、もしかしたら皆さまに影響があることかもしれませんが、今後10年間で200万人を超える中小企業等の経営者が引退時期を迎える状況です。これは17頁に詳細なデータを載せています。左上のグラフにあるように、中小企業の経営者の年齢が年々上がっています。右上のグラフも同じで、70歳以上の中小企業の経営者が245万人もいらっしや、このうち半数は後継者が未定となっています。商品は売れているのに廃業しなければいけないという企業も結構出てきています。

右下の表は事業承継の準備内容で、株式や事業用資産の整理を行う、後継者へ株式や事業用資産を移転するといった株式絡みの作業は大変であると聞いています。

ただ、皆さまもご承知おきだと思いますが、さまざまな歴史的経緯もあり、金融商品取引業者および登録業者は非上場株式の売買の媒

介が一切できないことになっています。これは日本証券業協会（日証協）の自主規制規則で決まっています。

私どもは、これを事業承継に限って認めてもよいのではないかと問題提起をしています。事業承継に限って、といっても定義の問題もあり、また、売買の媒介を認めてよい金融機関の範囲やいつから開始するかなど、いろいろ詳細に詰めるべきところはありますが、そこについて私どもは働きかけを強めていて、先月、日証協から、これを検討するというプレスリリースを出していただきました。したがって、これはオントラックで正式に表舞台で動き始めたということです。もしかしたら皆さま方が、お客さまの事業承継にあたり、最後まで一貫通貫でアドバイザーをする上での障害が1つなくなるかもしれないということです。

18頁で書いていることも大きな問題です。これも従来の金融の議論の枠を超えるという意味で一線を画していて、金融以外のことも含め、幅広く高齢社会問題について金融庁が取り組んでいこうという決意の表れです。すなわち、フィナンシャル・ジェロントロジーの進展等を踏まえた、きめ細かな高齢投資家保護です。皆さま方はご承知だと思いますけれども、現在の投資勧誘のルールでは、一定の年齢を目安に、それ以上の高齢顧客に勧誘留意商品を販売するためには、役席者の事前承認を必要とするなどの対応が求められています。

これは19頁に詳細を書いています。19頁の右上に、日本証券業協会の高齢顧客投資勧誘ガイドラインを記載しています。勧誘留意商品をまず選び、75歳以上の顧客に対し慎重に勧誘するように、ということです。特に80歳

以上の高齢顧客に対しては、お客さまから依頼を受けて、翌日以降でない受注不可とし、また受注は担当者ではなく、バックオフィスの役席者が行わなければいけない、といったルールです。

これは確かに非常に悩ましい問題を含んでいます。高齢顧客であっても、認知症や判断能力の程度はいろいろです。人生100年時代で、これは裏を返すと元気な100歳もいるわけです。そういう方を機械的に年齢で線引きをして、一律に金融から排除するののかというのは、深遠なテーマであり、そこを金融機関の恣意的な判断でなく科学的に見極めることができるのであれば、そういった方々を金融から排除しなくてもよいのではないかと、業界に対し、私どもから問題意識を投げ掛けていました。

それがフィナンシャル・ジェロントロジーと呼ばれる分野で、医学、経済学、法学の融合した学際的な分野です。医学的な、認知症その他の判断能力の知見を踏まえ、例えば、どういったレベルの認知症の程度であれば、この程度の金融判断ならできるであろうという研究をしているものです。現状では、まだまだ金融実務に実装できるレベルには至っていないようですが、高齢投資家保護と金融排除という悩ましい問題に折り合いをつけるための1つの希望の光でもあるので、これを私どもとして後押しをしながら、何とか金融実務に実装していけるよう育てていきたいと思っています。

それから、高齢者の側に立ってアドバイスできる担い手です。高齢者や認知能力に問題がある方々に対し、高額商品や複雑な商品を売りつけるのではなく、高齢者が真に必要なものを高齢者の側に立ってアドバイスし、金

融機関と向かい合っただけのようなフィナンシャル・アドバイザーの方々を育成しなければいけないと考えております。

現時点で、インディペンデント・フィナンシャル・アドバイザーという方々がいったい何を指すのかという定義からして、日本では不明確であり、いま私の下で、事務的な作業としてIFAを育成し、それを根付かせるためにどうすればよいのかという下作業をしているところです。現時点では、これとって説明できる内容はありますが、ある程度、目鼻が付いた段階で世の中に説明したいと思っています。

それから、金融リテラシーについて触れておきたいと思いますが、高齢者に持っていたべきリテラシーがどの程度のものかということに関しては非常に悩ましいと思っています。今までも金融庁、日本銀行あるいは金融業界の方々と共同でリテラシー教育をどう進めていくかを議論し、リテラシー教育のためのガイドラインやマニュアルなどをつくってきました。その決定版とも呼ばれるものとして、金融リテラシー・マップというものもあります。それは2014年に、日本銀行、金融業界の方々、等の関係省庁がメンバーとして参加した金融経済教育推進会議において作成したのですが、内容は、金融の専門家である私が見ていても、真面目に読まないと分からないほど、かなり難しいものです。

個人的には、若い人向けには、ある程度難しいことを勉強してもらっても良いんじゃないかと思っていますのですが、一方で、これほど急速に高齢化や認知能力の問題が進んでくると、今まで私たちが頭だけで考えてきたような金融リテラシーは、少なくとも後期高齢者に対しては、高度過ぎるのではないかと思

っています。

認知症については先ほど来ご説明しているように、認知症有病率は、75歳～79歳で相当程度高まり、80歳～84歳で2割強まで高まります。85歳以上で、だいたい50%ぐらいが認知症として判定されるわけです。その周辺の軽度認知障害（MCI）の方も含めると相当程度になります。

これはアメリカの調査ですが、簡単な計算で、「 $200 \div 5$ 」の答えを聞いたとき、答えられる人が健常者でも80歳で3割に過ぎません。80歳になると、認知症じゃなくても、7割の人が「 $200 \div 5$ 」が計算できないんです。「 $200 \div 5$ 」が計算できない人に、流動性リスク、信用リスク、為替リスクなどと言っても、まあちょっと意味を成さないわけです。こういう方々でも最低限持つべきリテラシーは何かというのは改めて再定義しなければいけないと私は強く思っておりまして、金融審議会市場ワーキング・グループの重要なテーマの一つとして、委員の方々と議論をさせて頂いているところです。

