

フィナンシャル・ジェロントロジーの活用とは何か ～高齢者に対する投資サービスの在り方



2019年11月2日
株式会社資本市場研究所きずな

フィナンシャル・ジェロントロジーとは何か

高齢社会における金融サービスのあり方に関して、昨年10月から金融審議会で議論されているが、個人のライフサイクルと投資との関係については、現役時代の投資による老後資産の形成、退職時前後の資産の在り方、長寿化している高齢者の資産活用・管理の3段階に分けて議論が進んでる。この中で、高齢者資産に関しては、フィナンシャル・ジェロントロジー(金融老年学)の知見を利用していきべきとの金融行政の考え方が示されており、高齢者投資家保護、高齢者の側に立ってアドバイス等ができる担い手、成年後見人による資産管理などが論点として上げられている。

このフィナンシャル・ジェロントロジーとは何かということだが、加齢によって生じる諸問題について、医学・心理学や社会学などの様々な視点から捉える「ジェロントロジー(老年学)」と「ファイナンス(金融)」に関する研究が融合した、学際的な研究分野とされている。

この1年間でフィナンシャル・ジェロントロジーという言葉が金融関係者の間では目立つようになってきたが、本年4月には、慶應義塾大学ファイナンシャル・ジェロントロジー研究センターが中心となって、大手証券やメガバンク・信託銀行など金融関係者が参加する形で、一般社団法人日本金融ジェロントロジー協会が設立された。この協会の設立趣旨は“長寿高齢化という社会課題に対して、関連する知識・情報を広く金融業界に普及させることで、社会全体の利益に貢献していく”ということだが、実務的には高齢者の側に立ってアドバイス等ができる担い手育成の為に、金融機関担当者に向けた研修および各種の情報提供、よりよい金融サービス等の提供に向けたディスカッション、資格認定(予定)を行っていくとしている。

この協会の主要メンバーである慶應大学の駒村教授は金融審議会において、ファイナンシャル・ジェロントロジーの見地から高齢者の投資行動について、次の様な特徴を示している。(昨年10月22日金融審議会資料の抜粋)

1. 表現の仕方によって決定が左右されたり、これまで

の経験に依存した判断をする。

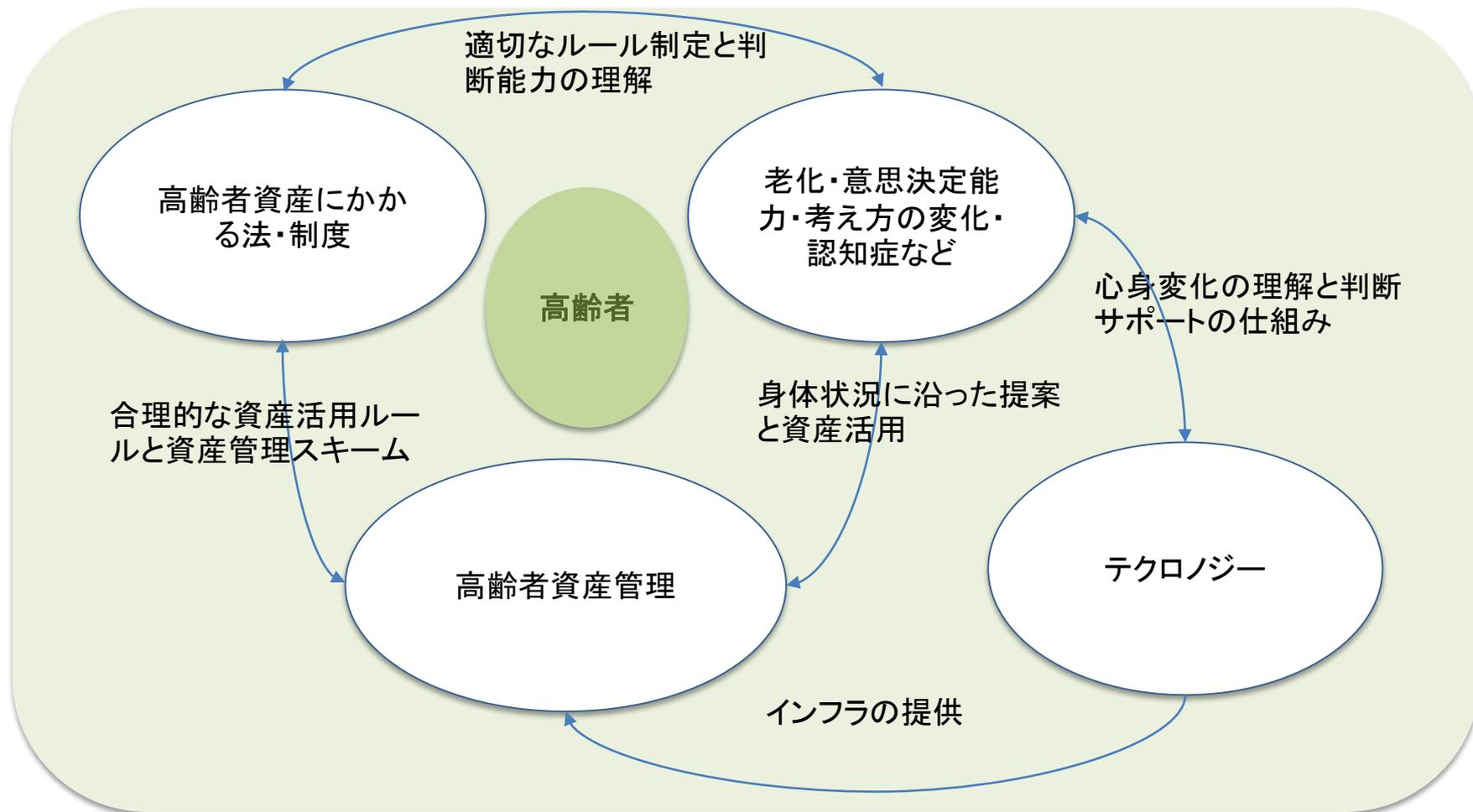
2. わかりやすい情報とシンプルな選択を好む。
3. 意思決定を延長する傾向が強く、また選択しなかったことへの後悔を感じない。
4. 肯定的な感情的出来事や情報を記憶し、ネガティブな情報を忘れるあるいは注目しない傾向がある。
5. 時間軸について、将来を展望するという視点ではなく、過去を振り返るという視点に立つ。

