

超高齢社会における 地域金融のあり方を探る

大和総研 研究員 森 駿 介

関心高まる「超高齢社会における金融」のあり方

「超高齢社会における金融」のあり方について関心が高まっている。特に高齢化が進展する中、高齢者やその家族が直面するさまざまな金融・経済上の課題が顕在化してきたからだと思われる。例えば、振り込め詐欺の認知件数は近年増加傾向にある。認知症の高齢者名義の預金の引き出しや不動産などの資産の処分が本人の家族でも困難なことも問題となっている。「長生きリスク」と言われるように、自身の寿命よりも「資産寿命」が短くなり、保有する資産が枯渇することへの不安も高まっている。このような、認知機能が低下する高齢者の「資産管理・保全」と資産枯渇リスク

を回避するための「資産運用」に資する商品・サービスの提供が今まで以上に求められるだろう。

政府でも「超高齢社会における金融」のあり方の検討を進めている。例えば、退職世代等を取り巻く金融サービスのあり方については、2018年10月以降の金融審議会「市場ワーキング・グループ」で議論がなされている。そこでは、高齢社会や退職世代等の現状・課題などを整理すると同時に、「業者起点から顧客起点のビジネスモデルへの転換」や「老後の収入や商品・サービスの『見える化』の推進」など、高齢社会における金融サービスの基本的な考え方が示されている(図1)。また、2017年に採択された「顧客本位の業務運営に関する原則」のように、超高齢社会における金融サービスのあり方に関して、金融業界の取組むべき方

図1 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

- **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やかなサービスの提供
 - ✓ デジタル化 (AIやビック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・ジェロントロジー (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ど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

(出所) 金融庁より大和総研抜粋

向性等の原則を今後策定する可能性も示されている。

超高齢社会への対応がより必要な地域はどこか

超高齢社会における金融サービスのあり方については、顧客や地域との接点に強みを持つ地域金融機関にとっても今後重要な検討課題となるであろう。では、このような対応がより必要となる地域はどこであろうか。

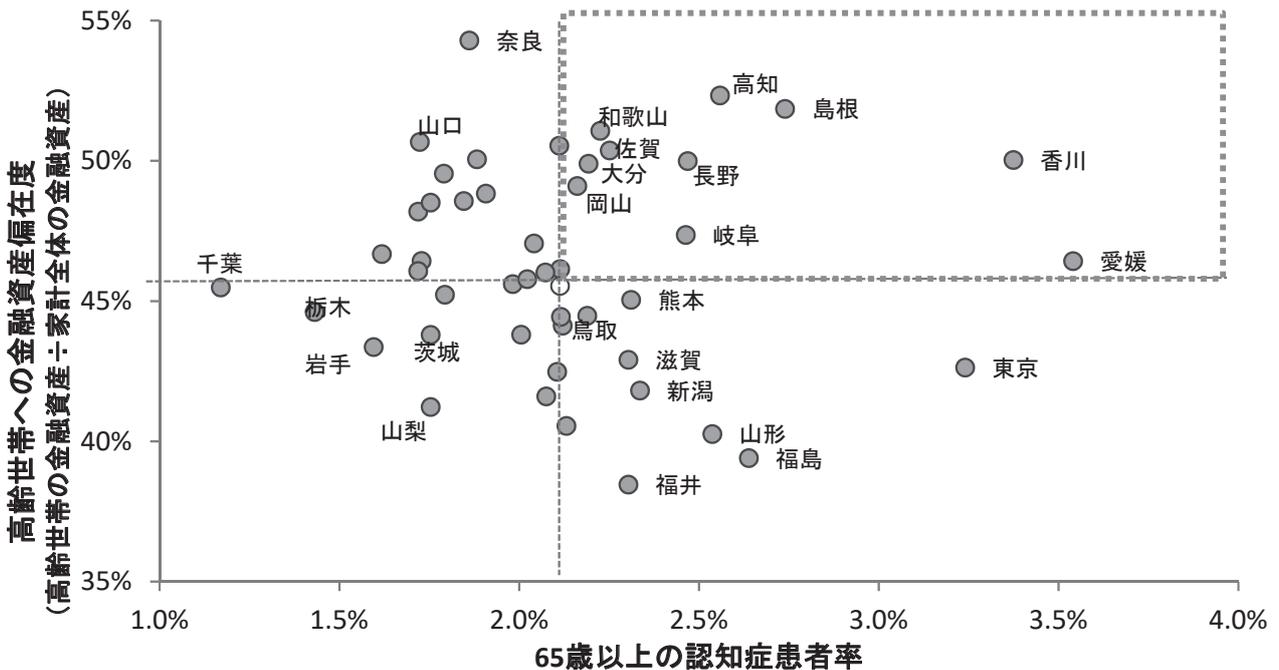
第一に、認知機能の低下する高齢者が多い地域が挙げられる。そこで、厚生労働省の政府統計（「患者調査」と「国民生活基礎調査」）をもとに推計した65歳以上の人口に占める認知症患者の割合（認知症患者率）を都道府県別に見てみると、愛媛県、香川県、東京都などで他地域と比べ高くなっている。認知症患者率の高さは、それぞれの地域の糖尿病やうつ病などの有病率の高さなどが影響しているという指摘もある。