そもそもなのですが、なぜ金融に限ってリテラシーと言われるのだろうかという思いが私には強くあります。例えば、我々、あるいは高齢者が医師にかかるときは、最低限、医師にかかる際に必要なリテラシーは何かといえば、まず自分の状況を伝えることです。頭が痛い。どう痛いか。ガンガン痛いか、ジクジク痛いか、ズーンと痛いか。まずそれを正確に伝えること。例えば「ガンガン痛い」といっても、それが耐えられない痛さなのか、少しだけなのか。いつから痛いか。ずっと痛いか、ときおり痛みが出るのか。他には、持病と飲んでいるお薬。精々これぐらいのことを伝えたら、あとは医師が、医道に基づき、

何とかしてくれるという信頼関係がありますよね。一般的にわが国の社会において、以上申し上げた程度の事項をちゃんと医師に伝えたのに、とんでもない扱いをされたというのは、社会的な合意としては、あまり無いんじゃないかと思います。しかしながら、「なぜ、金融に限っては、リテラシーがない者が悪い」と言われなければいけないのか、というのは、私が昔から常々疑問に思っていることです。

金融機関の方々に言うのは大変申し訳ないのですが、個人的には、「金融機関が、医師ほど信用されていない」、というより「隙を見せると金を巻き上げる、ならず者のように思われている」ということが、全ての理由ではないかと考えています。だからこそ、「治安の悪い街を歩く以上は、身を守る術を持っていない方が悪いのだ」というような捉えられ方をしてしまうのでしょうか。そこをまず変えなければいけないのではないかと思います。

Ⅱ. 金融審議会・市場ワーキンググループにて検討する『高齢社会における金融サービスのあり方』

そのためにも21頁の俯瞰図があります。顧客に金融商品・サービスを「見える化」させても、金融機関が信頼されて顧客の状況を見せてもらえなければ「見える化」する意味がないわけです。例えば、医師が患者から信頼されていなければ、「胸の音、聞きますよ」と言っても「いやです、触らないで、変態」と拒絶されて診療ができないわけです。医師に身体を預ければ何とかしてくれるという社会的合意と信頼関係があるからこそ、医師に状況だけ伝えれば、あとは身体を預けて任せ

ることができる環境が出来上がっています。このような医療における信頼関係を、金融においても実現することが、金融の目指すべき姿だろうと思います。

そのために、私どもが併せて取り組んでいる「顧客本位の業務運営の原則」があります。詳細にはご説明しませんが、原則の採択や共通KPIといったものも通じて、お客さまの信頼を得ていくことが、まずスタートだろうと思います。

右上ですが、そうやって信頼される金融機関であることを前提として、お客さまの潜在的ニーズを踏まえる。これが顧客起点のビジネスモデルの追求という、金融業界の取組みの起点になるだろうと思います。

説明が前後しましたが、頁の右上にありますが、急速な高齢社会の進展を踏まえ、政府全体がいろいろな取り組みをしています。未来投資戦略、骨太の方針、人生100年時代構想で、高齢者雇用の延長、公的年金制度改革、医療・介護制度改革、認知症対策、住宅対策・空き家対策をしていこう。こういったことに様々取り組んでいる中で、繰り返しになりますが、金融庁としてできることは、人生100年時代において、生命寿命が尽きる前に資産寿命が尽きないようにするために何をすればよいか、ということです。それから、認知症その他の正常な判断ができなくなってきたお客さまが非常に増えてくる。そういった方々が持っている金融資産が非常に大きくなっていく中で、金融機関は何ができるのか、ということ議論しようというのが今の金融審議会市場ワーキング・グループです。

横のラインで、金融商品サービス・老後の収支の「見える化」による適切な選択の推進、「NISA や DC/iDeCo 等、老後の資産形

成に資する制度の充実、使いやすい仕組みの検討」、「資産承継における税制優遇」、「フィナンシャル・ジェロントロジーの進展を踏まえた高齢投資家保護」等と書いておりますが、これらが先ほど来ご説明してきた切り口です。

縦の切り口が、それは誰がやるのか。金融庁が自らハンドリングするのか、金融業界にやっていただくことなのか、あるいはお客さまたる国民の方々に対応していただくべきことなのか。あるいは、他省庁と協力しながら、場合によっては他省庁に主体的にやってもらうべきことなのかということを、先ほど来ご説明した中身を俯瞰的に切り分けて説明しているものです。

また、左下ですが、高齢社会における金融包摂の実現は世界共通の課題の一つで、多くの先進国で深刻な問題になっていると聞き及

んでいますが、日本は世界最先進の高齢社会国なので、こうした取り組みをすべて踏まえ、来年のG20議長国として日本の取り組みを世界に敷衍していく。日本が、G20のリーダーとして、高齢社会のリーダーとして、世界に高齢社会対策を広めていく。世界最速ペースの高齢社会の進展は、苦しみも大きいわけですが、世界における日本の存在感を高め、日本の高齢社会ビジネスモデルをデファクトスタンダードにしていく、大きなチャンスでもあるのではないか、と思っています。

私からのご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

本稿は、平成30年10月31日に開催した第19回信託オープンセミナーにおける講演内容を取りまとめたものである。

(わせ・こうたろう)

高齢社会における金融サービスのあり方について

平成30年10月31日
 金融庁 企画市場局 市場課
 市場企画管理官 和瀬 幸太郎



高齢社会における金融サービスのあり方の検討

1. 高齢社会の現状とリスク

- 長寿化の進展、金融資産の伸び悩み、資産の高齢化
 - ✓ 資産寿命が生命寿命に届かないリスク
 - ✓ 老後不安による過度な節約
 - ✓ 地方から都市部への資産の流出の加速
 - ✓ 家計の資産構成の硬直化

2. 退職世代等の現状

- 多様化の進展とモデルの空洞化
 - ✓ 標準世帯の減少と単身世帯の増加
 - ✓ 持ち家比率の減少
 - ✓ 雇用形態・状況の多様化
 - ✓ 居住地選択の多様化 等

