

金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書
「高齢社会における資産形成・管理」

令和元年 6 月 3 日

目 次

1. 現状整理（高齢社会を取り巻く環境変化）	3
(1) 人口動態等	3
ア. 長寿化	3
イ. 単身世帯等の増加	4
ウ. 認知症の人の増加	6
(2) 収入・支出の状況	8
ア. 平均的収入・支出	8
イ. 就労状況	10
ウ. 退職金給付の状況	13
(3) 金融資産の保有状況	15
(4) 金融環境に対する意識	18
2. 基本的な視点及び考え方	21
(1) 長寿化に伴い、資産寿命を延ばすことが必要	21
(2) ライフスタイル等の多様化により個々人のニーズは様々	23
(3) 公的年金の受給に加えた生活水準を上げるための行動	24
(4) 認知・判断能力の低下は誰にでも起こりうる	24

3. 考えられる対応.....	25
(1) 個々人にとっての資産の形成・管理での心構え	25
(2) 金融サービスのあり方.....	26
(3) 環境整備.....	29
ア. 資産形成・資産承継制度の充実	29
イ. 金融リテラシーの向上	32
ウ. アドバイザーの充実	33
エ. 高齢顧客保護のあり方	34
おわりに.....	35
【付属文書1】 高齢社会における資産の形成・管理での心構え	37
【付属文書2】 高齢社会における金融サービスのあり方	44

「市場ワーキング・グループ」 メンバー名簿

令和元年 6 月 3 日現在

座 委 員	長	神田 秀樹	学習院大学大学院法務研究科教授
	員	池尾 和人	立正大学経済学部教授
		上田 亮子	株式会社日本投資環境研究所主任研究員
		上柳 敏郎	弁護士（東京駿河台法律事務所）
		鹿毛 雄二	ブラックストーン・グループ・ジャパン株式会社特別顧問
		加藤 貴仁	東京大学大学院法学政治学研究科教授
		神作 裕之	東京大学大学院法学政治学研究科教授
		神戸 孝	FP アソシエイツ&コンサルティング株式会社代表取締役
		黒沼 悦郎	早稲田大学法学学術院教授
		駒村 康平	慶應義塾大学経済学部教授
		島田 知保	専門誌「投資信託事情」発行人兼編集長
		高田 創	みずほ総合研究所副理事長エグゼクティブエコノミスト
		竹川 美奈子	LIFE MAP, LLC 代表
		佃 秀昭	株式会社企業統治推進機構代表取締役社長
		永沢 裕美子	Foster Forum 良質な金融商品を育てる会世話人
		中野 晴啓	セゾン投信株式会社代表取締役社長
		野尻 哲史	合同会社フィンウェル研究所代表
		野村 亜紀子	野村資本市場研究所研究部長
		林田 晃雄	読売新聞東京本社論説副委員長
		福田 慎一	東京大学大学院経済学研究科教授
	宮本 勝弘	日本製鉄株式会社代表取締役副社長	
オブザーバー	消費者庁	財務省	厚生労働省
	国土交通省	日本銀行	日本取引所グループ
	日本証券業協会	投資信託協会	日本投資顧問業協会
	信託協会	全国銀行協会	国際銀行協会
	生命保険協会	（敬称略・五十音順）	

本ワーキング・グループでは、メンバーに加え、以下の参考人を招き、意見交換を実施した。

- | | | |
|---------------------------------|-------|----------------|
| ○ 第 13 回 | 沼田 優子 | 明治大学 |
| (平成 30 年 9 月 21 日) | | 国際日本学部特任教授 |
| ○ 第 19 回、第 20 回 | 成本 迅 | 京都府立医科大学大学院 |
| (平成 31 年 2 月 19 日、
3 月 26 日) | | 医学研究科精神機能病態学教授 |

(敬称略)

はじめに

近年、金融を巡る環境は大きく変化している。例えば、デジタルイゼーションの急速な進展により、金融・非金融の垣根を越えて、顧客にとって利便性の高いサービスを提供する者が出現している。こうした者の出現や低金利環境の長期化等の状況と相まって、金融機関は既存のビジネスモデルの変革を強く求められている状況にある。

こうしたなか、金融を巡る特に大きな背景の変化として挙げられるのが、人口減少・高齢化の進展である。わが国の総人口が減少局面に移行した中、長寿化は年々進行し、「人生 100 年時代」と呼ばれるかつてない高齢社会を迎えようとしている。この構造変化に対応して、経済社会システムも変化していくことが求められ、政府全体の取組みとして、高齢者雇用の延長、年金・医療・介護の制度改革、認知症施策、空き家対策など多くの政策が議論されているが、金融サービスもその例外ではなく、変化すべきシステムの一つである。政府全体の取組みや議論に相互関連して、高齢社会の金融サービスとはどうあるべきか、真剣な議論が必要な状況であり、個々人においては「人生 100 年時代」に備えた資産形成や管理に取り組んでいくこと、金融サービス提供者においてはこうした社会的変化に適切に対応していくとともに、それに沿った金融商品・金融サービスを提供することがかつてないほど要請されている。

このような問題意識の下、金融審議会市場ワーキング・グループにおいて、高齢社会のあるべき金融サービスとは何か、2018 年 7 月に金融庁が公表した「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)」を踏まえて、個々人及び金融サービス提供者双方の観点から、2018 年 9 月から、計 12 回議論を行い、その議論の内容を報告書として今回提言する。本報告書の公表をきっかけに金融サービスの利用者である個々人及び金融サービス提供者をはじめ幅広い関係者の意識が高まり、令和の時代における具体的な行動につながっていくことを期待する。

他方、高齢社会への対応は世界各国共通の課題であり、諸外国においてもわが国と同様に手探り状態で議論され、発展途上段階にある。このため、今後様々なビジネス・学術分野等におけるプラクティス（取組み）が積み重なる中で、

その対応が進化していくものと考えられる。今後の更なる IT 技術の進展や金融ビジネスモデルの発展、社会的意識の変化など、前提条件も急速に変化していくことが見込まれるところ、本報告書は金融面でのこうした対応の始まりと位置づけられるべきものであり、金融サービス提供者による取組み等の状況について、例えば四半期ごとにフォローアップをしていくことが望ましい。今後とも、金融サービス提供者や高齢化に対応する企業、行政機関等の幅広い主体が、今回の一連の作業を出発点として国民に本報告書の問題意識を訴え続け、国民間での議論を喚起することにより、中長期的に本テーマにかかる国民の認識がさらに深まっていくことを期待する。

1. 現状整理（高齢社会を取り巻く環境変化）

令和の時代を迎えた現在、平均寿命は男性約 81 歳、女性約 87 歳と大きく伸び、医療技術の進展と相まって、今後も更なる長寿化が見込まれている。古来より長寿は喜ばしいものとしてとらえられてきたが、こうした長寿化に伴い、ライフスタイルの変化や高齢者の介護の増加など、社会の様相も大きく変容してきた。また、いわゆる「失われた 20 年」と呼ばれる経済停滞の中、勤労者の収入等は伸び悩むとともに少子高齢化による人手不足などを背景として就労期間が延長されつつあるなど、就労環境も大きく変化している。更に、高齢の世帯を中心として、資産の保有状況も一様ではなくなっている。

ここではこうした高齢社会を取り巻く環境変化につき、人口動態、収入支出の状況、金融資産の保有状況、金融環境に対する意識の四つについて、足元の現状や今後の見込みを確認する。

（1）人口動態等

ア. 長寿化

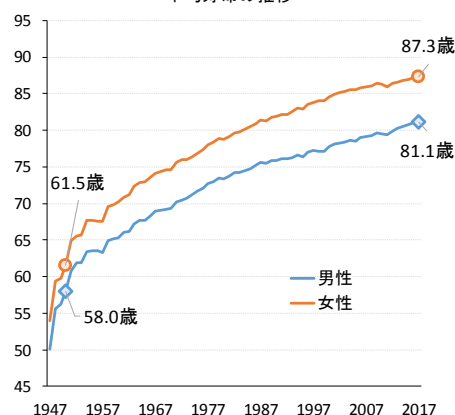
冒頭でも述べたとおり、日本人は年々長寿化している。1950 年頃の男性の平均寿命は約 60 歳であったが、現在は約 81 歳まで伸びている。現在 60 歳の人の約 4 分の 1 が 95 歳まで生きるという試算もあり、まさに「人生 100 年時代」を迎えようとしていることが統計からも確認できる。

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

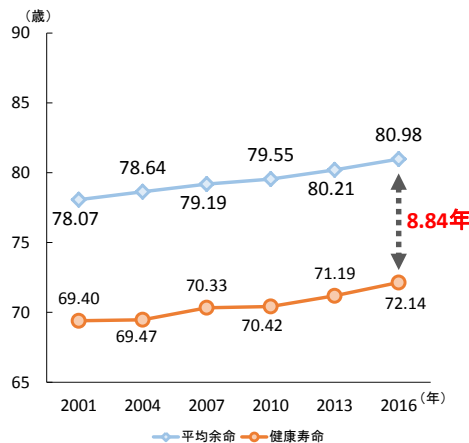
平均寿命の推移



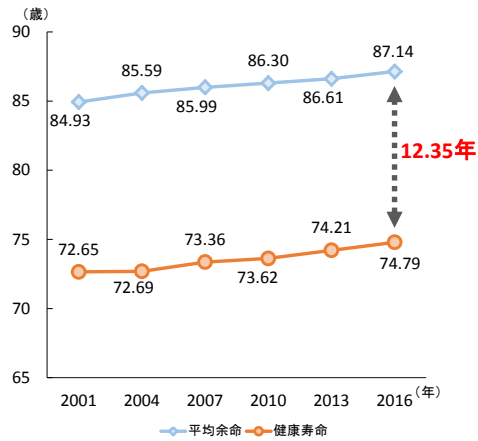
（出典）厚生労働省「第22回完全生命表」、「平成29年簡易生命表」より金融庁作成

寿命に関連して、「健康寿命」¹という概念があるが、この健康寿命は、男性で約72歳、女性で約75歳である。平均寿命から考えると9～12年は、就労が困難など、日常生活に何らかの制限が加わる形で生活を送る可能性がある。日常生活に制限が加わるということは、金融面でいえば、就労の困難化に伴う収入の減少や、介護費用など特別の費用がかかることによる支出の増大といった家計の影響のほか、金融機関の窓口へ出向くことが困難になるなど円滑な金融サービスの利用にも支障が出るようになることから、この健康寿命と平均寿命の差を縮めていくことが重要である。

健康寿命と平均余命の推移(男性)



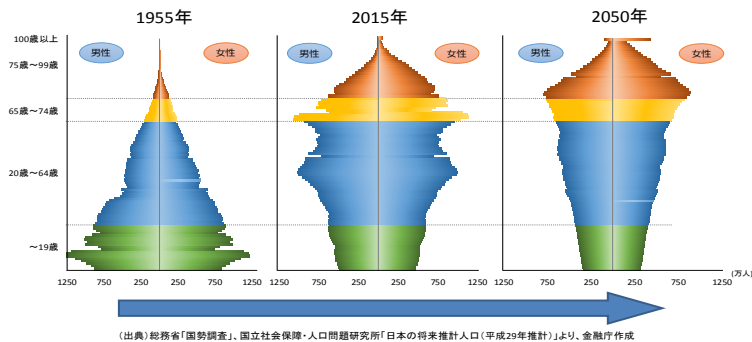
健康寿命と平均余命の推移(女性)



(出典) 厚生労働省「第22回完全生命表」、「平成29年簡易生命表」、厚生労働科学研究班「健康寿命における将来予測と生活習慣病対策の費用対効果に関する研究」(平成24年度)、「健康寿命の全国推移の算定・評価に関する研究—全国と都道府県の推移—」(平成29年度)より、金融庁作成

イ. 単身世帯等の増加

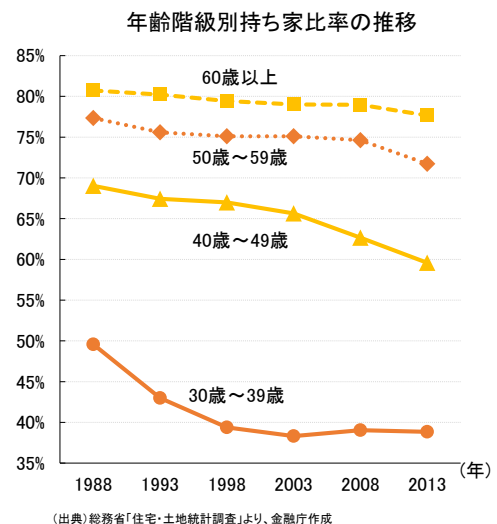
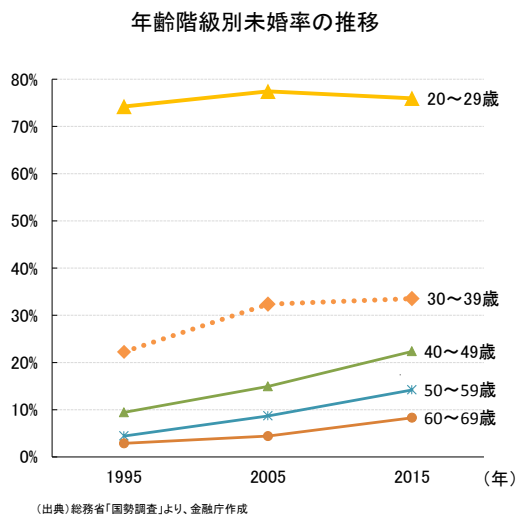
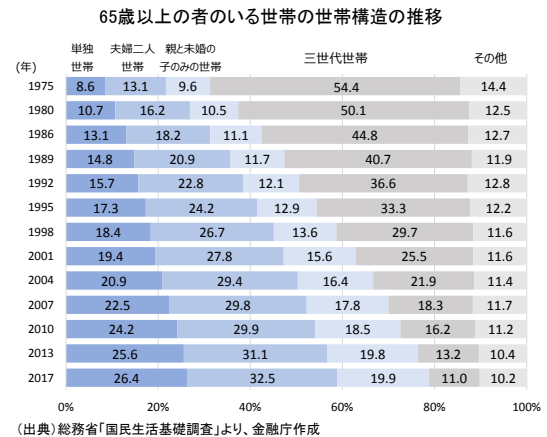
わが国の人口動態の特徴として、長寿化に加えて、少子高齢化が挙げられる。人口ピラミッドで見ると、かつては「富士山型」であったものが、現在は「つぼ型」であり、今後も「つぼ型」の形状は変わらず、高齢者が若年者に比べて突出して多いという姿になることが見込まれている。



¹ 寿命において健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間(平成26年版厚生労働白書)。

人口構成が「富士山型」であった頃の家族形態は、親と子の世帯や祖父母を含めた三世代世帯が多かった。しかし、最近では、少子化等を背景として夫婦のみの世帯が割合を伸ばすとともに、未婚率の上昇やライフスタイルの多様化と相まって、近年単身世帯もその割合を急速に伸ばしている。少子化や晩婚化の動向を踏まえると、今後こうした傾向は続くものと思われる。