以上にことに加えて、金融商品・サービスを提供する者は、老化や認知症などの高齢者自身の身体・知能に係わる状況を理解してサービスを提供することが望まれている。下図は、「高齢者の側に立ってアドバイスができる担い手」として求められるもののイメージ図だが、その他に、成年後見制度や家族信託など法制度や高齢者を支える社会保障制度への理解も必要とされている。

また、これらを支えるテクノロジーとしては生体認証や多様な方法を利用した見守りサービス・高齢者金融資産の異常検知方法などが、金融機関やフィンテック企業において検討されている。高齢者資産管理を誰がどの様にサポートしていくかは、本人・家族・金融サービス提供者を

含めて重要なことだろう。

高齢者の側に立ってアドバイスができる担い手に必要なもの (イメージ)



※金融審議会資料より抜粋して作成

フィナンシャル・ジェロントロジーの背景

フィナンシャル・ジェロントロジーの知見が必要とされる背景として、超高齢化社会の進展・個人金融資産の高齢化・高齢者の認知機能の問題などが上げられるが、その状況は次の様なものだ。(金融審議会 市場ワーキンググループ各種資料より抜粋)

◇高齢化の進展:日本人の平均寿命が年々伸びており2017年には、男性81.1歳、女性87.3歳までの伸びている。また、現在60歳の人々が95歳まで生きる可能性は25%といった試算もあり、これだと夫婦どちらかが95歳まで生きる確率は50%となる。また、健康寿命については男性72.1歳、女性74.7歳とのなっており平均寿命との差は10年程度ある。家族形態についても、前世紀は親子と祖父母を含めた3世代世帯が多かったが、核家族化の進展や未婚率の上昇などで、65歳以上のいる世帯での家族構成(2017年)では夫婦2人が32.5%、単独が26.4%に上昇している。また、認知症については2025年に700万人に達する(65歳以上の5人に1人)と推計されている。

◇個人金融資産の高齢化:総務省の統計等によると、個人金融資産の内、60歳以上が占める割合が1999年には47.4%(内、70歳以上は18.4%)だったが、2014年では65.7%(内、70歳以上は33.6%)、2035年推計では70.6%(内、70歳以上は39.8%)。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、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、認知症患者の割合を最大見積もった場合、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もある。