3. 高齢社会における金融サービスに関する基本的な考え方

「長寿化の進展」、「資産の高齢化」、「モデルの空洞化」といった問題や、「資産寿命の延伸」といった課題を克服するため、以下のような基本的な考え方が重要となってくるのではないかと

- B to C から C to B のビジネスモデルへの転換
 - ✓ 業者起点の画一的な商品の提供から、デジタル化を生かした顧客起点のきめ細かなサービスの提供
- 金融・非金融の垣根を越えた連携
 - ✓ フィナンシャル・ジェロントロジー（金融老年学）といった知見の活用や金融以外のサービス主体とも連携したサービスの提供
- 「見える化」を通じたより良い商品・サービスの選択
 - ✓ 自らの老後の収入・支出の「見える化」や、金融機関が提供している商品・サービスの「見える化」を通じて、顧客により、ニーズに合った商品・サービスが選択されるメカニズムの実現

1. 高齢社会の現状とリスク

<現状>

長寿化の進展

- ✓ 現在60歳の人の約4分の1が95歳まで生きるなど、長寿化が進展

金融資産の伸び悩み

- ✓ 高齢の各世帯が保有する金融純資産は過去20年間横ばい

資産の高齢化

- ✓ 家計金融資産の約3分の2を60歳以上の世帯が保有するなど、資産の高齢化が進展

<リスク>

資産寿命が生命寿命に届かないリスク

- ✓ 長生きした場合、貯蓄を全て取り崩し、公的年金のみによって生活する世帯が増加

老後不安による過度な節約

- ✓ 十分な備えがある世帯であっても、老後の収入・支出が見えない不安から、資産の計画的な取り崩しが進まない

地方から都市部への資産の流出の加速

- ✓ 高齢者が地方で形成した資産が、相続を契機に都市部で生活する相続人へ移転

家計の資産構成の硬直化

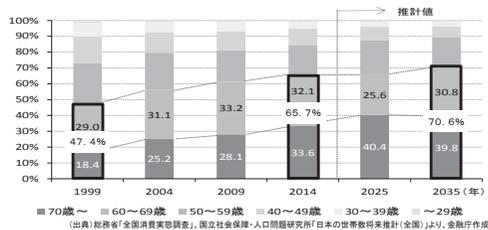
- ✓ 認知能力、判断能力の低下等により、資産構成を状況に応じて効果的に変更できない

60歳の人のうち各年齢まで生存する人の割合

	2015年推計	1995年推計
80歳	78.1%	67.7%
85歳	64.9%	50.0%
90歳	46.4%	30.6%
95歳	25.3%	14.1%
100歳	8.8%	—

(注)割合は、推計時点の60歳の人口と推計による将来人口との比較。1995年推計では、100歳のみの将来人口は公表されていない
(出典)国立社会保障・人口問題研究所「将来人口推計」(中位推計)より、金融庁作成

金融資産の年齢階級別割合の推移見込み

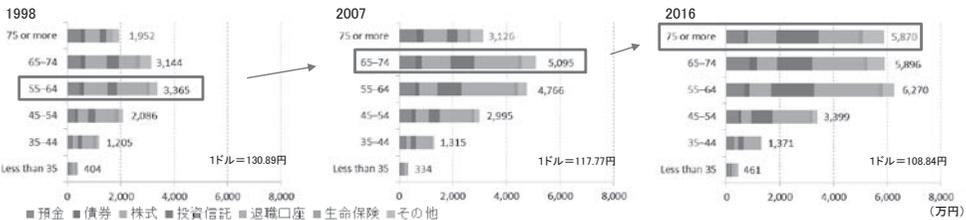


(出典)総務省「全国消費実態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数将来推計(全国)」より、金融庁作成

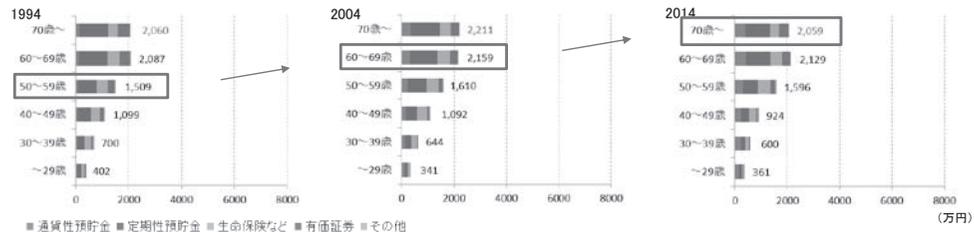
1. 高齢社会の現状とリスク ①日米比較

- 米国は、退職口座(IRA、401k等)、投資信託を中心として、退職後も含め現役時代から資産形成を継続し、退職世代等の金融資産は過去20年で約3倍に増加。
- 日本の家計の金融資産は過去20年間伸びておらず、直近では退職世代等の保有する世帯当たりの金融資産は米国の半分以下

米国における年齢階級別金融資産額の推移(一世帯あたり平均)



日本における年齢階級別金融資産額の推移(一世帯あたり平均)



■ 通貨性預貯金 ■ 定期性預貯金 ■ 生命保険など ■ 有価証券 ■ その他

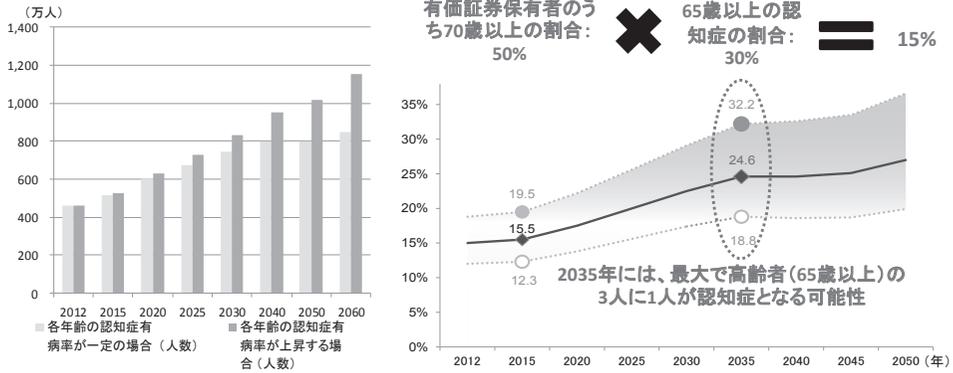
(注)米国の金融資産額は各年の円ドル相場の平均を用いて円換算

(出典)FRB「Survey of Consumer Finances」、日本銀行「外為為替市況」、総務省「全国消費実態調査」より金融庁作成

1. 高齢社会の現状とリスク ②認知能力の低下

- 2035年には有価証券保有者のうち70歳以上の割合が50%となり、65歳以上の認知症患者の割合も最大で3人に1人となる可能性
- その場合、有価証券全体のうち、15%を認知症患者が保有することとなる可能性