また、かつては持ち家があることが当たり前であったが、持ち家比率も60歳未満は低下が著しい。



結婚後、夫婦と子供、親と同居し、持ち家を持ち、老後の親の世話は子供がみるというようなかつて標準的と考えられてきたモデル世帯は空洞化してきている。

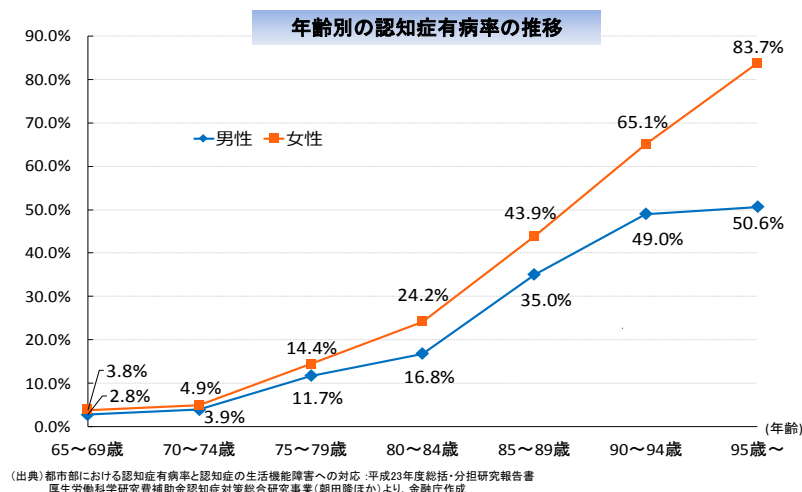
ウ. 認知症の人の増加

近年、認知症の人の増加が顕著となっている。2012年の65歳以上の認知症の人は約462万人、65歳以上の約7人に1人とされ、また、正常なものの忘れよりも記憶などの能力が低下している状態と言われるいわゆる軽度



(出典)「第1回高齢社会における金融サービスを考えるシンポジウム」における、厚生労働省 説明資料より抜粋

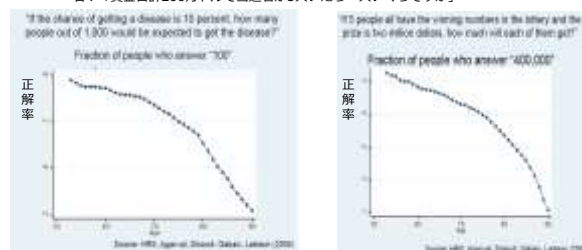
認知症の人の数は約400万人と推計されている。これらをあわせると65歳以上の4人に1人が、認知・判断能力に何らかの問題を有していることになる。80歳から84歳では認知症の有病率は、男性は約6人に1人、女性は約4人に1人、85歳～89歳ではこの割合は倍ほどに増加し、以降の年齢でも認知症の有病率が増加している。さらに、今後の高齢化と相まって、2025年には認知症の人は約700万人前後まで増加すると推計され、これは65歳以上の約5人に1人が該当することになる。



加齢とともに認知・判断能力が低下し、心身の機能が衰えていくことには個人差はあるものの誰にでも起こる現象である。これに起因する金融サービスにおける制限は多岐に渡るが、その一つに資産の管理が自由に

加齢の影響：簡単な計算問題への回答率が低下する

左：「病気になる確率は10%です。1,000人のなかで病気になる人は何人でしょう」
右：「賞金合計200万ドルで当選者が5人いたら一人いくらですか」



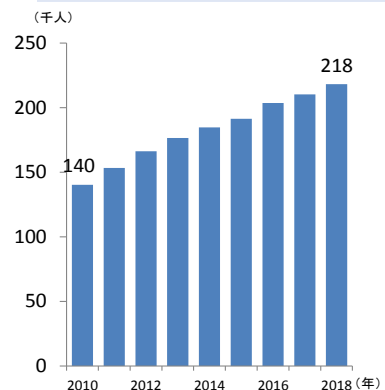
Sumit, A., John, C. D., Xavier, G., & David, L. (2009). The Age of Reason: Financial Decisions over the Life Cycle and Implications for Regulation. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2009(2), 51-117.

(出典) 第15回市場ワーキング・グループ 駒村委員提出資料

行えない点が挙げられる。資金の自由な引き出しはもちろん、これまで資産運用を行ってきた場合でも、認知・判断能力に問題があり、本人意思が確認できないと判断された場合には一定の制限がかかりうる。

認知・判断能力に支障がある者や障害者の生活や財産を守ることを目的とした制度の一つとして、成年後見制度がある。成年後見制度の利用は、同時期に制度がスタートした介護保険制度に比べると、現状低調であるものの、国が策定した成年後見制度の利用を促進する計画に基づく環境整備が進んでおり、認知症の人も含めて、今後、成年後見制度を利用する者が増加することが予想される。後述する個人の金融資産の大半を高齢者が保有する状況に鑑みれば、同制度の利用増加に伴い、同制度の枠組みに入る金融資産が大きく増加していくことが想定される中、これらをどう管理していくかは重要な課題の一つと言える。

成年後見制度利用状況



出典：最高裁判所「成年後見関係事件の概況」より金融庁作成

認知症患者の保有する金融資産額(推計と将来試算)



(注) マクロの推計金融資産額(実績は日本銀行「資金循環統計」、手前は第一生命経済研究所作成、2017年度末、2019年度末から2030年度末までは100兆円～120兆円に増加すると予測)と総務省「全国消費実態調査」における推計老年総所得の金融資産比率を用い、推定老年総所得の保有率推計金融資産額を推計した。その推定老年総所得別の金融資産保有率データと厚生労働省研究における年齢別所得率を用い、過去、将来の認知症患者の保有する推計金融資産額を試算した。各年齢層の保有率は将来に亘って一定と想定している。
(出典) 厚生労働省研究開発データベース「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」(2019年3月)、総務省「消費調査」、「全国消費実態調査」、日本銀行「資金循環統計」、国立社会保障・人口問題研究所「将来推計数値報告」をもちに第一生命経済研究所が試算。

出典：第一生命経済研究所「認知症患者の金融資産200兆円の未来～2030年度には個人金融資産の1割に達すると試算～」より抜粋

【米国におけるプルードント・インベスタールール】

資産形成においては、ポートフォリオ全体のリスク・リターン管理の観点からの分散投資が有効である。米国ではこうした考え方にに基づきプルードント・インベスタールールを定め、同ルールにおけるフィデューシャリー（受託者）に原則として分散投資を求めている。そして、成年後見制度における後見人もフィデューシャリーであるとして、資産管理に分散投資が義務付けられている。

2. 目指すべき方向性

<参考>フィデューシャリー・デューティーの考え方

- 他者の資産に対し裁量権を有する後見人は、フィデューシャリーとなる。米国では、1994年に制定された Uniform Prudent Investor Act (UPIA)において、被後見人の信託資産は、ポートフォリオとして保全しなければならない、とされている。

プルードント・インベスター法（Uniform Prudent Investor Act）の主な内容

2条：ベスト・プラクティス、ポートフォリオ戦略、リスク・リターンの目標

- ・ 信託の受託者は、目的や条件、分配要件及び信託のその他の状況に鑑みて、プルードント・インベスターとして運用しなければならない（2条(a)）。
- ・ 信託の受託者による個々の資産に関する投資および運用判断は、単独にするのではなく、信託のポートフォリオ全体、リスク・リターンが信託に合理的に合致するような全体の投資戦略の一部として、評価しなければならない（2条(b)）。
- ・ 信託の受託者は、同法の基準と矛盾のない、いかなる種類の資産、或いはいかなるタイプの投資も行うことが出来る（2条(e)）。
- ・ 専門知識を有する信託の受託者は、持っている専門的な知識や技術を活用する義務を負っている（2条(f)）。

3条：分散投資

- ・ 信託の受託者は、信託の目的が分散投資をしないほうがベターだと合理的に判断する特別な状況を除いて、分散投資をしなければならない。

5条：ロイヤルティ

- ・ 信託の受託者は、受益者の利益だけのために、信託資産の投資・運用を行わなければならない。

6条：公平無私

- ・ 受益者が二人以上いる場合、信託の受託者は、受益者の利益の相違を考慮しながら、信託財産の投資・運用を公平無私に行わなければならない。

7条：投資コスト

- ・ 信託資産の投資・運用を行うに当たり、信託の受託者は、投資に必要なコストは、資産や信託の目的、信託の受託者のスキルとの兼ね合いで見て適切かつ合理的な水準におささなければならない。

9条：投資・運用機能の委託

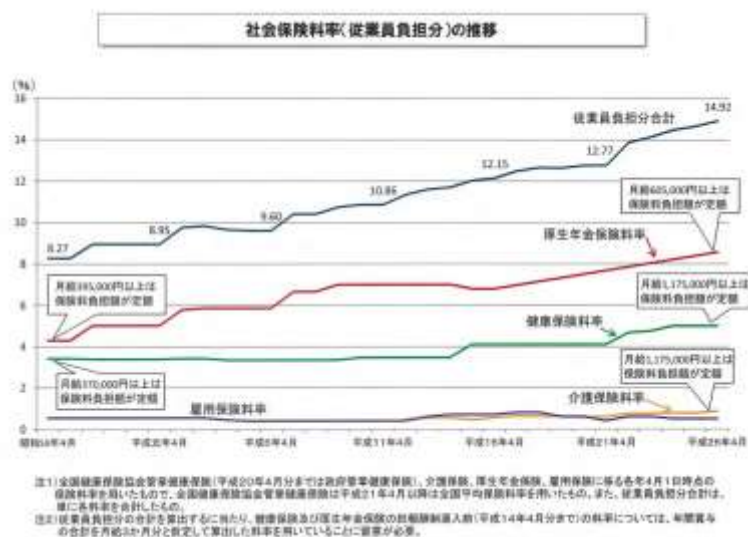
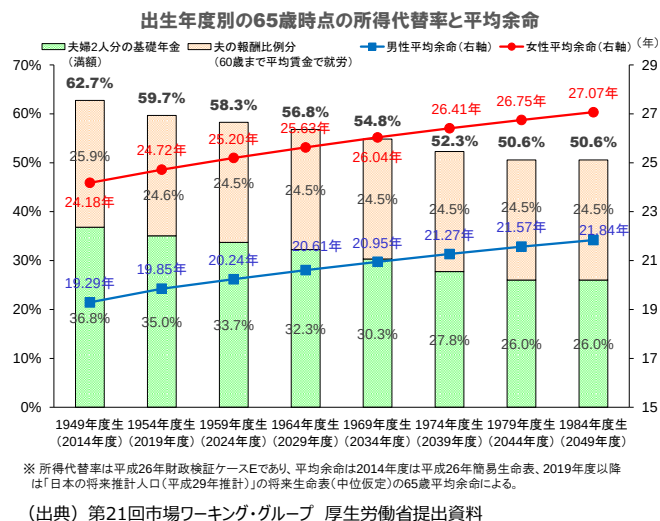
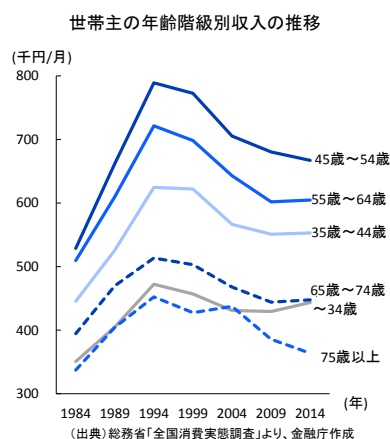
- ・ 信託の受託者は、投資・運用機能を外部委託することが可能である。

（出典）第15回市場ワーキング・グループ 野村委員提出資料

（２）収入・支出の状況

ア．平均的収入・支出

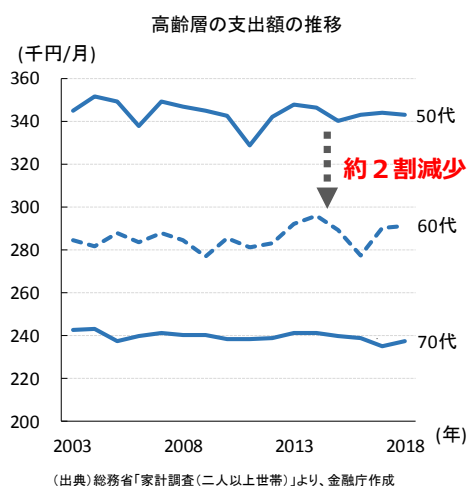
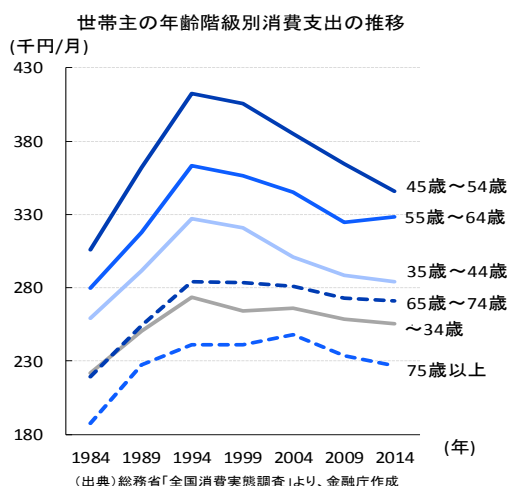
わが国では、バブル崩壊以降、「失われた 20 年」とも呼ばれる景気停滞の中、賃金も長く伸び悩んできた。年齢層別に見ても、時系列で見ても、高齢の世帯を含む各世代の収入は全体的に低下傾向となっている。公的年金の水準については、今後調整されていくことが見込まれているとともに、税・保険料の負担も年々増加しており、少子高齢化を踏まえると、今後もこの傾向は一層強まることが見込まれる。



(注) 厚生年金保険料率は、平成29年9月以降、18.3%で固定(従業員負担は9.15%)

支出もほぼ収入と連動しており、過去と比較して大きく伸びていない。年齢層別に見ると、30代半ばから50代にかけて、過去と比較して低下が顕著であり、65歳以上においては、過去と比較してほぼ横ばいの傾向が見られる。

60代以上の支出を詳しく見てみると、現役期と比べて、2～3割程度減少しており、これは時系列で見ても同様である。



しかし、収入も年金給付に移行するなど減少しているため、高齢夫婦無職世帯の平均的な姿で見ると、毎月の赤字額は約5万円となっている。この毎月の赤字額は自身が保有する金融資産より補填することとなる。