◇高齢者資産を取り巻く環境について:高齢者資産については寿命の延伸によって、可能なかぎり運用を行い、取り崩していく期間を出来るだけ伸ばしていくことが求められているが、60歳代の資産の三分の二近くは住宅などの不動産となっている。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において、宅地資産額が1000万円を超える比率は、首都圏で8割以上、その他政令都市で6割以上、その他地域で5割程度となっている。この高齢者不動産資産の活用としてリバースモーゲージが期待されて

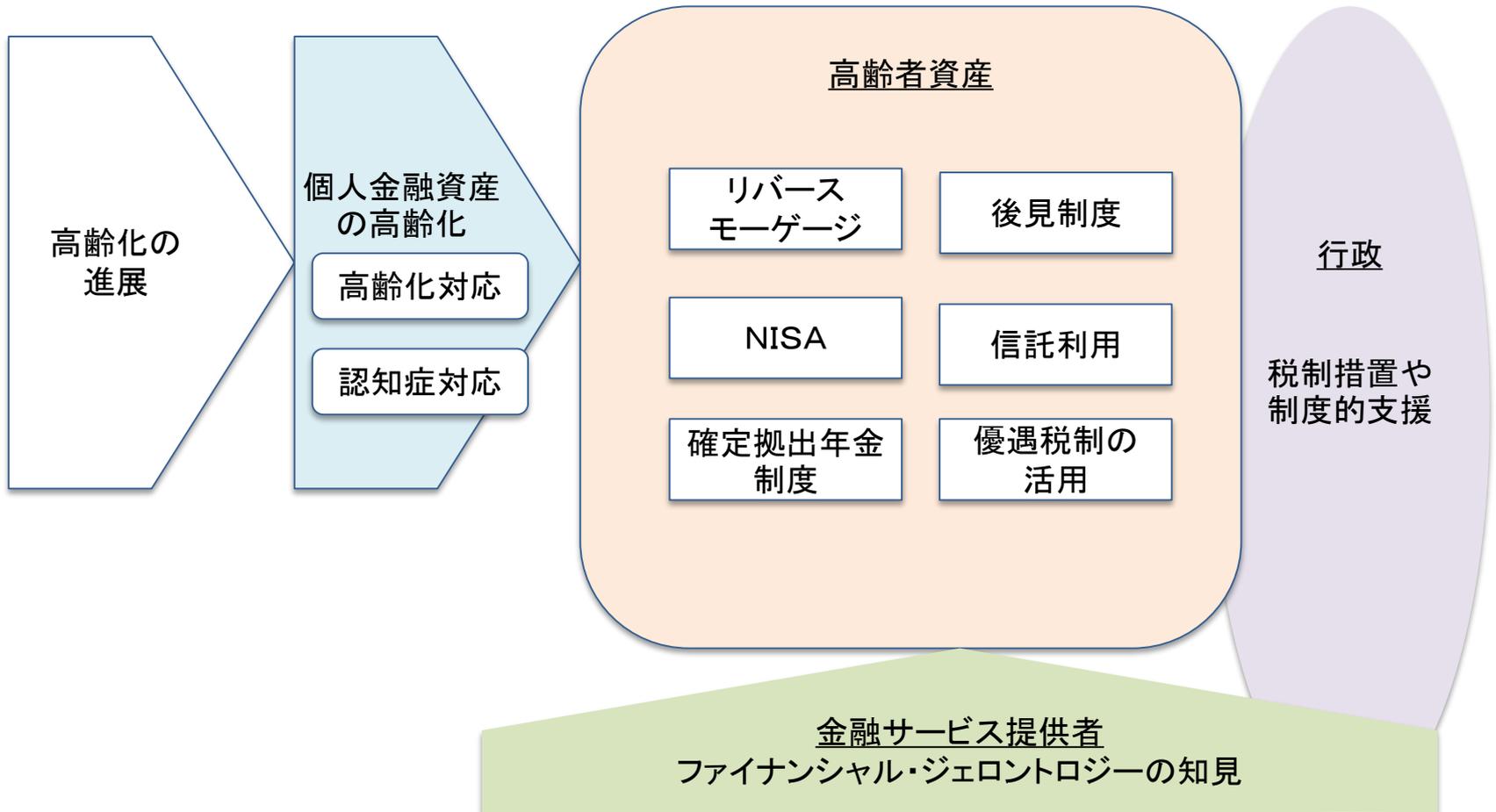
いるが、サービスと提供する金融機関側は、不動産価格下落リスクや相続問題などから本格的な取組みは少数派だ。また、定年延長などで高齢者の就業率も伸びているが、その状況(2017年における男性)をみると60歳代後半が54.8%、70歳代前半では34.4%が働いている。一方、退職金給付制度がある企業の全体の割合は徐々に低下をしており、2018年で約80%となっており、定年退職者の退職給付額を見ると、平均で1,700万円～2,000万程度で、ピーク時(1997年)から約3～4割程度減少している。つまり、高齢者資産は出来るだけ長く自助努力で運用することが求められるが、非課税であるNISA制度については恒久化(現状のNISAは2023年、積立てNISAは2038年まで)する必要があり、金融庁は令和2年度税制改正において要望している。自主的な運用による老後資産形成手段として期待されている確定拠出年金制度については、現在60歳までの加入や運用に関して、従業年齢の高齢化を睨んだ上限年齢の引上げや受給開始引上げ(75歳)の選択制なども社会保障審議会において議論されているようだ。