【65歳以上の認知症患者の推定者と推定有病率】

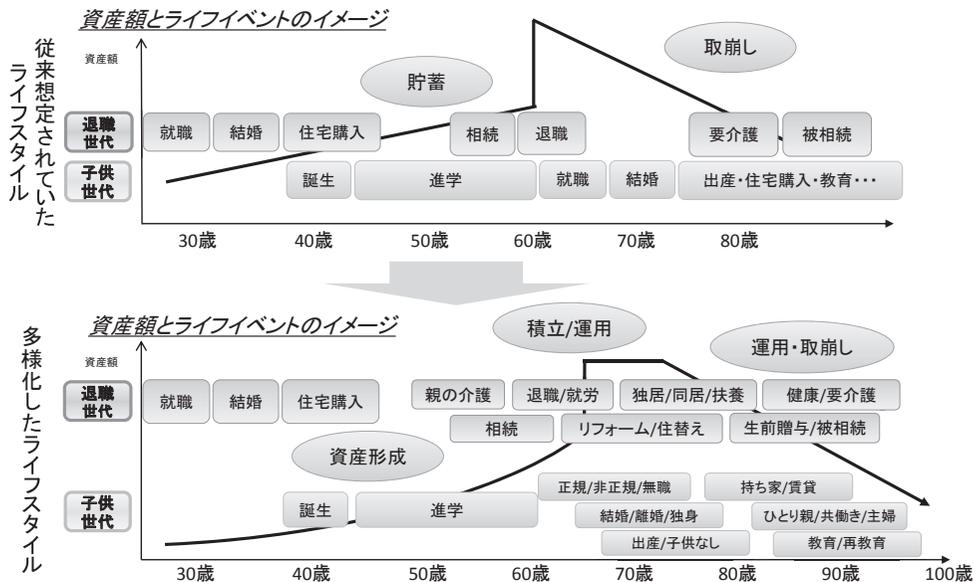


(注) 有病率は、各年齢の認知症有病率が上昇する場合の比率。破線間は95%信頼区間を示す。
 (資料) 「日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究」(平成26年度厚生労働科学研究費補助金特別研究事業 九州大学二宮教授)

(出典) みずほ総合研究所「高齢社会と金融～高齢社会と多様化するニーズに金融機関はどう対応するか～」より、抜粋

2. 退職世代等の現状 ①多様化の進展と「モデルの空洞化」

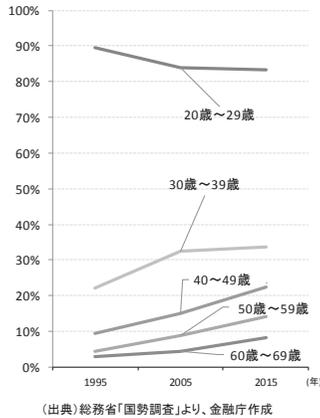
- 長寿化が進展する中、資産・所得、就労、健康、世帯構成等の状況について多様化が進展し、「モデル世帯」が存在しなくなっている(モデルの空洞化)。金融リテラシーの状況も多様
- 金融サービスには、多様化への対応が重要な課題となるのではないか



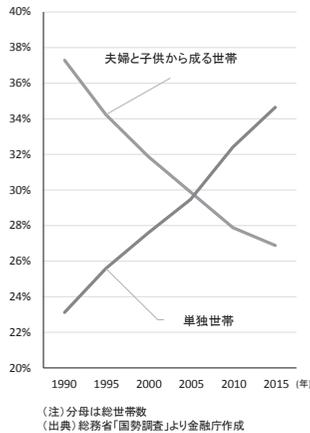
2. 退職世代等の現状 ②世帯構成・持ち家の状況の多様化

- 未婚率の上昇、夫婦と子供から成る世帯の比率の低下、持ち家比率の低下
→ 結婚し、夫婦子供二人で暮らし、持ち家を持つという、かつて標準的と考えられてきたモデルの空洞化

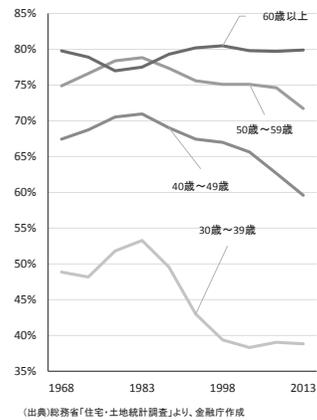
年齢階級別未婚率の推移



夫婦と子供から成る世帯と単独世帯の比率の推移



年齢階級別持ち家比率の推移

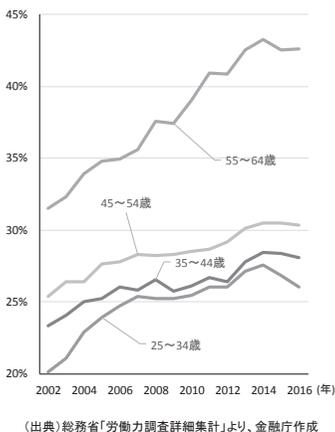


6

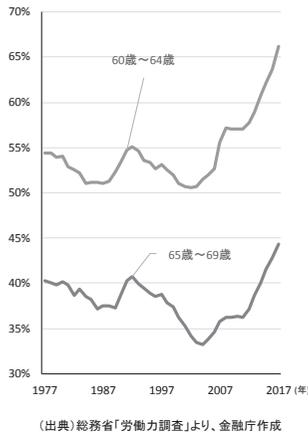
2. 退職世代等の現状 ③雇用状況・退職給付の状況の多様化

- 非正規雇用比率の上昇、60歳代の就業率の上昇、退職給付額の減少
→ 定年まで正規雇用で働き、その後は退職し、退職金を取り崩しながら生活するというモデルの空洞化