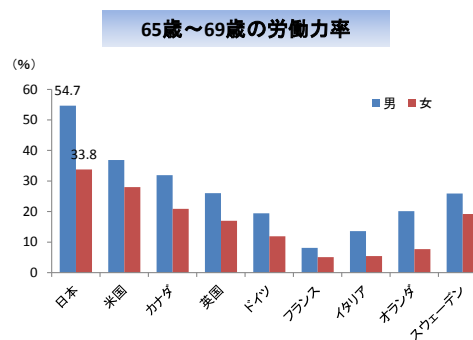
【高齢夫婦無職世帯(夫65歳以上、妻60歳以上の夫婦のみの無職世帯)】



(出典) 第21回市場ワーキング・グループ 厚生労働省資料

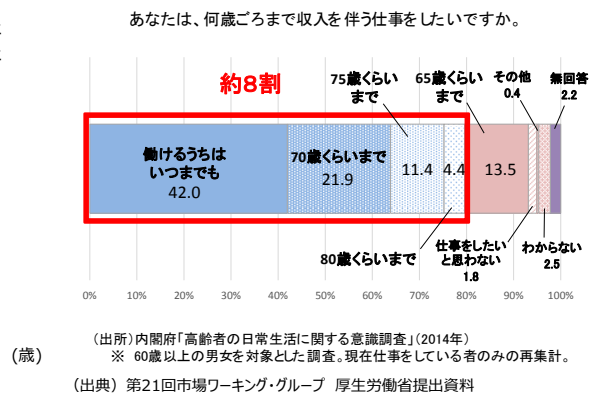
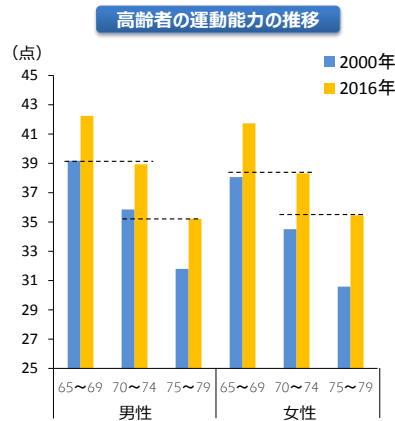
イ. 就労状況

わが国の高齢者は総じて元気である。これは、他国に比して、また過去と比較しても当てはまる。2016年においては、65歳から69歳の男性の55%、女性の34%が働いてお

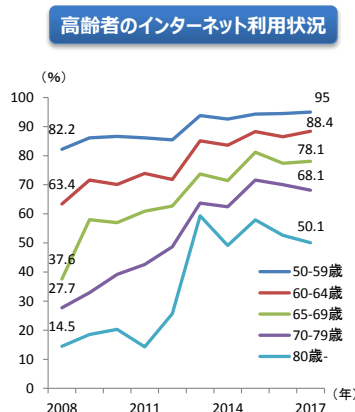


り、これらの比率は世界でも格段に高い水準となっている。

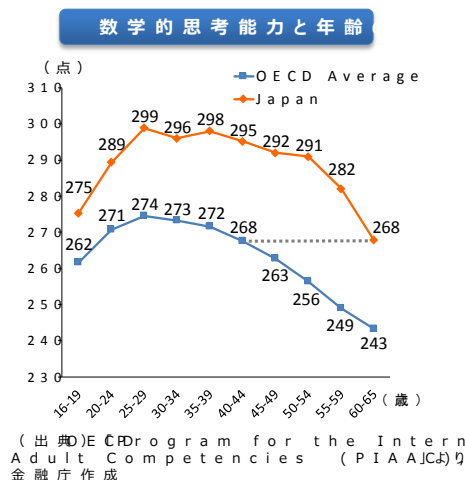
体力レベルを見ても、現在の高齢者は過去のわが国の高齢者と比較して高い水準にある。また、アンケート結果では、60 歳以上で仕事をしている者の半数以上が 70 歳以降も働きたいと回答している。



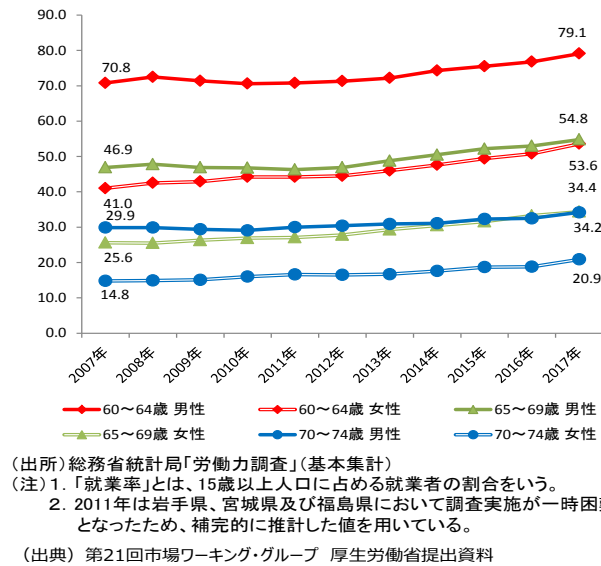
思考レベルも高い。現在、60 歳から 69 歳でインターネットを使っている人は全体の 4 分の 3 にのぼるほか、OECD の調査によれば、60 歳から 65 歳の日本人の数的思考力や読解力のテストのスコアは OECD 諸国の 45 歳から 49 歳の平均値と同じ水準となっている。



出典: 総務省「平成29年通信利用動向調査報告書 (世帯編)」より金融庁作成



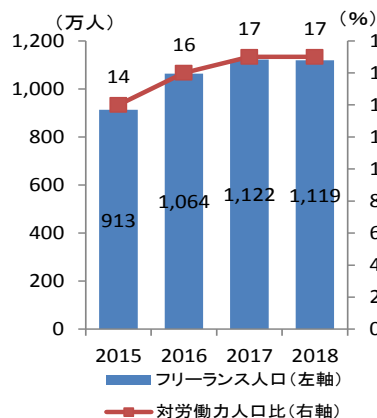
高齢者の性・年齢階級別就業率



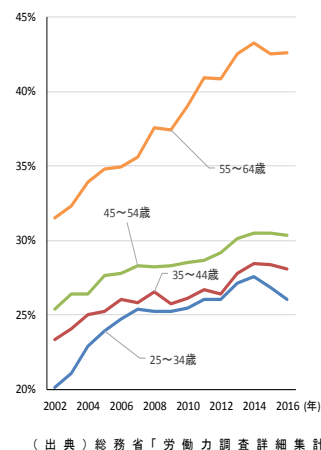
こうした現状を踏まえれば、高齢者の就労継続は今後も続くのではないかと考えられる。

他方、若年層を中心に働き方は多様化している。最近では、転職はもちろんのこと、副業という形態で、個人が複数の仕事を持つという形式は増えつつあるし、企業や組織に属さず働く、いわゆるフリーランスという働き方も増加してきている。

フリーランス人口の推移



年齢階級別非正規雇用比率の推移



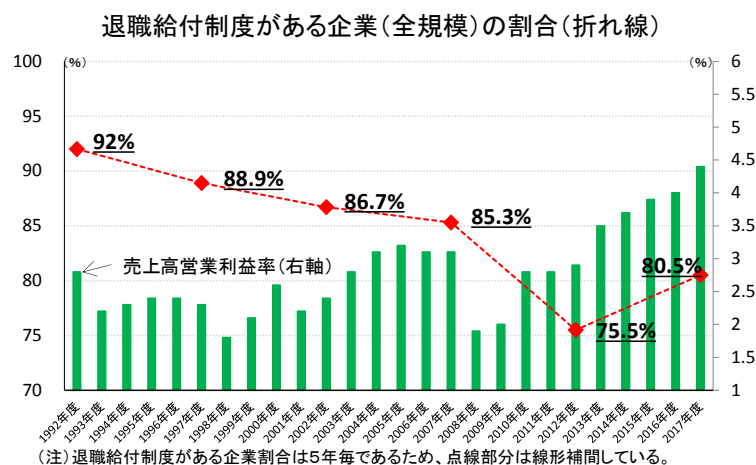
このように多様なスキルを身につけ、そのスキルを生かしながら、一つの企業に留まらず働くということは、長く働き続けることができる可能性を高めうる。その一方、退職金が一定の勤続年数に応じて発生する又は勤

続年数に比例して増加する形式の場合、転職が多い者や自営業も含め企業や組織に留まらない働き方の者は退職金が受け取れないか、退職金があっても低い水準になる可能性がある。すなわち、一つの企業に留まらない働き方は、多くの者にとって老後の収入の柱である退職金給付という点で不利な面もある。

ウ. 退職金給付の状況

わが国に根付いてきた賃金制度として、退職給付制度がある。かつては退職金と年金給付の二つをベースに老後生活を営むことが一般的であったと考えられるが、公的年金とともに老後生活を支えてきた退職金給付額は近年減少してきている。

この退職金の推移について詳しく見ていくと、退職金給付制度がある企業の全体の割合は徐々に低下をしており、2018年で約80%となっている。この割合は企業規模が小さくなるにつれて小さくなる。



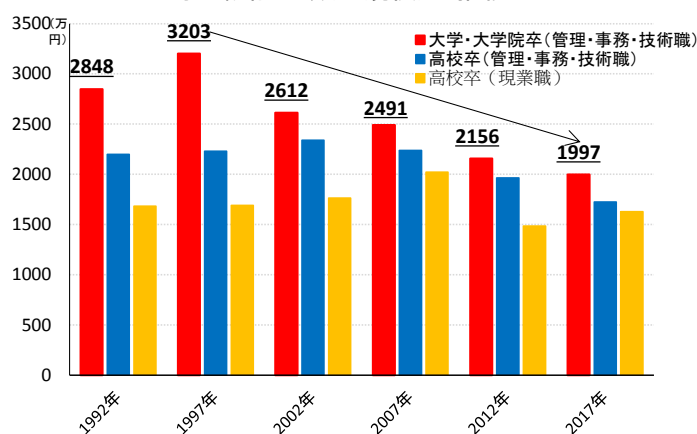
規模別に見た退職金制度がある企業の割合(2017年度)

労働者数	全規模	1000人以上	300～999人	100～299人	30～99人
同割合	80.5%	92.3%	91.8%	84.9%	77.6%

(備考) 厚生労働省「就業構造基本調査」、財務省「法人企業統計」より作成

また、定年退職者の退職給付額を見ると、平均で1,700万円～2,000万円程度となっており、ピーク時から約3～4割程度減少している。

平均退職給付額(全規模)の推移



(注1) 上記は、どの学歴形態別でも勤続35年以上の者を対象としている。

(注2) 2002年以前は、調査対象は「本社の常用労働者が30人以上の民間企業」であるが、2007年以降は「常用労働者が30人以上の民間企業」に範囲が拡大されていることに留意。

(出典) 厚生労働省「就業構造基本調査」より、金融庁作成

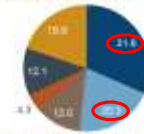
今後見込まれる雇用の流動化の広がりを踏まえると、退職金制度の採用企業数や退職給付額の減少傾向が続く可能性がある。退職金制度の有無、その給付金額は退職後の生活に大きな影響を及ぼしうるため、自身の退職金の見込みや動向については、早い段階からよく確認しておく必要がある。

退職金を受け取った後に関するアンケート調査によれば、4人に1人が投資に振り向けており、また、投資に振り向けた人の半数弱は退職金の1～3割を投資に回している。

他方で、退職金の給付額を把握した時期について、約3割が「退職金を受け取るまで知らなかった」、約2割が「定年退職半年以内」と回答している。

	退職金	生活費	住宅費	教育費	消費財	その他
全体	7.39%	79.6%	34.8%	28.5%	14.3%	8.7%
年齢層						
<40歳	1.63%	88.6%	47.3%	0.0%	22.7%	5.3%
40歳~50歳	1.21%	88.1%	38.6%	0.0%	19.8%	6.6%
50歳~60歳	7.96%	73.4%	33.6%	37.8%	9.0%	7.8%
60歳~70歳	4.07%	75.4%	32.0%	49.0%	8.4%	11.1%
70歳以上	25.8%	65.0%	10.2%	84.4%	8.3%	7.8%

退職金の金額を把握した時期 (単位:%)



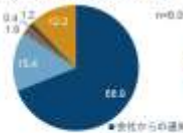
- 退職金を受け取らなかつた
- 退職金を受け取った後半年以内
- 退職金を受け取った後半年以上1年以内
- 退職金を受け取った後1年以上2年以上
- 覚えていない

受け取った退職金で投資をした人の投資の割合 (単位:%)



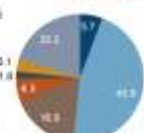
- 1割以下
- 1割以上2割以下
- 2割以上3割以下
- 3割以上4割以下
- 4割以上5割以下
- 5割以上6割以下
- 6割以上7割以下
- 7割以上

退職金の把握方法 (単位:%)



- 会社からの通知
- 投資信託による計算
- 家族・知人に教えてもらった
- 専門家に依頼した
- その他
- 覚えていない

会社からの通知 (単位:%)



- 定期的に通知が来た
- 定年退職通知
- 定年退職前1年以上
- 定年退職前3年以上
- 覚えていない

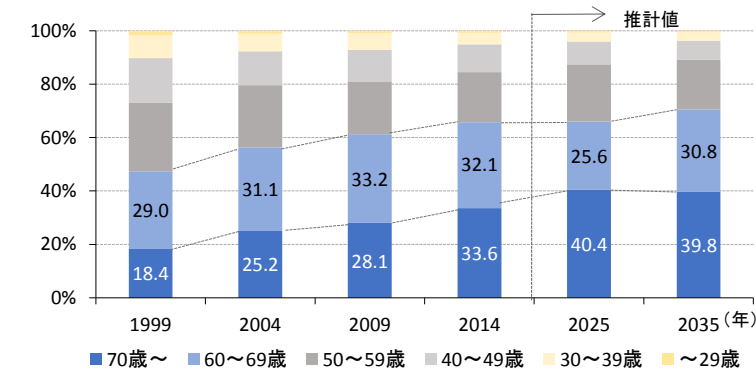
(出典) フィデリティ退職・投資教育研究所、高齢者の金融リテラシー調査 (2018年12月実施) より抜粋

退職金の金額の大きさを踏まえると資産運用に回す金額は多額であると言えることから、こうした投資を行う際には、運用方針や資産運用にあたって必要な金融に関する知識を、事前にある程度は身につけてから臨むことが望ましいと言える。