一方で、資産を多く抱える高齢者が認知症にな

ると、その家族が資産を管理・処分しにくくなるだけでなく、経済全体にとっても当該資産が有効活用されないという負の影響が生じうる。そこで、認知症患者率と合わせて（世帯主が）65歳以上の高齢世帯が保有する金融資産残高の割合（偏在度）がともに高い地域をより高齢社会に向けた対応がより必要となる地域とみなすと、図2の枠囲みに含まれる都道府県は、そのような地域に該当する。香川県・愛媛県に加えて、島根県、高知県など西日本の県が多く含まれている。

第二に、高齢化が今後急速に進展する地域は、体制の構築が急務となりうる。一般に、75歳以上になると認知機能が低下し認知症となる確率が急速に上昇するとされている。そこで、75歳以上の高齢者の今後の増加率を確認すると、2015年から2025年にかけて全国では3割強増加すると推計できるが、埼玉県・千葉県・神奈川県では増加率が5割前後となると推計できる。また、名古屋圏や関西圏などの都市部で75歳以上の高

図2 都道府県別 認知症患者率と高齢世帯への金融資産の偏在度



(注) 破線は、全国平均。

(出所) 総務省、厚生労働省より大和総研推計

高齢者の増加率が相対的に高く、これらの地域では金融サービスの需要が今後数年間で急速に高まる可能性があると思われ。

「資産管理・保全」の取り組み

認知機能の低下が高齢者やその家族にもたらす金融上の課題に対して、金融機関のみならず、さまざまな業態から各種サービスが提供されてきている。例えば、認知機能の低下が不安視される高齢者とその家族が別居して生活しているケースが増加していることから、「見守りサービス」が充実してきている。地域金融機関のうち、認知症の患者率の最も高かった愛媛県に本店を有する愛媛銀行では、クレジットカード会社と連携し、高齢者がデビットカードを利用した際に、家族や親類へメールを自動配信するサービスを提供している。

家族を受託者とする「家族信託」を提供する地域銀行も2017年頃から増加しており、信託のスキーム組成支援や信託契約書の作成支援などのサービスを提供する地域銀行は2018年10月時点で約15行となっている。例えば、委託者である高齢者が賃貸アパートなどの不動産管理を家族に託すことで、本人が認知症に陥った場合に資産の管理・処分が困難になるリスクを回避できる仕組みで、高齢者の家族の負担を軽減しうるサービスと言える。

海外の取り組みも参考になるかもしれない。例えば、英国の金融機関では、記憶能力が低下してパスワードの記憶が困難な高齢者に対しては、電話取引サービスを行う際の認証に顧客の音声（声紋）を用いている金融機関がある。口座などの取引記録を親族や近親者など指定された第三者へ通知することやATMの引き出し額の制限を行うサービスの提供事例もある。また、米国では、多額の引き出しや同じ日に複数回の引き出しがあるなど、金融詐欺や認知症が疑われる異常を検知し、本人や親族、専門家等に通知するシステムを開発

しているフィンテック企業の例もある。

退職世代のための「資産運用」の提案

将来の年金が十分受け取れるか不安が高まる一方で、退職時に慌てて運用を開始する人も少なくないように思われるが、「資産寿命」の観点からは、退職前後が最もリスクが大きいと考えられている。退職金を運用に充てる場合は、投資開始直後に投資パフォーマンスが悪化した際の損失は非常に大きく、資産の枯渇リスクが生じうる。金融機関としては、このようなリスクを緩和するような金融サービスの提供が求められるだろう。