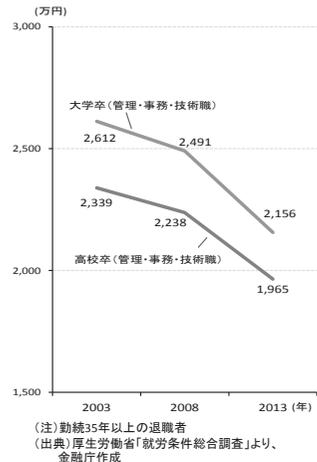
年齢階級別非正規雇用比率の推移



60歳代の就業率の推移



退職給付額の推移

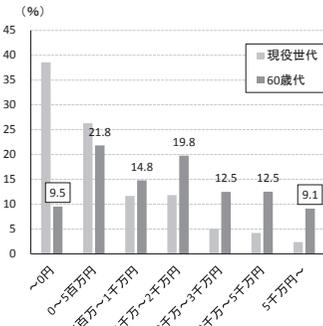


7

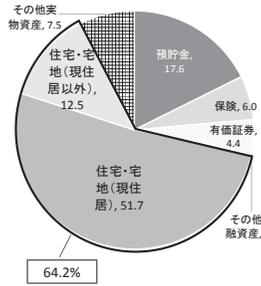
2. 退職世代等の現状 ④資産の保有状況

- 退職世代の金融純資産の保有額は現役世代と比べて幅広く分布
- 退職世代の資産全体の6割以上が住宅資産
- 退職世代は現役世代よりも住宅資産を保有している割合が高く、保有している住宅の資産額は現役世代と比べて幅広く分布

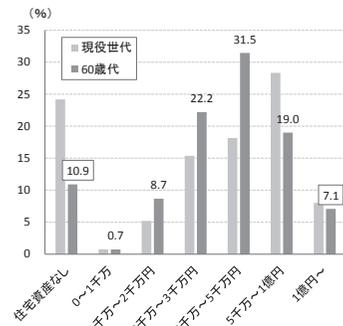
現役世代と退職世代の金融純資産の世帯数分布



世帯主が60代の世帯の資産構成



現役世代と退職世代の住宅資産額別の世帯数分布



(注) 現役世代は世帯主年齢が59歳以下、退職世代は世帯主年齢が60代の世帯
 (出典) 総務省「平成26年全国消費実態調査」の調査データより、金融庁作成(二人以上世帯を単純集計したもの)

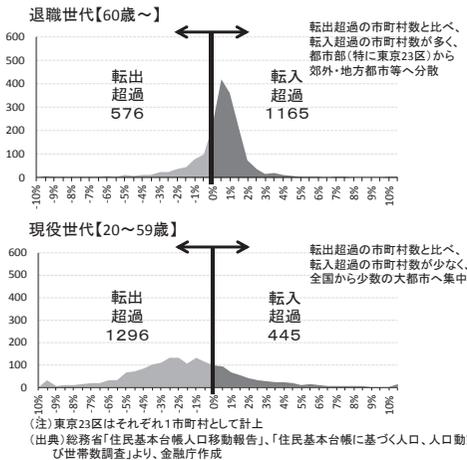
(出典) 総務省「平成26年全国消費実態調査」より、金融庁作成

(出典) 総務省「平成26年全国消費実態調査」より、金融庁作成

2. 退職世代等の現状 ⑤居住地の選択状況

- 全国的に高齢化が進む中、退職世代等は、自らのライフスタイルやニーズ(故郷、生活コスト、医療・交通環境等)を踏まえ大都市から地方都市や郊外への移住、若しくは利便性の高い都市部への移住等、居住地の選択が多様
- 地域ごとに流入の理由や居住者の属性も様々であり、その多様性に応じた金融サービスの提供が重要

転入者対人口比別の市町村数(2014-2017)



退職世代等の純転出入者数(2014-2017)

純転入者数上位20市区町村		純転出者数上位20市区町村	
市区町村名	人数(人)	市区町村名	人数(人)
札幌市	11185	世田谷区	3458
福岡市	3402	大田区	3341
千葉市	2201	横浜市	3173
八王子市	1664	杉並区	2850
青梅市	1615	品川区	2619
相模原市	1498	練馬区	2399
さいたま市	1479	新宿区	2192
柏市	1326	北区	2190
仙台市	1259	目黒区	2189
旭川市	1031	中野区	2043
松山市	1013	渋谷区	1991
つくば市	979	江東区	1981
金沢市	973	豊島区	1755
高崎市	952	江戸川区	1605
鹿児島市	950	北九州市	1552
伊東市	902	文京区	1413
大分市	831	川崎市	1314
日の出町	806	墨田区	1262
印西市	793	港区	1241
岡山市	776	台東区	1234

(※) 中央区は565人の純転入

3. 高齢社会における金融サービスに関する基本的な考え方

- 高齢社会における金融サービスのあり方の検討に当たっては、以下の基本的な考え方が重要となってくるのではないかと
- こうした取組みを促進するため、例えば、金融業界の取組むべき方向性等についての原則を策定することなどが考えられないか

➤ B to C から C to B のビジネスモデルへの転換

- ✓ 業者起点の画一的な商品の提供から、個々の顧客に合わせた顧客起点のきめ細かなサービスの提供
- ✓ デジタル化(AIやビッグデータの活用を含む)による顧客ごとの対応の容易化