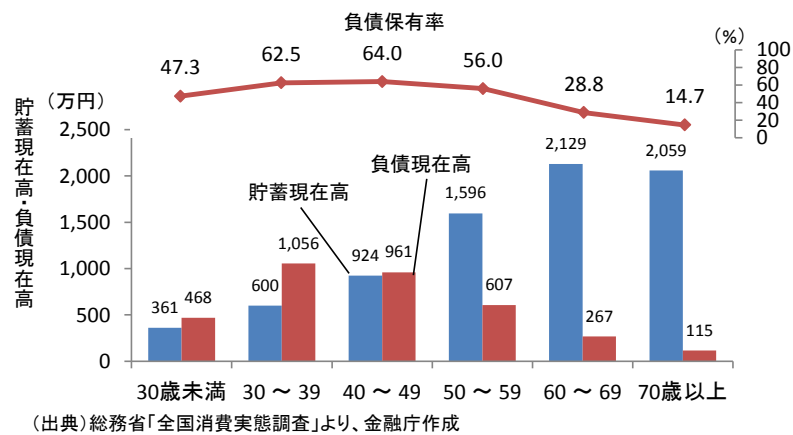
(3) 金融資産の保有状況

金融資産の保有状況は各人により様々であることから、平均的な姿をもって一概に述べることは難しい面があるが、全体的な傾向として、若年層よりもシニア層の方が全体に占める金融資産の保有割合が高く、この傾向は今後も続く見込みである。また、若年層は住宅ローンなどの負債を比較的多く抱えている。

金融資産の年齢階級別割合の推移見込み

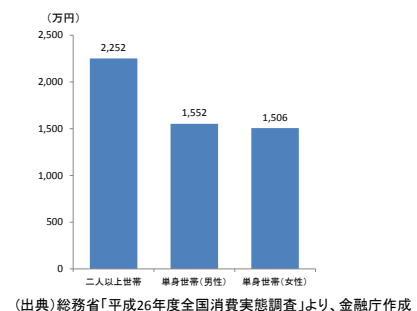


世帯主の年齢階級別貯蓄・負債現在高、負債保有世帯の割合



老後の生活においては年金などの収入で足らざる部分は、当然保有する金融資産から取り崩していくこととなる。65歳時点における金融資産の平均保有状況は、夫婦世帯、単身男性、単身女性のそれぞれで、2,252万円、1,552万円、1,506万円となっている。なお、住宅ローン等の負債を抱えている者もあり、そうした場合はネットの金融資産で見ることが重要である。

世帯主が65歳～69歳の金融資産額



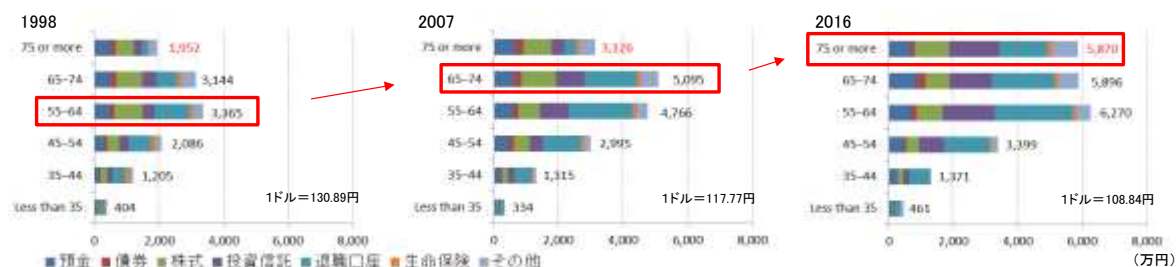
(出典) 総務省「全国消費実態調査」より、金融庁作成

(2)で述べた収入と支出の差である不足額約5万円が毎月発生する場合には、20年で約1,300万円、30年で約2,000万円の取崩しが必要になる。

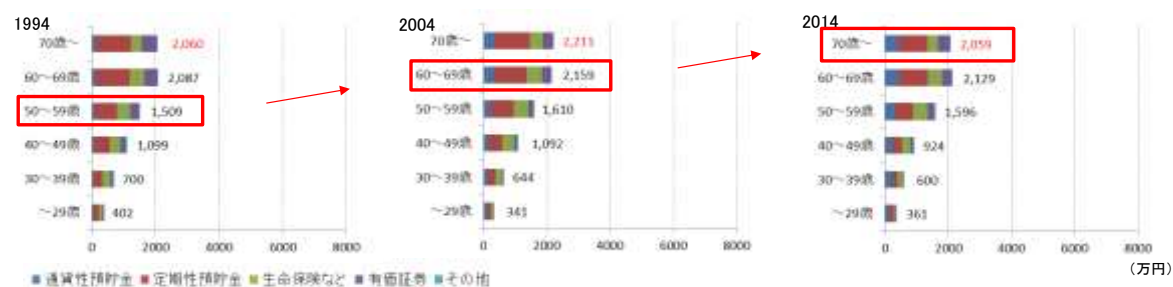
支出については、特別な支出（例えば老人ホームなどの介護費用や住宅リフォーム費用など）を含んでいないことに留意が必要である。さらに、仮に自らの金融資産を相続させたいということであれば、金融資産はさらに必要になってくる。（２）と合わせ、早い時期から生涯の老後のライフ・マネープランを検討し、老後の資産取崩しなどの具体的なシミュレーションを行っていくことが重要であるといえる。

なお、米国では 75 歳以上の高齢世帯の金融資産はここ 20 年ほどで 3 倍ほどに伸びている一方、わが国の同年代の高齢世帯の金融資産はほぼ横ばいで推移しており、対照的な動きとなっている。米国では、市況が好調だったことに加え、401(k) プラン等の制度的な後押しもあり、現役期から資産形成を実行し且つ継続するとともに、そのような世代が歳を重ねるに従い、高齢世帯の資産が増加していったと推察される。この点、わが国でも後述するつみたて NISA や iDeCo 等が整備され、個人が長期の資産形成を行うに際して、制度的な環境が整いつつある。

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）

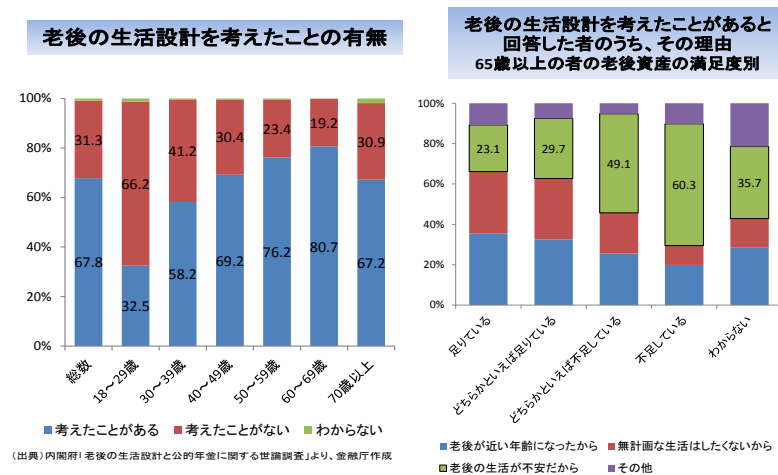


(注) 米国の金融資産額は各年の円ドル相場の平均を用いて円換算

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

(4) 金融環境に対する意識

では、こうした環境変化に対応して、国民は老後の生活をどのように意識しているか。内閣府が実施した世論調査では、「老後の生活設計を考えたことがある」と回答した人は、全体で 67.8% となっており、60 代をトップに 30 代以上では軒並み 50% 以上となっている。また、「ある」と回答した人に対して考えたことがある理由は何かを問うたところ、多数を占めた回答が「老後の生活が不安だから」であり、多くの人々が老後生活に不安を抱えている現状がわかる。



他のアンケート調査でも、「老後に対する不安がある」と答えた比率が高い傾向があり、50 代以下の世代では、老後に対する不安要因として「お金」が挙げられていることが多い。また、世代を問わず老後の備えとして自ら想定する金額と現在の金融資産額（平均）との間に大きく差額が生じているとするアンケート結果もある。こうしたことから、老後の不安として「お金」が主要要因となっていることが窺える。

年代別の老後不安

20代	30代	40代	50代	60～70代
1. お金	1. お金	1. お金	1. お金	1. 健康
2. 認知症	2. 健康	2. 健康	2. 健康	2. 認知症
3. 自らの介護	3. 認知症	3. 認知症	3. 認知症	3. 自らの介護
4. 健康	4. 自らの介護	4. 自らの介護	4. 自らの介護	4. お金
5. 両親の介護	5. 両親の介護	5. 両親の介護	5. 配偶者の介護 5. 両親の介護	5. 配偶者の介護

世代別の老後への備え

	現在の金融資産 額(平均額)	老後の備えとして十分な金融資産と自ら 想定している金額	差額
20代	244万円	2,333万円	-2,089万円
30代	494万円	2,906万円	-2,412万円
40代	780万円	3,093万円	-2,313万円
50代	1,132万円	3,424万円	-2,293万円
60～70代	1,830万円	3,553万円	-1,724万円

(出典)メットライフ生命『老後を変える』全国47都道府県大調査より、金融庁作成

では、こうした老後の資金の不安に対して、どのように対処すればよいと考えているか。資産寿命²を延ばすために必要なことを尋ねた調査によれば、「現役で働く期間を延ばす」、「生活費の節約」を挙げる回答が多いが、このほかに約3割の者は「若いうちから少しずつ資産形成に取り組む」を挙げている。

資産寿命を延ばすために必要だと思うこと



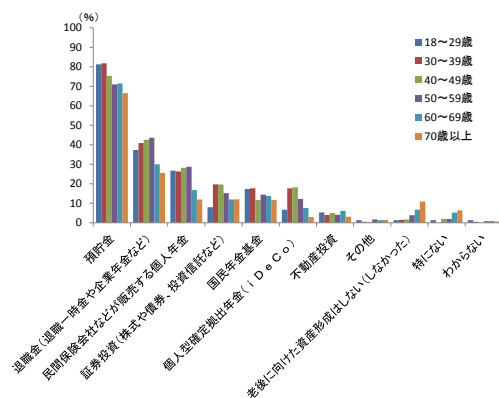
(出典)日本FP協会「くらしとお金に関する調査」より、抜粋

他方、別の調査では「老後に向け準備したい(した)公的年金以外の資産」として「証券投資(株式や債券、投資信託など)」を挙げた者は2割以下に

² 資産寿命とは、「生命寿命」や「健康寿命」と関連して、老後の生活を営んでいくにあたって、これまで形成してきた資産が尽きるまでの期間。資産寿命が尽きた後は年金等のフローの収入のみで生活を営んでいくこととなる。

留まり、実際に投資を行っている者の割合はこれよりもさらに低い水準となっていることが予想され、意識と行動に乖離があることが窺える。投資による資産形成の必要性を感じつつも、投資を行わない理由として上位を占めているのが、「まとまった資金がない」、「投資に関する知識がない」、「どのように有価証券を購入したらよいのかわからない」という回答であり、顧客側の問題に加え、金融機関側が顧客のニーズや悩みに寄り添いきれていない状況が窺える。

老後に向け準備したい(した)公的年金以外の資産



(出典)内閣府「老後の生活設計と公的年金に関する世論調査」より、金融庁作成

有価証券投資は必要だが、保有経験がない理由(有価証券投資未経験者ベース)



(出典)金融庁「国民のNISAの利用状況等に関するアンケート調査(2016年2月)」より、抜粋

2. 基本的な視点及び考え方

以上が高齢社会を取り巻く環境変化についての現状整理であるが、ここから、高齢社会における金融サービスに関して、個々人及び金融サービス提供者の双方が共に認識することが望ましい事項が導き出されるのではないかと考えられる。以下、その事項について述べる。

(1) 長寿化に伴い、資産寿命を延ばすことが必要

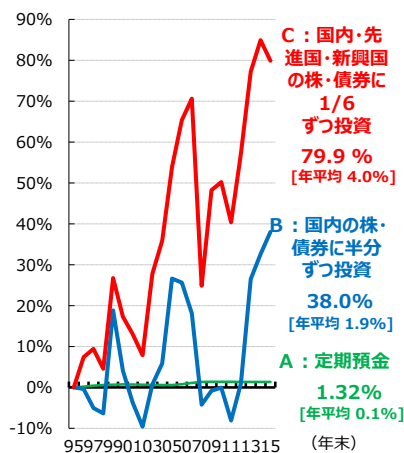
前述のとおり、夫 65 歳以上、妻 60 歳以上の夫婦のみの無職の世帯では毎月の不足額の平均は約 5 万円であり、まだ 20～30 年の人生があるとすれば、不足額の総額は単純計算で 1,300 万円～2,000 万円になる。この金額はあくまで平均の不足額から導きだしたものであり、不足額は各々の収入・支出の状況やライフスタイル等によって大きく異なる。当然不足しない場合もありうるが、これまでより長く生きる以上、いずれにせよ今までより多くのお金が必要となり、長く生きることに応じて資産寿命を延ばすことが必要になってくるものと考えられる。重要なことは、長寿化の進展も踏まえて、年齢別、男女別の平均余命などを参考にしたうえで、老後の生活において公的年金以外で賄わなければいけない金額がどの程度になるか、考えてみることである。それを考え始めた時期が現役期であれば、後で述べる長期・積立・分散投資による資産形成の検討を、リタイア期前後であれば、自身の就労状況の見込みや保有している金融資産や退職金などを踏まえて後の資産管理をどう行っていくかなど、生涯に亘る計画的な長期の資産形成・管理の重要性を認識することが重要である。

【長期・積立・分散投資の有効性】

長期・積立・分散投資による効果は、積立が長期であればあるほど、投資先を分散すればするほど、収益がバラつきにくくなる特徴がある。

1985年以降の各年に、毎月同額ずつ国内外の株式・債券に積立・分散投資したと仮定し、各年の買い付け後、保有期間が経過した時点での時価をもとにして運用結果を算出すると、保有期間が5年ではマイナスリターンも発生するが、保有期間が20年になるとプラスリターンに収斂し、さらにそのバラつきも小さくなる。

長期・積立・分散投資の効果（実績）

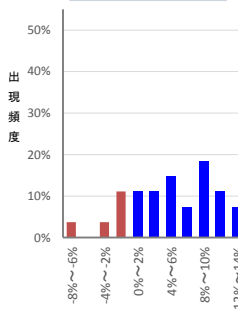


(注) 各計数は、毎年同額を投資した場合の各年末時点での累積リターン。株式は、各国の代表的な株価指数を基に、市場規模等に応じ各国のウェイトをかけたもの。債券は、各国の国債を基に、市場規模等に応じ各国のウェイトをかけたもの。
(出典) Bloomberg