例えば、資産価格が大幅に下落した際に基準価額の下限（フロア）があるような投資信託も存在する。これは、一定の基準価額（例えば90%など）を下回ると繰り上げ償還する商品であり、「損失限定型」の投資信託と言える。このような商品は、リスクを回避しつつ運用を行うことを支える商品と思われる。

他にも、地元企業と協力し、従業員向けに職域で金融教育サービスを提供することも考えられる。退職前後に慌てて過度に金融商品を購入し、資産枯渇リスクを大きくすることを抑制するだけでなく、つみたてNISAやiDeCoのような税制優遇制度の活用を促進することもできるかもしれない。老後に向けて地域の人々に安定的な資産形成を促すことに加えて、地域金融機関の新たな顧客獲得にもつながるかもしれない。

また、退職後の資産運用にあたって、適切な提案を金融機関として行うためには、顧客との信頼関係の構築が重要だろうと思われる。なぜなら、顧客にとって適切な商品・サービスを提供するためには、顧客の現在の保有資産、将来の期待キャッシュフロー、期待余命や健康状況、リスク選好度、遺産動機など多様な情報を把握する必要があるためである。これらの情報を総合して、退職後の収支やリスク、課題をできる限り「見える化」し、

その上で課題・リスクの回避に資する商品・サービスの提供が求められるだろう。

認知度・普及度をいかに高めるか

本稿で触れた金融商品・サービス以外にも、超高齢社会における金融商品・サービスはすでに様々なものが存在する（図3）。地域金融機関における今後の対応の方向性としては、何か新しい商品を提供するというよりは、既存の商品・サービスの認知度・普及度をいかに高めるかが求められるのではないだろうか。

例えば、認知症の問題への関心が高まる中で、横浜銀行や京都銀行など、成年後見制度の取り次ぎサービスを行う地域銀行も散見されるが、制度自体の普及度はまだ低い。また、資産管理・保全や資産移転の機能を担う信託商品はいくつかあり、それらの商品の取扱い行は増加傾向にあるものの、商品提供にあたっては高い専門性が求められることもあり、後見制度支援信託などの一部商

品の提供は都市部に集中しているのが現状である。さらに、民間が提供する商品として唯一「長生きリスク」に対応しうる商品と言われる「トンチン年金」を含む終身年金も、保険料が一部掛け捨てになりうるリスクを忌避する意識が人々の間で強いこともあり普及度は高くない。

また、図3に示している多様な金融商品・サービスのすべてを自前の商品から提供することは困難であろう。しかし、地域や自行の高齢顧客の特性やニーズに合わせて、金融商品・サービスを他の業態や外部の専門家と連携しながらできるだけ幅広く提供していくことが、超高齢社会における地域金融の目指すべき姿の一つかもしれないし、「顧客本位の業務運営」にも繋がると考えられる。

図3 超高齢社会における金融商品・サービスの事例

分野	金融商品・サービス例
資産管理 ・ 保全	<ul style="list-style-type: none"> ・後見制度支援信託、後見制度支援預金など、成年後見制度を補完する商品 ・家族を受託者として資産管理を委託する民事信託のスキーム組成支援等のサポート ・高齢顧客の家族や親族へ利用履歴を自動配信するデビットカードの発行 ・認知症や金融詐欺が疑われる取引を検知するシステムの導入 ・記憶能力が低下し、パスワードが思い出しづらい高齢者のための音声認証機能のATM等への導入
資産移転 (相続・贈与など)	<ul style="list-style-type: none"> ・遺言信託、遺産整理業務、遺言代用信託などの相続関連商品 ・暦年贈与信託、教育資金贈与信託などの各種税制優遇制度を活用した資産移転
資産運用 ・ 取り崩し	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者のリスク回避度に合わせた投資信託や資産枯渇を回避するための分配方法を採用する投資信託 ・取り崩しや相続・贈与の機能が付与されたラップ口座 ・高齢営業員による資産運用アドバイス
各種金融関連 リスクへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・認知機能低下リスクへの対応：認知症保険 ・長生きリスクへの対応：終身年金（トンチン年金など）
非金融 サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢顧客の親族との連携：顧客の親族等の連絡先の取得など ・自治体や地域包括支援センターなど関連機関との連携による、地域包括ケアシステム構築への貢献

(出所) 各種資料より大和総研作成