➤ 金融・非金融の垣根を越えた連携

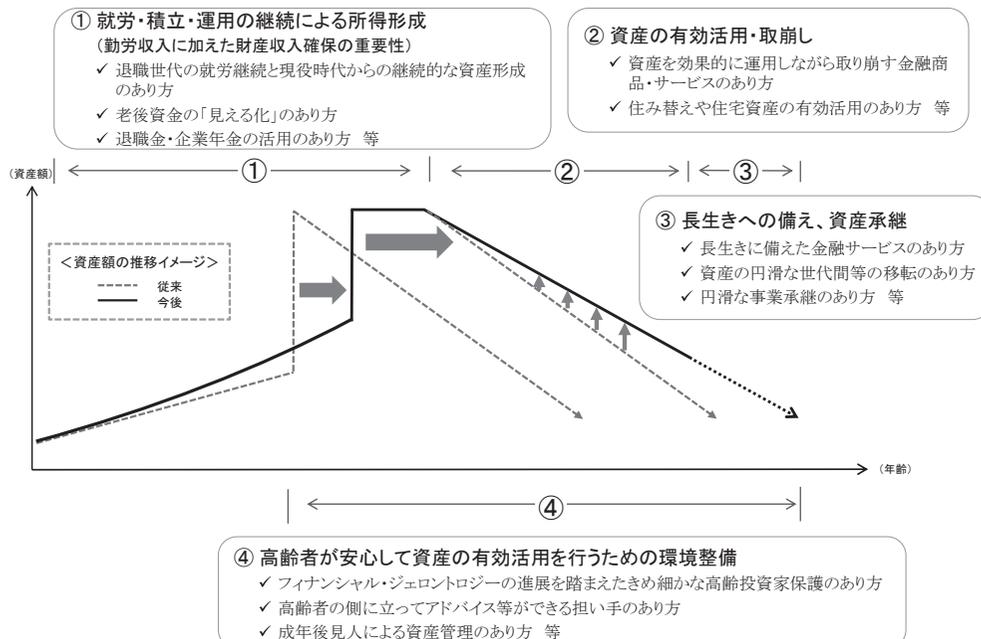
- ✓ フィナンシャル・ジェントロジー(金融老年学)といった知見の活用
- ✓ 金融ニーズに加えて、非金融ニーズの増加(例・家事代行、見守りサービス等)を踏まえたグループ内外の金融サービス主体や金融以外も含めた地域のサービス主体との連携

➤ 「見える化」を通じたより良い商品・サービスの選択

- ✓ 老後の収入や自らの人生設計における支出の「見える化」を通じた計画的な資産の活用
- ✓ 金融機関が提供している商品・サービスについて退職世代等のようなニーズに応えるのか「見える化」が進み、ニーズに合った商品・サービスが選択されるメカニズムの実現

10

4. 検討の視点



11

5. 検討にあたっての指摘 ①就労・積立・運用の継続による所得形成

長寿化が進行する中、就労の継続による勤労収入の確保とともに、それまでに蓄積した資産を有効活用し、財産収入を確保していくことも重要

退職世代の就労継続と現役時代からの継続的な資産形成

- ✓ 退職後も見据え、若いうちからの長期・分散・積立による資産形成を支援する「つみたてNISA」(時限措置)が導入されている。
- ✓ 確定拠出年金(DC)について、企業型では65歳、iDeCoでは60歳以降は拠出できない。また、拠出上限額についても企業型DCが最大で年66万円に止まるなど少額なものとなっている。

- ✓ つみたてNISAが長期・分散・積立の投資の手段として継続的に機能していくよう、20年間という投資期間が確保されることが重要ではないか。
- また、若年世代から退職後まで一貫した資産形成につながる制度の整備が求められるのではないか。
- ✓ 100年時代を見据えた老後のための資産形成には、DC等の拠出可能年齢や拠出上限額等の上げが考えられないか。

老後資金の「見える化」

- ✓ 老後の収入や自らの人生設計における支出についての「見える化」が不十分

- ✓ 自らの老後の収入や支出についての「見える化」が進むことや、職場などにおける投資教育を通じて金融リテラシーを高めることが重要ではないか。

退職金・企業年金の活用

- ✓ 退職金や企業年金を退職時に一時金として受け取るケースが多い。しかし、受け取った退職一時金について、効果的な運用がなされていないことなどから、財産収入は少額にとどまっている。

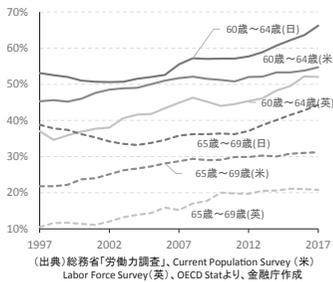
- ✓ 退職金等について、過度にリスクの高い商品や複雑な商品で運用することがないようにしながら、高齢者に相応しい商品・サービスで運用する等の選択肢が考えられないか。

12

(参考)就労・積立・運用の継続による所得形成

- 我が国の60代の就業率は世界的に高い水準にある一方、企業型DCは65歳、iDeCoは60歳以降拠出できない。拠出上限額は、例えば、企業型DCでは最大で年66万円に止まる
- 退職金の金額の把握が退職間際に集中しており、老後の運用を検討する時間が十分に確保されていない

各国の60代の就業率の推移



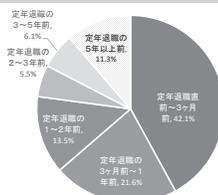
日米英の確定拠出年金の拠出可能年齢・非課税限度額比較

	拠出可能年齢	拠出非課税限度額(年額)		
		会社員	自営業	
日本	企業型DC	65歳	最大66万円※1	-
	iDeCo	60歳	最大27.6万円※1	81.6万円※2
米国	401(k)	上限なし※3	50歳未満:5.5万ドル	-
			50歳以上:6.1万ドル	
英国	企業年金	70.5歳	50歳未満:5千5百ドル	50歳以上:6千5百ドル
	個人年金	75歳	4万ポンド	4万ポンド

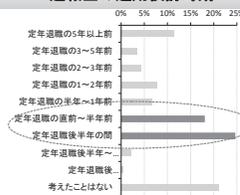
※1 勤続先の企業年金(DBなど)への加入資格有無等により異なる ※2 国民年金基金との合算枠
 ※3 70.5歳以降、401(k)プランへの加入はできなくなるが、それ以前から加入している場合は拠出可能