国内外の株式・債券に積立・分散投資した場合の収益率（実績）

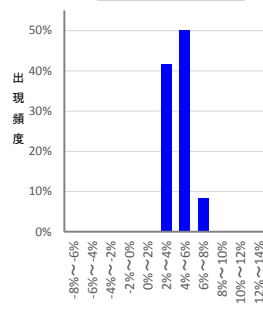
20年の長期保有では、投資収益率2～8%（年率）に収斂。

保有期間5年



100万円が5年後に
72万円～173万円

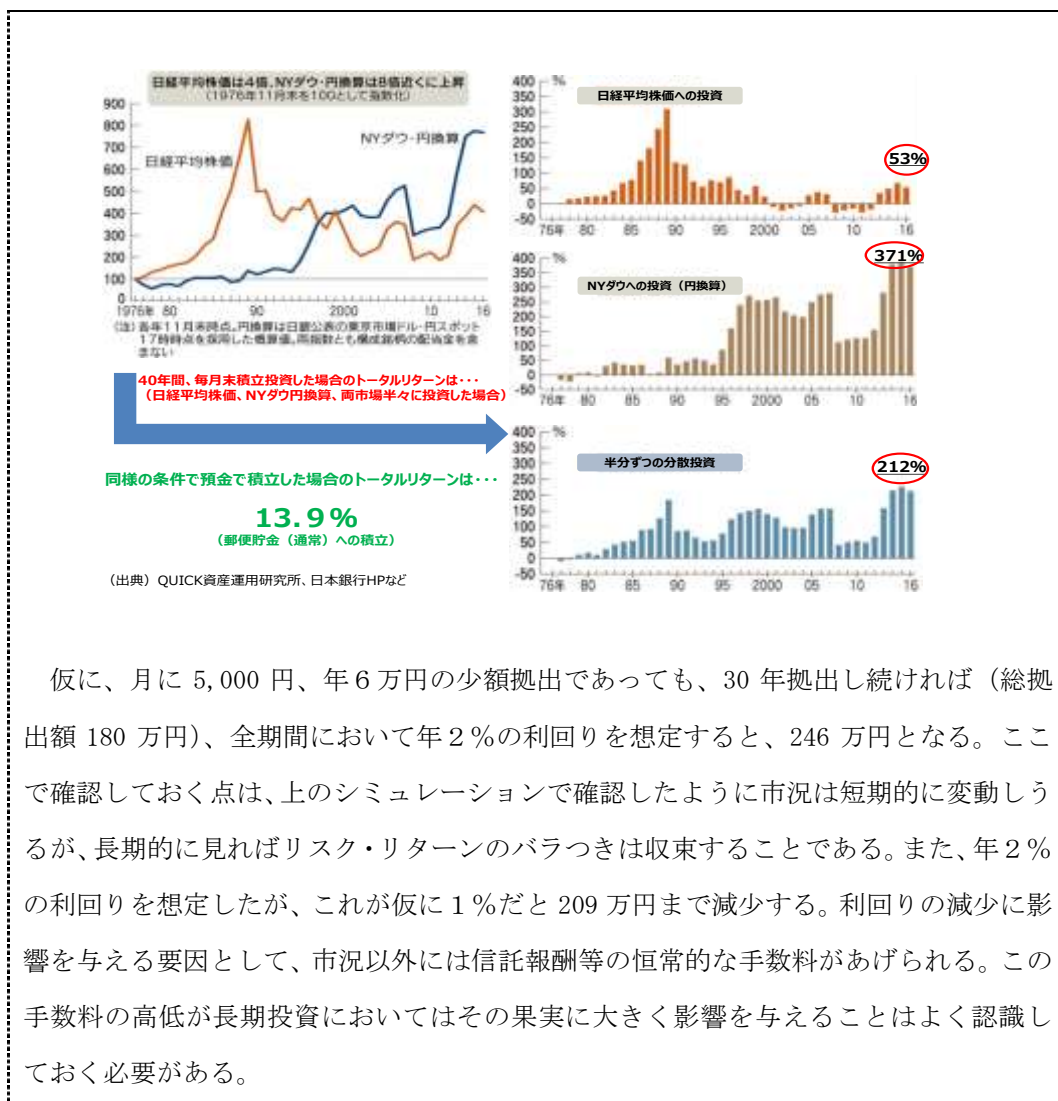
保有期間20年



100万円が20年後に
185万円～321万円

(注) 1985年以降の各年に、毎月同額ずつ国内外の株式・債券の買い付けを行ったもの。各年の買い付け後、保有期間が経過した時点での時価をもとに運用結果及び年率を算出している。

さらに期間を40年という超長期で見ても、日経平均だけに積立投資するよりも、米国 NY ダウと組み合わせた方がトータルリターンはさらに大きくなり、そのバラつきも小さくなる。80年代頃は日本国内でも高金利を享受できたが、同じく40年間、毎年定期積金した場合のトータルリターンは13.9%ほどにとどまる。これらの例は、過去の実績に基づくものであり、将来においても同様の結果になるとは限らず、想定外の損失が発生するリスクも存在することには留意が必要であるが、長期・積立・分散投資がリスクをコントロールし、一定のリターンをもたらしやすい点で、多くの人にとって好ましい資産形成のやり方であると考えられる。



仮に、月に 5,000 円、年 6 万円の少額拠出であっても、30 年拠出し続ければ（総拠出額 180 万円）、全期間において年 2 % の利回りを想定すると、246 万円となる。ここで確認しておく点は、上のシミュレーションで確認したように市況は短期的に変動するが、長期的に見ればリスク・リターンのバラつきは収束することである。また、年 2 % の利回りを想定したが、これが仮に 1 % だと 209 万円まで減少する。利回りの減少に影響を与える要因として、市況以外には信託報酬等の恒常的な手数料があげられる。この手数料の高低が長期投資においてはその果実に大きく影響を与えることはよく認識しておく必要がある。

(2) ライフスタイル等の多様化により個々人のニーズは様々

かつて高齢者の世帯形態は親、子、孫という三世代が同居する世帯が多数を占めていたが、最近では夫婦のみの世帯や単独世帯の割合が増加しており、三世代が同居する世帯はむしろ少数派となってきている。特に単身世帯の増加は著しい。働き方も柔軟化し、終身雇用や年功序列といったこれまでの雇用慣行も変わりつつある。かつて「一億総中流」と呼ばれた日本社会であったが、前述のとおり、保有資産や所得等の状況はバラつきが見られるようになってきている。こうした変化は、個々人の行動にも大きく影響を与えているものと考えられる。

このようにライフスタイルが多様化する中では、個々人のニーズは様々であり、大学卒業、新卒採用、結婚・出産、住宅購入、定年まで一つの会社に勤め上げ、退職後は退職金と年金で収入を賄い、三世帯同居で老後生活を営む、というこれまでの標準的なライフプランというものは多くの者にとって今後はほとんどあてはまらないかもしれない。今後は自らがどのようなライフプランを想定するのか、そのライフプランに伴う収支や資産はどの程度になるのか、個々人は自分自身の状況を「見える化」した上で対応を考えていく必要があるといえる。

（３）公的年金の受給に加えた生活水準を上げるための行動

人口の高齢化という波とともに、少子化という波は中長期的に避けて通れない。前述のとおり、近年単身世帯の増加は著しいものがあり、未婚率も上昇している。公的年金制度が多くの人にとって老後の収入の柱であり続けることは間違いないが、少子高齢化により働く世代が中長期的に縮小していくことを踏まえて、年金制度の持続可能性を担保するためにマクロ経済スライドによる給付水準の調整が進められることとなっている。こうした状況を踏まえ、今後は年金受給額を含めて自分自身の状況を「見える化」して、自らの望む生活水準に照らして必要となる資産や収入が足りないと思われるのであれば、各々の状況に応じて、就労継続の模索、自らの支出の再点検・削減、そして保有する資産を活用した資産形成・運用といった「自助」の充実を行っていく必要があるといえる³。

（４）認知・判断能力の低下は誰にでも起こりうる

前述のとおり、わが国の高齢者は元気であり、たとえば 60 代ぐらいは昔のイメージの高齢者とは違う存在になりつつあるといえる。実際に、定年延長の影響もあり、多くの高齢者がいまだ現役で働き、社会の中で活躍し続けている。

³ この他、企業年金などの充実も、老後収入の確保という視点から、重要な視点である。

しかしながら、長寿化と認知症の人の増加を踏まえると、今後は認知症の人はもはや決して例外的存在ではなく、認知・判断能力の低下は誰にでも起こりうると認識すべきであるといえる。現状では、認知・判断能力が低下し、本人による意思能力が不十分となった場合、また、そのように判断された場合には日常生活を送るにあたって様々な制約を受けることになる。これを出来る限り回避するための事前の備えや適切な対応の重要性が増していくものと考えられる。

3. 考えられる対応

今まで述べた現状及び基本的視点と考え方をよく認識しつつ、個々人や金融サービス提供者はどういった対応が考えられるか。また、各主体による対応に加え、その対応を有効なものにしていくための環境整備も必要になると考えられる。

(1) 個々人にとっての資産の形成・管理での心構え

長寿化が進む中、資産形成・管理において、資産寿命を延ばす観点から、広く国民が知っておくことが望ましい事項があると考えられる。詳しくは付属文書1で述べることにするが、人生のステージに応じて整理すると以下のような点が考えられる。

➤ 現役期

長寿化に対応し、長期・積立・分散投資など、少額からでも資産形成の行動を起こす時期であり、例えば、以下のような対応が有効と考えられる。

- ✓ 「人生 100 年時代」においてこれまでよりも長く生きる人が多いことを前提に、老後の生活も満足できるものとなるよう、早い時期からの資産形成の有効性を認識する。
- ✓ 生活資金やいざというときに備えた資金については元本の保証されている預貯金等により確保しつつ、将来に向けて少額からでも長期・積立・分散投資による資産形成を行う。
- ✓ 自らにふさわしいライフプラン・マネープランを検討する（必要に応

じ、信頼できるアドバイザー等を見つけて相談する)。

- ✓ 金融サービス提供者が顧客側の利益を重視しているかという観点から、長期的に取引できる提供者を選ぶ。

➤ リタイヤ期前後

リタイヤ期以降の人生も長期化していることに対応し、金融資産の目減りの抑制や計画的な資産の取崩しに向けて行動する時期である。人によって、退職金などの多額のお金が入ったり、働き方に変化が生じることが想定されるため、これらを受けた対応が必要と考えられる。

- ✓ 退職金がある場合、早期の情報収集と使途の検討及び退職金を踏まえたライフプラン・マネープランを再検討する。
- ✓ 必要に応じ、収支の改善策を実行する。
- ✓ 長い人生を見据えた、中長期的な資産運用の継続（長期・積立・分散投資等）とその後の計画的な取崩しを実行する。

➤ 高齢期

資産の計画的な取崩しを実行するとともに、認知・判断能力の低下や喪失に備えて行動する時期であり、心身の衰えに関わらず金融サービスを引き続き享受するために、事前の準備や対応が必要と考えられる。

- ✓ 心身の衰えを見据えてマネープランを見直す（医療費、老人ホーム入居費等）。
- ✓ 認知・判断能力の低下や喪失に備え、取引関係の簡素化など心身の衰えに応じた対応をしやすいとする。また、金融面の本人意思を明確にし、自ら行動できなくなったとしても、他者のサポートにより、これまでと同様の金融サービスを利用しやすくしておく。

(2) 金融サービスのあり方

(1) で述べた個々人のニーズに対して、顧客の資産寿命を伸ばしていく上で、金融サービス提供者がどのように顧客をサポートできるか、考えられる対応を整理する。詳しくは付属文書2で述べる。

まず前提として重要になってくることは以下の二つである。

✓ 顧客本位の業務運営の徹底

- ・ 顧客の状況からみて、過度にリスクの高い商品の販売を行わない等、顧客にとってふさわしいサービスを提供すること
- ・ 手数料の明確化
- ・ リスクやリターン等を顧客が自ら判断できるようにするための分かりやすい情報提供等

✓ サービスに見合う適切な対価の説明と請求（サービスの持続可能性や顧客の利用しやすさにも配慮）

その上で、顧客の「長寿化」「自助の充実」「多様化」「認知・判断能力の低下・喪失への備え」に対して、考えられる対応としては以下が考えられる。

- ✓ 「自助」充実のニーズ増に応じ、資産形成・管理やコンサルティング機能の強化
- ✓ 多様な顧客ニーズに応じ、商品・サービスの多様化や「見える化」の推進
- ✓ 認知・判断能力が低下・喪失した者に対する資産の運用・保全向けの商品・サービスの充実

顧客の年代別に整理すると、以下の通り。

➤ 現役期の顧客への対応

現役期の顧客は他の年代に比べ、ネットの金融資産は多くなく、金銭的にも時間的にも生活に余裕は少ない。しかしながら老後の資金も含め、資産形成ニーズを潜在的に保有している。これらの特徴を踏まえた商品やサービスの提供が必要であると考えられる。

- ✓ 可能な限り、金融以外の資産・負債も含む家計のポートフォリオ全体を俯瞰し、個々の状況に即したマネープランの提案など総合的なコンサルティングサービスの提供。

- ✓ 資産形成のニーズに対して、短期的な取引関係に終わらせず、長期・積立・分散投資等を提案。
- ✓ 顧客との信頼関係の構築により、退職後も含めた長期的な取引関係へと結実。

➤ リタイヤ期前後の顧客への対応

リタイヤ期前後の顧客は、働き方を変える、退職金を得るなどにより、残りの人生の過ごし方とあわせて、顧客自らの収支を見直す時期と言える。顧客の多様性に応じた対応が特に求められる。

- ✓ 就労延長や支出抑制策を含めた、特定の金融サービスに留まらないライフプラン・マネープランの提供
- ✓ 就労延長・資産取崩し・リスク許容変化・長生きリスクに応じた多様な商品サービスの充実
- ✓ 顧客の利益に沿ったワンストップ化サービスの提供
- ✓ 他社の類似商品との比較のしやすさに配慮した商品の説明や内容の開示

➤ 高齢期の顧客への対応

高齢期の顧客は心身の衰えに応じ、介護等ニーズが増大し、マネープランを改めて見直すとともに、認知能力の低下・喪失に備えて、金融面でも準備を行う時期である。心身が衰えた後でも、金融サービスを受けられるサポートを提供することが重要と考えられる。

- ✓ 業界の垣根を越え、非金融サービスとも連携した総合的なサービスの提供
- ✓ 認知能力が衰えた後でも、出来る限りそれ以前と同様に金融サービスを享受できる環境作りの推進

(3) 環境整備

(1) 及び (2) では、高齢社会における金融サービスに関して、個々人の資産形成・管理での心構えやこれに対応した金融サービス提供者のあり方が重要であることを述べた。これに加えて、行政機関や業界団体などによる種々の環境整備も劣らず重要である。

ア. 資産形成・資産承継制度の充実

ライフステージを通じた長期の資産形成における長期・積立・分散投資の有効性についてはこれまで述べてきたとおりであるが、こうした長期に亘る資産形成を支援する制度として、税制面で一定の優遇が行われている「つみたてNISA」と「iDeCo」がある。

つみたて NISA は年間 40 万円までの積立投資について運用益が非課税（2037 年までの時限措置）であり、手数料等が安い公募株式投資信託商品などに限定されている。20 歳以上の国内居住者であれば誰でも利用でき、その資産はいつでも引き出し可能である。iDeCo は、掛金の上限は年間 14.4 万円～81.6 万円であり、運用益は課税停止中であることに加え、掛金も全額所得控除、年金受給時も一定の税優遇がある。商品は各金融機関等により異なるが、国内外の株式・債券や投資信託など幅広く取り扱う。加入可能年齢は 20 歳から 60 歳までとなっており、その資産は年金という制度趣旨に鑑み、60 歳になるまで中途引き出しは原則不可となっている。