(出典)金融庁作成

退職金の金額を正確に知った時期



退職金の運用検討時期



13

5. 検討にあたっての指摘 ②資産の有効活用・取崩し

退職後は年金受給と資産の取崩し等によって生活を賄うこととなるが、単に取崩すのではなく、効果的に運用しながら取崩すことや、住宅資産の活用も含めて考えることが重要

資産を効果的に運用しながら取り崩す金融商品・サービス

✓ 退職世代の資産運用を、それぞれの人生設計に応じてどのように行うべきかということについて十分な議論が行われていない。

✓ 年齢、家族構成、家計、市場動向等に応じたポートフォリオの組換えや取崩しを行う運用商品やサービスなど、様々な商品・サービスが存在する。
それらについて、それぞれにどういった特性があり、退職世代等のような属性の人に望ましい商品・サービスなのかという情報が「見える化」されるような環境整備を図ることが重要ではないか。

住み替えや住宅資産の有効活用

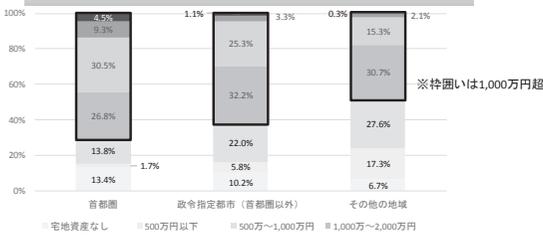
✓ 退職世代の中には、生まれ育った地域や、生活コストが安く、医療・介護サービス等が充実している郊外や地方都市などへ住み替える動きもみられる。
✓ 退職世代の保有する資産の約3分の2が住宅・宅地資産であり、リバースモーゲージの活用によって、住み替えの促進や、より豊かな老後につながる可能性があるが、金融機関による融資実績は一部を除き少ない状況。

✓ 既存住宅の流通やリフォームに関する市場の活性化に向けた
・ 公的保証による民間金融機関のバックアップなどによりリバースモーゲージの普及を図り、高齢者の住み替え等の住生活関連資金を確保
・ 良質な既存住宅の資産価値が適正に評価される等の環境整備
といった取組みを進めることは、住宅資産を有効に利用できる環境整備という観点からも重要ではないか。

(参考)資産の有効活用・取崩し

- 退職世代等の保有する資産の約3分の2が住宅・宅地資産であるが、地域別に見ると、首都圏や政令指定都市以外であっても宅地資産の額が1000万円を超える世帯が半数近くを占める
- 住宅・宅地資産が老後の生活に有効活用されることが期待される中、リバースモーゲージの取扱金融機関は近年増加しているものの、依然として取扱件数は限られている

65歳以上夫婦二人世帯の地域区分ごとの宅地資産額の分布



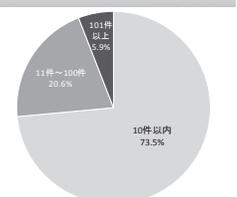
リバースモーゲージの取扱銀行数の推移

平成17年	(2行)
平成26年(4月末)	(15行)
平成28年(3月末)	(35行)
平成29年(3月末)	(43行)
平成29年(9月末)	(47行)

(注)資産額は都内の23区及び市の全域、さいたま市、千葉市、市原市、市川市、船橋市、習志野市、八千代市、浦安市、横浜市、川崎市
(出典)総務省「平成26年全国消費実態調査」の調査データより、金融庁作成

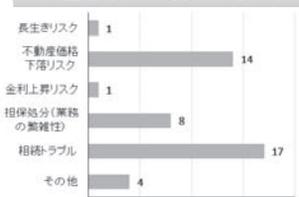
(出典)金融庁調べ

リバースモーゲージ融資実績



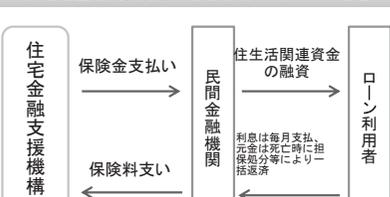
(注)リバースモーゲージ取扱銀行を対象としたアンケートより2017年度までの累計融資実績別の銀行数の割合
(出典)金融庁調べ

取扱金融機関が一番懸念するリスク



(注)リバースモーゲージ取扱銀行を対象としたアンケート(銀行数)
(出典)金融庁調べ

(※)住宅金融支援機構による融資保険制度の仕組み



(出典)国土交通省資料より金融庁作成

5. 検討にあたっての指摘 ③長生きへの備え、資産承継

退職世代について、予想以上に長生きした場合の備え、次世代への資産移転、事業承継に係るサービスの充実が重要

資産の円滑な世代間等の移転

- ✓ 年々、相続財産が増加しているが、高齢化の進展により老老相続となっており、現役世代に資金が回っていない。
- ✓ 相続税評価額の算出時に、不動産の時価に、一般的に時価より低いとされる路線価を用いていることなどにより有価証券より有利と考えられている。
- ✓ 英国では、夫婦間で相続が発生した場合、ISA口座で保有されている有価証券について、被相続人の非課税枠も含めて相続することを認めている



- ✓ 現役世代への資産移転を進めるための生前贈与の仕組みとして、教育資金贈与信託などの制度(時限措置)があるが、改善の余地がないか。
- ✓ 左記によって、不動産が金融資産よりも投資対象として選好されていることがないか等について研究を深め、資産選択に歪みが生じないことを目指すことが考えられるのではないか。
- ✓ 相続によって資産形成が途切れることのないよう、我が国でも同様の制度を検討することが考えられないか。

円滑な事業承継

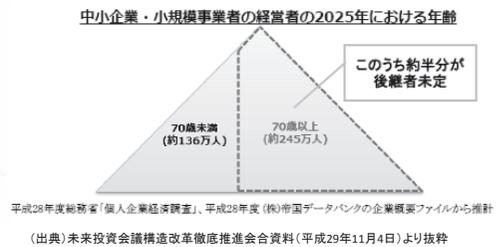
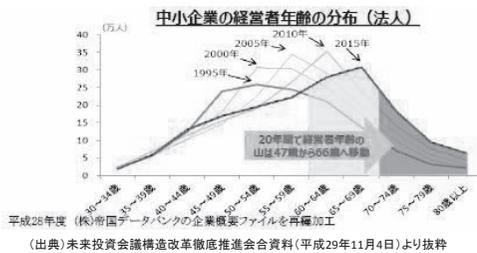
- ✓ 今後10年間で200万人を超える中小企業等の経営者が引退時期を迎える中、事業承継は重要な課題であり、事業承継において金融機関に期待されている役割は大きいと考えられる。



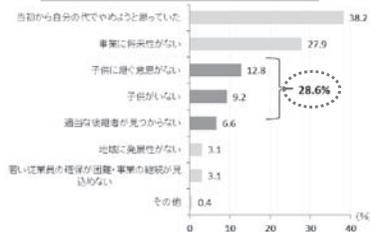
- ✓ 円滑な事業承継のため、地域の金融機関が提供するサービスを充実させることが考えられないか。

(参考)長生きへの備え、資産承継

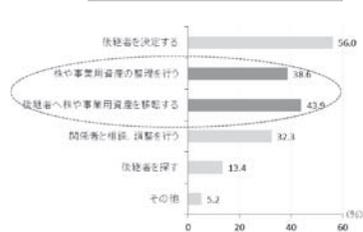
- 今後10年間で200万人を超える中小企業等の経営者が引退時期を迎える中、事業承継は重要な課題
- 事業承継において、後継者の決定や株式の整理・承継が課題とされている中、金融機関が一層の役割を發揮することが期待されるのではないか



廃業予定企業の廃業理由



事業承継の準備内容



5. 検討にあたっての指摘 ④高齢者が安心して資産の有効活用を行うための環境整備

高齢者が資産の有効活用を行うため、きめ細かな投資家保護の枠組み、高齢者の立場に立ちアドバイス等ができる担い手のあり方、成年後見人による資産管理等のあり方の検討が重要

フィナンシャル・ジェラントロジーの進展等を踏まえたきめ細かな高齢投資家保護

✓ 現在の投資勧誘等のルールは、一定の年齢(75歳・80歳)を目安に、それ以上の高齢顧客に勧誘留意商品を販売するためには役席者の事前承認を必要とするなどの対応が求められている。

- ✓ 認知能力や判断能力に応じた対応など、よりきめ細かな投資家保護のあり方を検討することが考えられないか。
- ✓ リスクが高く、複雑な商品の提供を抑制する一方で、リスクが低く、簡素な商品については説明内容を軽減するなど、商品のリスクや複雑さに応じた対応をより徹底することが考えられないか。

高齢者の側に立ってアドバイス等ができる担い手

✓ 高齢者の立場で、高齢者の多様な状況に応じた商品・サービスをアドバイスできる担い手が少ない。

✓ 高齢者の立場に立ってアドバイスできる担い手の充実を図ることが考えられないか。

成年後見人による資産管理等

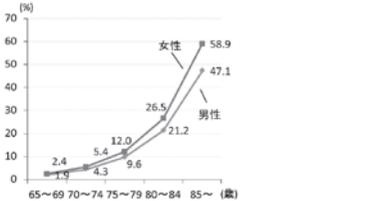
✓ 成年被後見人の財産の後見人による不正引出しを防止するため、従来から取扱いのあった後見制度支援信託に加え、銀行でも導入できる仕組みについて本年3月に法務省、最高裁、金融庁、銀行等が報告書を取りまとめ、銀行等が新たな仕組みを導入するよう金融庁としても働きかけ。

✓ 後見制度支援信託では、その資産管理において元本保証が求められているが、被後見人の生活水準の維持・向上のため、一定の要件の下、運用対象を広げることが考えられないか。

(参考) 高齢者が安心して資産の有効活用を行うための環境整備

- 75歳を超えると認知症有病率が上がるなどから、75歳以上を目安に有価証券の投資勧誘に係る手続き等を厳格化している
- 信託銀行等が既に取り組んでいる後見制度支援信託は、利用者が年々増加し、その残高も伸びているものの、資産管理における運用先が元本保証の商品に限定されている※
※米国では、1994年に制定されたブルーデント・インベスター法により、信託財産の分散投資が受託者に義務付けられている

年齢階級別の認知症有病率(2012年時点)

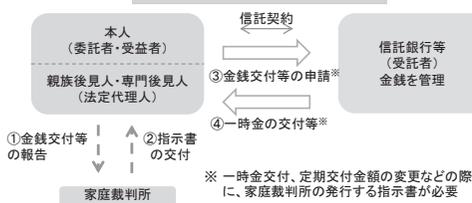


(出典)厚生労働省「日本における認知症の高齢者人口の将来設計に関する研究」より、金融庁作成

日本証券業協会の高齢顧客投資勧誘ガイドライン

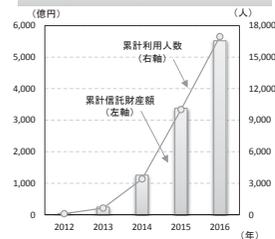
- ✓ 高齢顧客の定義
 - ・75歳以上(目安)の顧客
 - ※ 80歳以上(目安)の顧客に対してはより慎重な勧誘等
- ✓ 勧誘留意商品の選定
 - ・役席者の事前承認が必要な商品(勧誘留意商品)とそれ以外の商品の範囲を区分
 - ※ 国債、社債、公社債投資信託等は事前承認不要
- ✓ 80歳以上の高齢顧客への対応
 - ・担当営業員が勧誘留意商品の勧誘を行う場合、原則として翌日以降受注
 - ・受注は役席者が行う

後見制度支援信託の仕組み



(出典)家庭裁判所「後見制度において利用する信託の概要」より、金融庁作成

後見制度支援信託の利用状況



(出典)最高裁判所「後見制度支援信託の利用状況等について」より、金融庁作成

高齢社会における金融の目指すべき姿など

➤ 高齢社会における金融の目指すべき姿は、高齢者をはじめとする国民がそれぞれの状況に応じた適切な金融取引の選択を行うことができるような状態を実現することではないか。

また、それを通じて、

- ・預貯金偏重から資産形成(長期・分散・積立投資)への流れの推進
- ・長寿化の進展に応じた資産寿命の延伸
- ・「公助」から「自助」の流れに沿う金融環境の実現・提供
- ・個々の家計の資産配分の効率化を通じた、経済全体の資金循環の質の改善などを目指していくこととなるか。

➤ このような姿に向けて、金融庁や金融業界をはじめとする多様な主体による今後の様々な取組み(金融業界が取組むべき方向性等に関する原則の策定などを含む)について、市場ワーキンググループにおいて議論していただいてはどうか。