	非課税枠	払出制限	商品の特性	拠出可能年齢	税制優遇
iDeCo	年間14.4万円～81.6万円 (例えば、40歳から20年間利用した場合、288万円～1,632万円)	あり (原則、60歳まで)	投資信託、預貯金、保険商品等 (現状、元本確保型が約6割)	原則、20歳以上 60歳未満	大 ・掛金が全額所得控除 ・運用益は課税停止中 ・受給時の公的年金等控除(退職所得控除)
つみたて NISA	年間40万円 (2037年までの時限措置)	なし	長期・積立・分散 投資に適した 投資信託のみ	20歳以上 (上限なし)	小 ・運用益が非課税

ライフイベントに応じて引出すことが可能なつみたて NISA と、年金制度として所得控除が認められている iDeCo とは、両者を併用することで、住宅購入などの計画的に準備が必要な支出や、病気、事故、失業などの予想外の支出への備えをしつつ、老後に向けた資産形成が可能となるものである。よ

って、お互いが補完しあう関係として活用が進むことが望ましい。このように、制度面では、個人の資産形成を促す制度が相応に整備されてきているといえる。

また、保有可能期間は5年間と短いが同じく個人の資産形成に資する制度として一般NISAが存在する。制度開始からの5年間で口座数が1,100万口座を上回り、つみたてNISAに先行して個人投資家の増加に寄与してきた。これから長寿社会を迎えるに当たって、退職金の受け皿としての機能も期待される。

つみたてNISAとiDeCoの両制度ともまずは順調に利用者が増加しているものの、その利用は国民の一部に留まっている。わが国の成人人口を考えれば、今後さらに広く普及が進む余地も大きい。未だ十分に制度の存在を知らない層や、知っていたとしてもその意義を十分理解していない層も多いと考えられる。金融庁と厚生労働省は、それぞれが連携し、今後より一層の制度の周知に努めるとともに、若年期から資産形成に取り組むことの重要性についても、広報していくべきである⁴。

	利用者数	日本の成人人口 (1億500万人) に占める割合	残高	利用者当たりの残高
つみたてNISA	104万口座	1.0%	927億円 (H30.12末買付額)	約9万円
一般NISA	1143万口座	10.9%	7.7兆円 (H29.12末)	約70万円
iDeCo (加入者・運用指図者)	172万人	1.6%	1.6兆円 (H30.3末)	約115万円

(資料) つみたてNISA・一般NISA: 金融庁「NISA・ジュニアNISA利用状況調査」、iDeCo: 国民年金基金連合会「iDeCoの加入等の概況(平成31年1月)」、運営管理機関連絡協議会「確定拠出年金統計資料(2002年3月末～2018年3月末)」

そうした普及に向けた取組みと並行して、つみたてNISA、iDeCoともに、利用者の声を聞きながら、制度そのものの改善にも努めていくべきである。

つみたてNISAについては、まずもって国民が長期のライフプランに沿った資産形成に安心して活用できるよう、時限を撤廃し、恒久的な措置とすることが強く望まれる⁵。

⁴ NISAについて、現在3つの制度(一般NISA、つみたてNISA、ジュニアNISA)が並存しており分かりにくいとの指摘もあり、それぞれの制度の違いを広報することも重要である。

⁵ NISAが参考にした英国のISA制度においては、1999年の導入時は、順調にいかなかった際に制度を取りやめられるよう10年間の時限措置であったが、2008年に、順調に広く普及したことを踏まえ正式に恒久的な制度と

また、より利便性の高い制度を構築するため、非課税保有期間について無期限とすること、ライフプランに沿って拠出額を柔軟に変更させることができるようにすること、現在は回転売買防止の観点などから認められていないスイッチング⁶を条件次第で可能とすること、その他、例えば配偶者死亡時において NISA の非課税枠を引き継げるようにすることなども、検討していくべき課題であるとの指摘があった⁷。

iDeCo についても、長寿化を踏まえ、拠出可能年齢の上限を引き上げることのほか、利便性向上や働き方の多様化等への対応、また、更なる税優遇を行うことの政策的必要性を勘案して、拠出限度額のあり方についても検討することも望ましい。

その他の課題として、個々人において多様化が進んでいるとはいえ、高齢期の者を中心に持ち家比率は高く、住宅資産を有効に活用できる環境整備も重要と考えられる。例えば、リフォーム市場の活性化や、良質な既存住宅の資産価値の適正評価を促すなど既存住宅の流通を活性化させるための施策を、より一層推進することが望まれる。

資産形成により構築した資産を次世代に有効に承継していくという視点も重要である。相続税評価額の算出時には、不動産の時価に一般的に時価より低い路線価が用いられる一方、株などの有価証券では時価である株価等が用いられている。この違いにより、不動産が金融資産よりも投資対象として選好され資産選択に歪みが生じているとの指摘があり、資産承継に関する制度のあり方についても、検討していくべき課題である。

また、企業経営においても高齢化が進んでいる。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とされる中、事業承継は重要な課題である。こうした状況を踏まえ、一般の非上場株式の場合と事業承継に伴う非上場株式の場合の違いに留意しながら、非上場株式の売買の媒

認められたという経緯を辿っている。また、更にライフステージにあわせた資産形成制度が必要との観点から、各種プランが導入されるなどの制度の改善が行なわれている。こうした制度改正の追い風もあり、広く国民に普及した制度として成長してきたと考えられる。

⁶ NISA 口座内で保有している金融商品を売却し、別の金融商品を購入することで入れ替えること。

⁷ つみたて NISA のみならず、一般 NISA についても利便性の高い制度とすべきとの意見があった。

介に関する業界の自主規制を改正し、金融サービス提供者が事業承継の円滑化に貢献することが期待される⁸。

イ. 金融リテラシーの向上

若年層を中心として、少額からの長期・積立・分散投資を行う層が拡大しつつあるが、つみたて NISA などの関連制度がより幅広く活用されるためには、ア. に加えて、金融リテラシーの向上に向けた取組みも重要である。

これまでも金融庁や金融広報中央委員会（事務局：日本銀行内）、業界団体などが、学校や職場、自治体などの場で、金融リテラシー向上に向けた授業やセミナーなどを活発に開催してきたところであり、その中でも資産形成については取り扱われてきたが、長寿化の進展等の環境変化を踏まえ、より一層取組みを工夫・強化していくべきである。本報告書で示している「個々人にとっての資産の形成・管理での心構え」についても、高齢社会において個々人が金融サービスに向き合うための基礎となる一つの考え方として、関係省庁・企業・機関・地方公共団体等の協力を得つつ、ライフステージ毎の様々な機会を捉えて広く浸透を図っていくことが望まれる⁹。

また、多くの者にとって退職金や年金は老後の資産の大きな柱であることから、金融リテラシー向上に向けた企業の取組みも重要である。

退職金がある場合には、大きな金額が資産運用に回りうることを踏まえると、退職金の使途の検討に十分な時間をかけることができることが望ましい。退職金がいくらになるかの見通しを出来る限り早い時期に雇用者から本人に通知することは社員の福利厚生の上でも重要であり、各企業の積極的な取組みが望まれる。

金融リテラシーの向上における企業年金の役割も重要であり、適切なガバナンスの下で受益者本位で運用されることはもとより、その前提として運用状況や給付額について、より職員が把握しやすくなるよう各企業が取り組

⁸ 非上場株式については、日本証券業協会規則によりその投資勧誘が原則として禁止されているものの、2019年5月、事業承継を含む経営権の移転等を目的とする非上場株式の取引に係る投資勧誘を解禁する規則改正案が公表された。

⁹ 例えば、ライフステージごとに、一定の年齢ゾーンの世代にとって必要となる考え方や心構えについて記述した一連のパンフレットを幅広く用意することが考えられる。特に、公的年金の受給の開始や退職金の受取りといった資産・収入の面での変化が起きるリタイア期前後において、こうした変化を契機に資産形成・管理の考え方について研修などが行われる仕組みが作られることが望まれる。

むことも望まれる。また、確定拠出型の企業年金（DC）では、事業主は確定給付型の企業年金のような運用の責任を負わないが、従業員に対する投資教育の義務などその役割は小さくない。事業主においては、より従業員一人ひとりの資産形成に資するような投資教育・継続教育を行うことや、従業員のリテラシーも踏まえつつ資産形成に資する運用の選択肢を用意することが求められる。従業員の金融リテラシーを高め、資産形成を支えていくという点では、DC に取り組んでいない企業についても、同じく企業に期待される役割は大きい。

ウ. アドバイザーの充実

個々人のライフスタイルが多様化する中、金融商品・サービスも多様化してきている。こうした多様な商品・サービスを個々人が自身の力のみで選ぶことについては、人によって困難が伴うことも想定される。

この観点から、個々人に的確なアドバイスができるアドバイザーの存在が重要である。現状では、その役割は主として本人に一番身近な金融機関などが担うことが想定されるが、業態ごとの商品・サービスが多様化しているため、単一の業態の金融サービス提供者が全ての商品・サービスを俯瞰したアドバイスを行うことには難しい面がある。このため、特に強く求められるのは顧客の最善の利益を追求する立場に立って、顧客のライフステージに応じ、マネープランの策定などの総合的なアドバイスを提供できるアドバイザーである。こうしたアドバイザーとなり得る主体としては、投資助言・代理業、金融商品仲介業、保険代理店やフィナンシャルプランナーなど様々な業者が存在する。米国では証券会社などの金融サービス提供者から独立して、顧客に総合的にアドバイスをする者が多数いるが、日本においてこれに類似する者は存在するものの、まだまだ認知度は低く、数は少ない。今後は認知度向上に努めるとともに、そのサービスの質的な向上に努めることが望まれる。

また、本人に一番身近な金融機関などの者においても、単一の業態に留まらない顧客のニーズに応じた総合的なアドバイスを行うことは、顧客からの信頼を得る上で、また、高齢社会の金融サービス提供における役割を果たす上でも重要なことである。

エ. 高齢顧客保護のあり方

高齢期における顧客への対応のあり方は「(2) 金融サービスのあり方」ですでに述べた。しかしながら、個社レベルでの対応のみならず、全体としての対応のあり方に再検討を要する面があると考えられる。例えば、現在の日本証券業協会の投資勧誘等のルールでは一定の年齢を目安にそれまでの年齢の顧客と違う対応を求めている¹⁰。75 歳頃から認知症の発症率が上昇していくことを踏まえると、これには一定の合理性が認められるが、高齢者の状況も非常に多様である。75 歳以前でも認知能力に問題がある者もいれば、80 歳を超えても非常に元気な者もいる。本来は、個々人に応じたきめ細やかな対応が望ましく、例えば、リスクが高い複雑な商品の提供は厳しく抑制する一方で、リスクが低い簡素な商品については説明内容を軽減し、商品のリスクや複雑さに応じてメリハリをつけるなどの対応が望まれる。高齢顧客保護のあり方については、顧客本位の業務運営を徹底しつつ、業態を問わず金融業界として横断的に、金融ジェロントロジー¹¹の進展に応じて見直していくことが必要と考えられる。

また、本人が望む場合には、認知・判断能力の低下・喪失後も資産運用を続けられることが望ましい。前述のとおり、認知・判断能力に支障がある者や障害者の生活や財産を守ることを目的とした制度の一つとして、成年後見制度がある。成年後見制度における資産管理のあり方について、わが国においても、前述の米国のブルーデント・インベスタールールの考え方¹²なども参考にしながら、本人意思の尊重と財産保護という二つの両立を図るための方策を、関係省庁等が連携して検討していくべきである。

¹⁰ 例えば、日本証券業協会では、リスク商品を販売する際の自主規制規則及びガイドラインにおいて、75 歳以上を目安として高齢顧客として、その顧客に対する商品勧誘にあたっては役席者による事前承認などを求めている（80 歳以上の高齢顧客に対しては更なる慎重な対応を求めている。）。

¹¹ P50 脚注参照。

¹² P8 「ブルーデント・インベスタールール」のコラム参照。

おわりに

以上が、市場ワーキング・グループにおける、高齢社会における金融の目指すべき姿とは何かをテーマに、金融サービス提供者や専門家の意見を伺いながら議論を重ねた検討結果である。

日本人は長生きするようになった。さらに、現在の高齢者は昔に比べて格段に元気であり、社会で活躍し続けている。これ自体は素晴らしいことであり、多くの人にとっても、社会全体にとっても望ましいことである。しかしながら、寿命が延び活動し続けるということは、それだけお金がかかるということの意味する。余暇活動を楽しむなど心豊かな老後を楽しむためには、健康と同様にお金も重要である。長寿化に応じて資産寿命を延ばすことが重要であり、この観点から、ライフステージ別に知っておくことが望ましい事柄をこれまで紹介してきた。

特に 2025 年は、いわゆる団塊の世代が 75 歳を迎える年とされる。75 歳を超えたあたりから認知症有病率は大きく上昇するとされており、今から準備を始めることが重要と考えられる。認知能力・判断能力の低下は誰にでも起こりうるという認識の下、これに備え、対応することは、本人にとってこれまでと同じ形で金融サービスを受けるという意味で必要であり、家族など周囲の者を混乱させないという意味でも非常に重要である。また、その先の 2030 年ごろにはもう一つの人口の塊である団塊の世代ジュニアの者が 60 代となり、資産の取崩し期を迎えることが予想される。

これを見据えて、今何ができるか、何をすべきか。標準的なモデルが空洞化しつつある以上、唯一の正解は存在せず、各人の置かれた状況やライフプランによって、取るべき行動は変わってくる。今後のライフプラン・マネープランを、遠い未来の話ではなく今現在において必要なこと、「自分ごと」として捉え、考えられるかが重要であり、これは早ければ早いほど望ましい。そして、金融サービス提供者はこうした顧客の状況に対して、どれだけ顧客本位で一緒に考えることができるか。「自分ごと」として顧客に寄り添って考えることができる金融サービス提供者が顧客からの信頼を勝ち得ていくと考えられる。

冒頭で述べたとおり、高齢化は世界共通の課題となりつつある今、先進国、新興国を問わず、各国は対応を模索している、国際社会の中で、わが国は高齢化の最前線にいる。中国、韓国、シンガポール、タイそしてベトナムといったアジアの国では、わが国の高齢化に急速に追いつきつつあり、多くの国がわが国と同じように高齢化の問題に遠からず直面することが予想される。わが国はそのトップランナーとして高齢化対応に取り組んでおり、その取組みは各国から注目されている。今後、この成果を踏まえながら、各国の取組みの加速や知見の共有が期待されるが、特に高齢化先進国であるわが国については、その経験を共有することで各国の状況に適應できる解決策の検討に貢献することが期待される場所である。実際に、今年、わが国は G20 の議長国を務めるが、「G20 金融包摂のためのグローバルパートナーシップ (GPFI)」において、高齢化が金融サービスに与える影響と対応について、議論を主導し、「高齢化と金融包摂のための G20 福岡ポリシー・プライオリティ」をまとめた場所である。

しかしながら、わが国が世界のトップランナーであるということは、世界でも先例がない議論を行っているということでもあり、皆が手探りで議論を行っている現状である。前述のとおり、現時点で一つの解はない。今回の当ワーキング・グループの議論も、絶対的な解決方法を提示できているわけではなく、ブループリントを描いたのみとも言えるかもしれない。ただ、それでも皆が高齢者対応を模索している中で、意義が大きい議論であると考えられる。この議論においては、個々人や金融サービス提供者、行政機関などのあらゆる主体がメインプレーヤーであり、多様な主体が意識を共有して、協働していくことが非常に重要である。公的な場に留まらず、シンポジウムなどの場、さらには周りの者ともこの問題を話し合い、皆で高齢社会における資産形成・管理や金融サービスのあり方に対する知見を深めていくことを通じて、対応のあり方が進化していくものと考えられる。この報告書が契機の一つとなり、幅広い主体に課題認識等が共有され、各々が「自分ごと」として本テーマを精力的に議論することを期待している。

【付属文書 1】高齢社会における資産の形成・管理での心構え

長寿化が進行する中、資産寿命を延ばす観点から、個々人が各ライフステージ別にどういったことに留意すべきか。

(1) 現役期 ⇒ 長寿化に対応し、長期・積立・分散投資など、少額からでも資産形成の行動を起こす時期

早い時期からの資産形成の有効性を認識する

現役期は、他の年代に比べて、老後に備えた準備のための「時間」を多く保有しており、これは老後に向けた資産を形成する点で、非常に大きなメリットである。保有する資産が少ない、もしくは収入が少なくても、少額からでも長期・積立・分散投資を習慣化して行う¹³ことにより安定的に資産を形成できる可能性は十分にある。多くの「時間」を保有している現役期においては、取りうる手段は他の期に比べて非常に多い。ここでは主に金融面における資産形成という観点で有効と考えられる手段を述べるが、各々の特性に応じて、副業を含めた新たな収入の確保や支出の見直しなど、取るべき手段を総合的によく吟味することが重要である。

現役期でまず大事なことは想定以上に長生きした場合でも老後に貯蓄が尽きないよう早い時期から資産形成を行うことの重要性と有効性を認識することであり、こうした認識の下、少額からでも長期・積立・分散投資の行動を起こすのに最もふさわしい時期といえる。

少額からであっても安定的に資産形成を行う

そして、生活資金やいざというときに備えた資金は元本の保証されている預貯金等により確保しつつ、資産形成においては、

- ・ 投資期間が長期であればあるほど、投資タイミングと投資対象を分散すればするほど、市場の価格変動に強く、収益がバラつきにくくなること。
- ・ 自らにふさわしいリスクの程度を認識し、過度にリスクの高い投資は行わないこと。

¹³ 例えば、給与天引きなど定期的な収入から自動的に引き落とす方法が考えられる。

- ・ 市況変動に一喜一憂することなく着実に長期・積立・分散投資を継続することが、長期的な資産形成には重要であること。
- ・ 金融サービス提供者に支払う販売手数料や信託報酬等の高低が長期投資の果実に与える影響が大きいこと。

等を認識することが重要である。

自らにふさわしいライフプラン・マネープランを検討する

このような資産形成を行動に移し、金融や関連する経済に関する知見を得ていくことを通じて、資産及び収入・支出状況と照らし合わせ、自らにふさわしい長期的なライフプランやマネープランを検討することが可能となってくるのではないだろうか。つみたて NISA や iDeCo を活用するなどして長期・積立・分散投資を続け、将来の資産を想像していく中で、自身の長期的なライフプランとマネープランも想像しやすくなっていくと思われる。そうしたプランにあわせて、自身の収入・支出の今後の姿や今後の資産形成について検討しやすくなる。その検討に際しては、一つの見通しだけでなく、楽観的、悲観的な見通しも考慮することが重要であり、必要に応じて、第三者としての立場からアドバイスできる信頼できるアドバイザー等を見つけて相談することも有効であろう。

長期的に取引できる金融サービス提供者を選ぶ

また、金融サービス提供者を選ぶ際は、提供者が顧客の利益を重視しているかという観点から、長期的に取引できうる提供者を選ぶように心がけたい。その一つの目安としては、前述したような商品の手数料は高すぎるものではないか、コストや対価は適当か、その説明は十分なものかといったことであろう。

長期・積立・分散投資は早く始めれば始めるほど有利である。特に、老後の生活の柱の一つとなりうる退職金がない自営業の者などにおいては、この退職金に代わる自助努力が求められるところ、長期・積立・分散投資を出来る限り早めに始めて「時間」を味方にした資産形成を行うことが、特に有効に作用するものと考えられる。

現役期は、仕事や家庭など、何かと忙しい時期である。そうした時期に老後の資産を考えなければいけないことは、本人にとってあるいはわずらわしいことかもしれない。しかし、長寿化が進む中、現役期から老後を意識して準備を行うことが重要であることは事実である。老後の資産を不安に思い、資産を溜めがちであるが、過度な不安は投資や消費の抑制につながり、結果的にマクロ的な経済活動の低下という合成の誤謬¹⁴に陥る恐れもある。従って、自らの現在及び今後の資産や収入・支出を把握かつ見通しを立て（「見える化」）、安定的な資産形成を行うとともに、ライフプラン・マネープランを立てることで、使うべきお金を安心して使うことが経済全体にとっても望ましいという認識を共有することが重要であろう。

**（２）リタイヤ期前後 ⇒ リタイヤ期以降の人生も長期化していることに
対応し、金融資産の目減りの防止や計画的な資
産の取崩しに向けて行動する時期**

例えば、企業に勤めている場合、50代から60代において定年退職を具体的に意識し始められると思われる。多くの人にとって、これまでの資産を踏まえて、その目減りを極力抑えけるとともに、将来の計画的な資産の取崩しに向けて行動する時期と言える。

退職金がある場合、それを踏まえたマネープラン等を再検討する

退職金がある場合には、まず退職金について早期に情報収集を行うとともに、その使途や退職金を踏まえたライフプラン・マネープランを検討することが望ましい。具体的には、例えば以下を行うことが有効と考えられる¹⁵

- ① 退職金の金額や形式（一時金や年金）等を退職前の早期に確認する。
- ② 公的年金等を始めとする定期的な収入や支出、その時点での資産や負債などを自らに「見える化」し、老後の生活に十分な資金状況であるかを確認する。

¹⁴ 個人や企業など、個別レベルで見て合理的で正しい行動でも、その行動の積み重ねが、社会全体から見ると必ずしも正しい行動になるとは限らないこと。

¹⁵ 自営業の者など、退職金がない場合は②の事項のみとなる。

収支の改善策を実行する

これらを行った上で、自らの老後にとって十分な金融資産がないと考える場合、多くの人がまず模索するのは収入の確保、特に就労継続の検討であろう。これは就労期間を長くし、所得を確保できることから、資産寿命を延ばすという観点から非常に有効である。ただし、就労延長や再雇用における給与はこれまで得てきた収入よりも下がる可能性が高いことには留意しておかなければならない。

次に検討する事項としては、支出の見直しであろう。この際に留意したいことは、収入や保有資産に見合った支出の検討である。老後の支出は、現役時の収入が高かった時の支出に引きずられがちという一般的な特徴がある。現在の収入と保有資産を踏まえて、資産寿命を延ばすという観点で、支出が適正なものかをよく吟味するように心がけたい。また、仮に就労延長や支出の見直しを行ってもなお収支および資産が十分でなくなったとき、自宅等の不動産がある場合には、それを売却して金銭化するなどの住宅資産の活用や、住居費や生活費が相対的に安い地方への移住も選択肢に入ってくる。

中長期的な資産運用の継続と計画的な取崩しを実行する

こうした検討を踏まえつつ、次に検討・実行していくことが望ましい事項として、高齢社会では、リタイア後もまだ 20～30 年の人生が続くことを前提に、中長期的な資産運用（長期・積立・分散投資等）の継続・実行とその後の計画的な取崩しの実行があげられる。

すでに長期・積立・分散投資を現役期より行っている場合は、それを続けられるうちは続け、その後は計画的に資産を取り崩していくことが有効である。仮に長期・積立・分散投資を現役期より行っていない場合であっても、リタイア後でもまだ 20～30 年の人生が続くことを踏まえると、リタイア期前後から長期・積立・分散投資を始めても遅くないと考えられる。

その際には、自身の資産や収入、ライフプランをよく吟味するとともに、自身の投資経験を踏まえ、投資リスクにどの程度耐えられるのかなどをよく検討することが重要である。その検討の際に、自身のみでは難しい場合に

は、第三者としての立場からアドバイスできる信頼できるアドバイザー等に相談することが有効である。

なお、退職金等の資産を運用する場合は、当座の生活資金や十分な予備資金等を余裕をもって控除した上で、当面の使途がない資金について運用を検討すべきである。仮にその運用に失敗した場合、それを就労や更なる投資により補填しようとしても、加齢とともに心身は衰え、残された期間は自ずと短くなる。この現実を踏まえると、取れる投資リスクは加齢とともに小さくなっていくことをよく認識することが重要であり、この時期においても、リスクを抑えた長期・積立・分散投資を基本とすることが望ましいといえるのではないだろうか¹⁶。

定年延長の影響もあり、多くの高齢者がいまだ現役で働き、社会の中で活躍し続けている。日本の元気な高齢者が今までと同様に活躍し続けるためには、健康であり続けることが重要である。同時に、寿命が延び活動し続けるということはそれだけお金がかかるということも意味し、お金の問題は多くの者にとって避けて通れないものであろう。現役期から十分な余裕を持って準備をしておくことが望ましいが、長寿化を踏まえると、リタイア期前後からでも行動を起こすことは遅すぎることはない。

(3) 高齢期 ⇒ 資産の計画的な取崩しを実行するとともに、認知・判断能力の低下や喪失に備えて行動する時期

個々人によって大きく差があるため、年齢による区分は困難であるが、ここでの高齢期は心身の衰えを感じ始める時期を想定する¹⁷。この時期においては、心身の衰えも踏まえて、資産の計画的な取崩しを実行するとともに、認知・判断能力の低下や喪失は誰にでも起こりうるという認識の下、それに備えて行動することが重要となる。

¹⁶ 特に資産運用の経験・知識が乏しい場合には、一度に多額の資産の運用を始めることについては、慎重な検討が必要であろう。

¹⁷ ここでいう高齢期（心身の衰えを感じ始める時期）は、世界保健機関（WHO）の定義による高齢者（65歳以上の者）よりも高い年齢層を指す場合が多いと考えられる。

心身の衰えを見据えてマネープランを見直す

具体的には、医療や介護の費用が当初想定していたよりも大きな金額であった場合、資産の取崩しにも影響を与える。老人ホームなどへ入居が必要となった場合には、大きな費用が発生しうるため、自身の心身の衰えを見据えたマネープランの検討が改めて必要になってくる。

認知・判断能力の低下・喪失に備える

この時期は認知・判断能力の低下・喪失に備える時期でもある。認知・判断能力の低下は誰にでも起こりうる、そしてその認知・判断能力の低下には本人も周囲も気づきにくい。こうしたことを本人はもちろん周囲も含めて認識し、金融面での備えを行っておく必要がある。認知症には記憶障害と判断力に障害が生じ、これまで出来た計画や段取りが立てられなくなり、例えば将来の備えを使ってしまうなど、資産寿命を短縮させる恐れがある。これを防止するためには、例えば以下の対策が有効と考えられる。

- ・ 取引関係のシンプル化など、金融面の自身の情報を整理するとともに、適切な限度額の設定など、使い過ぎ防止のための手段を講じる。
- ・ 金融資産の管理方針（運用・取崩し、財産の使用目的、遺産相続方針等）を決めておく。
- ・ 可能であれば、金融面の必要情報（財産目録、通帳等の保管、上記の金融資産の管理方針等）を、信頼できる者¹⁸と共有する。

これらにより、たとえ認知・判断能力が低下した場合でも、資産寿命の短縮化をある程度防ぐことができると考えられる。また、こうした能力を喪失した場合でも、予め共有された情報や方針に基づき、周囲の者が本人の金融行動をサポートするとともに、周囲の者の混乱も抑えることが期待される。

この時期では、人生の晩年を迎えるとともに心身の衰えが現れ始め、本人にとって必ずしも望ましい生活を送ることが難しい場合もあるかもしれない。本人にとって、出来る限り望ましい生活を送るために、まずは健

¹⁸ 例えば、任意後見制度を利用して、将来の財産管理などを、信頼できる者に依頼しておくことも考えられる。

康であり続けることが重要であるものの、これに加えて、誰にでも起こりうるといえる認知・判断能力の低下・喪失に備えた対応を取ることは、本人や周囲にとって必要になってきている。これまでは、認知・判断能力が低下・喪失した者が金融サービスを従前どおり受け続けることは難しかった状況があったが、認知・判断能力の低下・喪失に備えた社会全体の意識・対応も徐々に改善しつつある。認知・判断能力の低下・喪失後も、金融サービスを引き続き受けるために、事前の備え、具体的には本人意思を予め明確に示しておくことが重要であると言える。

ここまで、ライフステージ別に、長期・積立・分散投資等による資産形成や資産管理の重要性を述べてきた。前者については、人によっては資産運用が性に合わないと考える人もいるかもしれない。長期・積立・分散投資といえども、経済情勢によっては、資産が目減りする時期も当然ありうるし、資産の構成を見直さなければならない場合もありうる。資産運用に対する向き・不向きも一定程度存在するだろう。また、就労によって新たな所得を得る方が資産運用よりも効率的と考える人もいるかもしれない。しかしながら、今後も老後の収入の重要な柱であり続ける公的年金については、少子高齢化という社会構造上、その給付水準は今後調整されていく見込みである。加えて、低金利環境が長く続く中、資産運用による資産形成の可能性を閉ざしてしまうことは、豊かな生活のための有力な選択肢の一つを放棄してしまうことになるのではないだろうか。長期・積立・分散投資ならば、金融の先端知識や手間はほとんど必要ない。人生 100 年時代というかつてない高齢社会においては、これまでの考え方から踏み出して、資産運用の可能性を国民の一人一人が考えていくことが重要ではないだろうか。

【付属文書2】高齢社会における金融サービスのあり方

個々人の資産の形成・管理での心構えに応じて、金融サービスはどうあるべきか。

顧客本位の業務運営の徹底

大前提として、顧客本位の業務運営を挙げておきたい。人生 100 年時代というかつてない高齢社会においては、金融サービス提供者には資産形成・管理やコンサルティング機能の提供が求められている。これまでは標準的な世帯モデルにあわせた、いわば業者起点の画一的な商品を提供すれば足り、顧客もその商品に対して、疑問を持つことは少なかった。しかし、個々人の状況が多様化する中においては、そのような対応では顧客を十分に満足させることが難しくなっている。多様化する個々人のニーズに見合ったサービスを提供することができるか。資産寿命を延ばす為に、顧客にどういった金融サービスを提供しうるか。金融ビジネスを取り巻く環境が厳しさを増す中、顧客が真に必要とする金融サービスを提供し、信頼を勝ち得た金融サービス提供者が、中長期的に選ばれていくと考えられる。

「顧客本位の業務運営に関する原則」が策定されて2年が経過し、各金融機関等の取組みも進展してきたが、販売担当といった現場レベルには必ずしも十分に定着していないといった厳しい指摘も行われている。今後の更なる改善に向けて、今一度、各金融サービス提供者は顧客本位の業務運営とは一体何なのか、突き詰めて考える必要があるといえる。

そして、顧客へのサービス提供にあたり、

- ・ 顧客の状況からみて、過度にリスクの高い商品の販売を行わない等、顧客にとってふさわしいサービスを提供すること
- ・ 手数料の明確化
- ・ リスクやリターン等を顧客が自ら判断できるようにするための分かりやすい情報提供

等について徹底していく必要がある。

持続可能な金融サービス

顧客本位の追求は、持続可能な金融サービスの提供と同時に実現されるべきものである。金融サービスもビジネスである以上、顧客の利用しやすさにも配

慮した適切な対価を得ることは正当なことである。対価を開示し、コストとサービスを踏まえ適切であることを顧客に対して説明し納得してもらうことも顧客の信頼を勝ち取るポイントの一つであるだろう。

高齢社会における金融サービスについても、一つだけの正解はない。下記に示す方策はあくまで一例であり且つ大きな方向性としてのあり方となる。ゴールにいたるまでの過程・方法やゴール自体についても金融サービス提供者各々で異なっていることは自然なことであろう。大事なことは、顧客と目的を共有し、寄り添いながら、顧客を満足させ且つその利益を中長期的に最大化させられるかどうかである。そうした観点から、金融サービス提供者各々は、高齢社会において求められる金融サービスのあり方について具体的に考え、それぞれが持つ強みを生かしていくことが重要である。

（１）顧客や社会の変化に応じて、金融サービスに何が求められているか

ア．「長寿化」と「自助の充実」への対応

公的年金の水準が、今後調整されていく見込みの中、長寿化に応じて、資産寿命をどう延ばしていくか、個々人の資産の形成・管理での心構えの一つとして「自助」の充実について述べた。顧客がこうした「自助」の精神に基づき行動すれば、例えば、現役期においては長期・積立・分散投資等の資産形成を志向することが考えられるほか、リタイヤ期以降では、引き続きの資産形成とともに計画的な資産の取崩しを模索していくと考えられる。

これに対して、金融サービス提供者に求められることとしては、こうした顧客に対する資産形成・管理のサポートや顧客のライフプラン・マネープランに関するコンサルティング機能を強化し、顧客の最善の利益を追求することがあげられよう。ライフプランに関する相談内容は、多岐に及ぶと考えられ、一つの金融サービスの形態に留まらない可能性があるほか、場合によっては金融以外のサービスに対しての相談にも及ぶかもしれない。金融サービス提供者は、こうした多岐に渡るニーズに対して、顧客本位の観点から、非金融サービスとの連携やワンストップ化の推進なども含

め、総合的に応えていくことが求められている。同時に、異業種の主体との提携を含め、高齢者向けサービスに関する地域での連携の発展に努めていくことも重要である。

イ.「多様化」への対応

単身世帯の増加、持ち家比率の減少、金融資産の保有状況等、多様化の動きはライフステージを問わず進んでいる。このような状況下においては、標準的なモデルを想定した画一的な金融商品・サービスでは、顧客のニーズに十分に対応できると言い切れない。商品・サービスの多様化や前述したコンサルティング機能の強化のほか、顧客ニーズに応じて商品・サービスを組み合わせて提供するといったことも求められていると言えよう。

また、商品・サービスの「見える化」も重要である。顧客が自らのニーズに応じて商品・サービスを選択する際に、また金融サービス提供者が顧客に対して商品・サービスを説明する際に、その商品・サービスがどのような内容であるかが容易に理解できること・理解してもらうことが重要である。商品・サービスが多様化すればするほど、顧客が適切な選択を行うことが困難となり、顧客のもとに本当に必要な商品・サービスが届かない、というパラドックスが起こり得る。「見える化」を推進し、金融機関や業界の垣根を越えて様々な商品・サービスの内容やコスト等の相互比較を容易にすることが重要である。加えて、前述のコンサルティング力を発揮し、顧客に寄り添った提案をすることで、顧客がニーズにあった商品・サービスを適切に選択できるメカニズムが形成されていくことが期待される。

ウ.「認知・判断能力の低下・喪失への備え」への対応

これまでは本人意思が確認できないとなった場合、従前どおりの金融サービスを受け続けることは難しい面があった。しかしながら、認知・判断能力の低下・喪失に備えた社会全体の意識・対応も改善しつつあり、金融サービスにおいても対応が進みつつある。今後この動きをさらに加速し、認知・判断能力が不十分となった後も、本人意思の確認を十分に行い、又は予め明らかにされた本人意思に基づいて、判断能力が低下・喪失した後

でも継続して金融サービスを受けられるよう予め本人意思を明示させるよう働きかけることが望ましい。

認知・判断能力の低下が進むにつれて、人によっては、介護等のニーズが増大し、これに応じた支出が増加する可能性が高い。そうすると金融資産の目減りのスピードは加速することになる。医療技術の進歩等に伴い、介護が開始して以降の寿命も長期化し、それにつれて費用も増大することが想定されるため、そうした事態にも備えておくことが望まれる。仮に、認知・判断能力が高いうちに示された本人意思において、資産運用の継続など自身の金融資産の活用を本人が望んでいる場合、資産寿命の延伸や顧客本位の観点からも、金融サービス提供者はこれを出来る限り実現することが望ましい。上記事態が発現した場合にどうするのか、金融サービス提供者は予め具体的に検討しておくべきである。この実現には、公的な環境作りも必要だが、金融サービス提供者はそうした環境作りに協力するとともに、本人意思の定期的な確認など、自らの取組みも推進していくべきである。

（２）現役期の顧客に対する対応の方向性

現役期の顧客は、他のライフステージに比べて、収入・保有資産ともに少なく、且つ住宅ローンなどの負債を抱えているケースが多い。少子高齢化という社会構造の大きな変化の中、老後の資金も含め、将来に備えた資金形成ニーズを潜在的に保有していると同時に、そうした資産形成をどう行っていくかを考えていく上で漠然とした不安を抱えていると考えられる。将来の年金収入はいくらぐらいか、それが老後の生活に十分でないとして就労収入で補うに足りるか、税や社会保険料等、将来の負担はどれぐらいになるかなどである。

金融サービス提供者がこうした不安を完全に取り除くことは難しいが、資産形成ニーズに応じた商品・サービスを提供することが金融サービス事業者に求められていることのひとつと言えるのではないだろうか。金融サービス提供者と現役期の顧客との接点は、これまで住宅ローンや保険等の一部サービスに留まってきたかもしれないが、家計のポートフォリオ全体を意識した

資産形成・資産配分という観点からのサービス提供の必要性が増してきていることを念頭に対応していくべきである。

具体的な対応としては、まず顧客の状況をよく知り、金融以外の資産・負債を含めて家計のポートフォリオを俯瞰することである。その上で顧客の状況に則したマネープランの提案など総合的なコンサルティングサービスを提供することが考えられる。こうした資産形成のニーズに対しては、短期的な取引に基づく収益追求に終わらせるのではなく、例えば長期・積立・分散投資等を提案することなどにより、長期的な取引関係につなげることが重要ではないだろうか。

現役期は仕事や家庭、全てにおいて忙しく、何かと負担の大きい時期である。こうした苦しい時期に顧客の側に立った支援を行うことは、顧客との信頼関係を構築し、退職後も含めた取引関係に繋がっていく。これを長期的に金融サービス提供者自らの利益に繋げることもできるのではないか。

(3) リタイア期前後の顧客に対する対応の方向性

一昔前には、公的年金や十分な退職金により老後の資金を心配する人は今ほどは多くなかったものと思われるが、高齢社会の進展により、状況は変化した。リタイア期前後の顧客は、定年や加齢により働き方が変わり、収入の減少、退職金の取得などにより、収入や資産の状況が大きく変化する時期にある。収入と支出の差額について、資産を取り崩すとともに、まとまった資産の一部の運用を検討することもあるだろう。同時に老後の生活が現実となり、自身の心身の状況に応じて、残りの寿命の過ごし方を考え始める時期でもある。

多くの人が退職金という多額の金融資産を取得する時期であることから、多くの金融機関が退職者向けのキャンペーンを盛んに行っている。しかしながら、そうしたキャンペーンなどの内容が、真に顧客にふさわしいものであるかについては自問が必要なのではないか。

顧客側では退職金の使途について十分な時間をかけて検討しているとはいえない現状が窺える中、退職金を元にした資産運用に対するニーズも存在する。ここで金融サービス提供者に求められるのは、短期的な利益ではなく、

中長期の資産形成の観点からの商品・サービスの提供である。そのためにもまずは、今後のライフプランをいかに考えているのか、顧客に寄り添ってコンサルティングを行うことが重要となる。現行の退職者向けキャンペーンなどで提供されている商品が老後の豊かな生活を望む顧客の本質的な投資目的に照らして適切なのか、また、本人の投資経験等を踏まえ、当該商品サービスのリスク・リターンや手数料などの特徴を説明した上で、本人が十分に理解して購入に至っているか、顧客本位を徹底することが何よりも重要である。顧客のその後の人生に必要なプランや商品・サービスを提供できた金融サービス提供者が中長期的に選ばれていくことになるのではないだろうか。

仮に、顧客において収支の改善が必要となった場合、まずは就労の延長や支出の抑制が有力な選択肢と考えられる。そうした時に、具体的に考えられる対応としては、就労延長や支出抑制策を含めた、特定の金融サービスに留まらないライフプラン・マネープランの提供があげられる。また、就労延長に加え、資産取崩しやリスク許容度の変化、長生きリスクなどがこの時期において発生することを踏まえると、こうしたことに対応した商品・サービス¹⁹のますますの充実が期待されるところであろう。これら多様な商品・サービスを一括で比較検討できるワンストップのサービスの提供や他社の類似商品との比較のしやすさに配慮した商品の説明や内容の開示なども検討されるべき事項だろう。

（４）高齢期の顧客に対する対応の方向性

医療や介護等のニーズが増大している顧客に対して、どのような金融サービスの提供が求められているか。顧客の心身の状態にもよるが、医療・介護ともに多額の費用がかかりうる。老人ホームなどの施設入居ということになれば、相当額の費用を要する。顧客にとっては、各々の状況に応じて改めて今後のマネープランを見直す時期であることから、コンサルティング機能を発揮し、顧客のマネープランを「見える化」するサポートがここでも求められるのではないだろうか。

¹⁹ 例えば、就業不能保険、定率取崩しサービス、ターゲット・デット・ファンド（ライフステージ等に応じてリスク資産の比率が変化）、トンチン年金（掛け捨ての終身年金で、出資者が死亡した場合、その受けるべきであった年金原金は他の生存する出資者に分配される）等の商品・サービスが考えられる。

心身の衰えを踏まえれば、顧客のニーズはもはや金融のみにとどまらない。家事が億劫になったり、家族などの周囲の者が心身が衰え始めた顧客を心配したりするなど、業界の垣根を越えた非金融分野のニーズも増大していくと思われる。顧客のマネープランの相談の際に、こうした非金融の分野に関する商品・サービスの提案・提供も考えられるところである。すでに多くの金融サービス提供者がこうした取組みを進めているところであるが、さらに拡充・推進していくべきである。

医療や介護の事業者と金融サービス提供者との共通点は、他の事業者と比べて顧客の生活に深く入り込む局面もある点ではなかろうか。医療や介護は心身を通して、金融サービス提供者はお金を通して、本人も気づかない領域にすら入り込み、サポートやアドバイスを行うこととなる。心身の状態とお金の問題は密接に関係すると考えられ、この両事業者が顧客本位の立場で連携することは、顧客の利益につながっていく可能性が高いのではないだろうか。

なお、心身の衰えに応じて、本人だけではなく家族や後見人などの周囲の者とのコミュニケーションも必要になってくるとと思われる。後述のように、認知・判断能力が低下・喪失し、本人との意思疎通が難しくなった場合には、本人を代理する家族や後見人など周囲の者とのコミュニケーションが重要であると思われる、この時期においては、必要に応じて早い時期から周囲の者とも関係を先んじて構築しておくことが望ましい。また、そこで構築された信頼関係は、周囲の者との次の取引につながることもあるだろう。

この時期の顧客は、認知・判断能力の低下・喪失に備える時期でもある。本人意思が確認できないとなった場合、これまでは金融サービスを従前どおり受けることは難しい面があった。しかし、社会全体の対応が変わりつつある中で、金融サービスもそれに応じて対応していかなければならない。金融ジェロントロジー²⁰等の学問的見地を取り入れるなどして、その対応を進化させるとともに、環境づくりをより一層推進していくべきである。

²⁰ 金融ジェロントロジーとは、高齢者の経済活動、資産選択など、長寿・加齢によって発生する経済課題を、経済学を中心に関連する研究分野と連携して、分析研究し、課題の解決策を見つけ出す新しい研究領域のこと（ファイナンシャル・ジェロントロジー研究センター）。

また、認知・判断能力が低下してきたとすれば、顧客自身が自ら資産管理を行うには困難が伴い始めると考えられる。求められるサービスの一つとしては、例えば信託サービスや投資一任サービスなど、資産管理が難しくなった本人に代わって、本人から信頼された者が受託者（フィデューシャリー）として、本人意思に則って、資産管理を行うサービスが挙げられるであろう。その際には、認知・判断能力が低下・喪失した後であっても、予め明らかにされた顧客本人の意思を最大限尊重しながら、適切な金融取引の選択を行えることが望ましく、金融サービス提供者も今後より一層対応を進めていくべきである。

なお、認知・判断能力が低下した者であっても、周囲の者のサポートなくこれまでと同じ日常生活を送れること（「ノーマライゼーション」²¹）が本来望ましい。認知症の人が今後増加することを踏まえれば、一定程度の認知・判断能力の低下を社会全体として包含しうる仕組みづくりが求められている。金融サービスにおいても、例えば、顧客の資金の使い過ぎが問題なら、本人や周囲の者に自動的にアラートする仕組みを構築するなどのサービスの提供も考えられる。こういった視点も念頭に、金融サービス提供者の対応が進められていくことが望ましい。

²¹ ノーマライゼーションとは、障害のある人もない人も、互いに支え合い、地域で生き生きと明るく豊かに暮らしている社会を目指すこと（厚生労働省）。