◇資産の承継問題について: 中小企業等の事業承継問題に対して、地域金融機関などを中心に政策的支援が

進んでいるが、証券業界でも事業承継に係る未公開株の売買に関して、自主規制を本年8月から緩和しており、地方の事業承継などへの証券会社の関与が増えていくことが期待される。また、株式などの有価証券を相続する場合について、不動産など他のリスク資産に比べて相続評価額が高いとの指摘もあり、金融庁の税制改正要望でも上場株式等の相続税に係る見直しとして実質的な引下げが望まれている。

以上を踏まえて、高齢者の金融資産に係わる金融サービス提供者には、フィナンシャル・ジェロントロジーの知見が求められることとなる。

高齢者の資産について



高齢者向け金融サービスへの取組み

高齢者資産の管理・運用などに関する、証券会社などの現状の取組みは、次の様になっている。

野村ホールディングスは、慶応義塾大学・三菱UFJ信託銀行とともに本稿第1章で紹介した日本金融ジェロントロジー協会を設立して、ファイナンシャル・ジェロントロジーの一般社会における知識普及およびその知見を金融サービス等に応用できる人材の育成を支援するとしている。また、野村証券の営業部門では、300名のライフパートナー課において、高齢富裕層とリタイアメントそれぞれの担当を置いてカバーしているが、相続対策に加えて事業承継や不動産への対応も強化している。また、7月には事業承継に係る中小企業の株式売買を想定して、株主コミュニティ制度の運営会員としての指定を受けた。これにより、非上場企業とその株主などのステークホルダーにとって有益なサポートを提供するとしている。

大和証券は、4月時点では70店舗123名だった高齢者向け専用のコンサルタント“あんしんプランナー”を

今年度中に全支店(114店)に配置するとしている。グループでは、オリックス・リビングを完全子会社化(新社名グッドタイムリビング)し、有料老人ホーム・高齢者向け賃貸住宅の運営や生活支援関連サービスや介護サービスの提供する。また、グループがスポンサーとなっている日本ヘルスケアリートでは23物件約200億円の運用を行っているが、投資主優待制度として施設の体験入居や一時金・家賃の割引などがある。

みずほ証券においても高齢顧客専門の営業員を現状の約80人から、約150人に増やす計画で、原則80歳以上で一定の預かり資産がある顧客に対し、ファイナンシャルプランナーや相続診断士の資格を持つ50歳以上の営業経験者をつけるとしている。また、みずほ信託銀行は、認知症になった場合でも自分のお金が円滑に生活費や医療費などに使われるように、認知症になる前から備えることができる「認知症サポート信託」を9月から開始し、みずほ銀行やみずほ証券も、同行の信託代理店としてこれを取り扱う。

また、家計簿ソフトでPFM(Personal Financial

Management)を提供するマネーフォワードは、子会社のフィンテック研究所において京都府立大学と提携して高齢社会におけるお金の課題解決に向けた以下の取組みを行うことを昨年12月に公表している。

①家計資産・収支の見える化:金融機関口座の分析と、適切な形での周囲への情報共有を通じて、安心を提供すること。

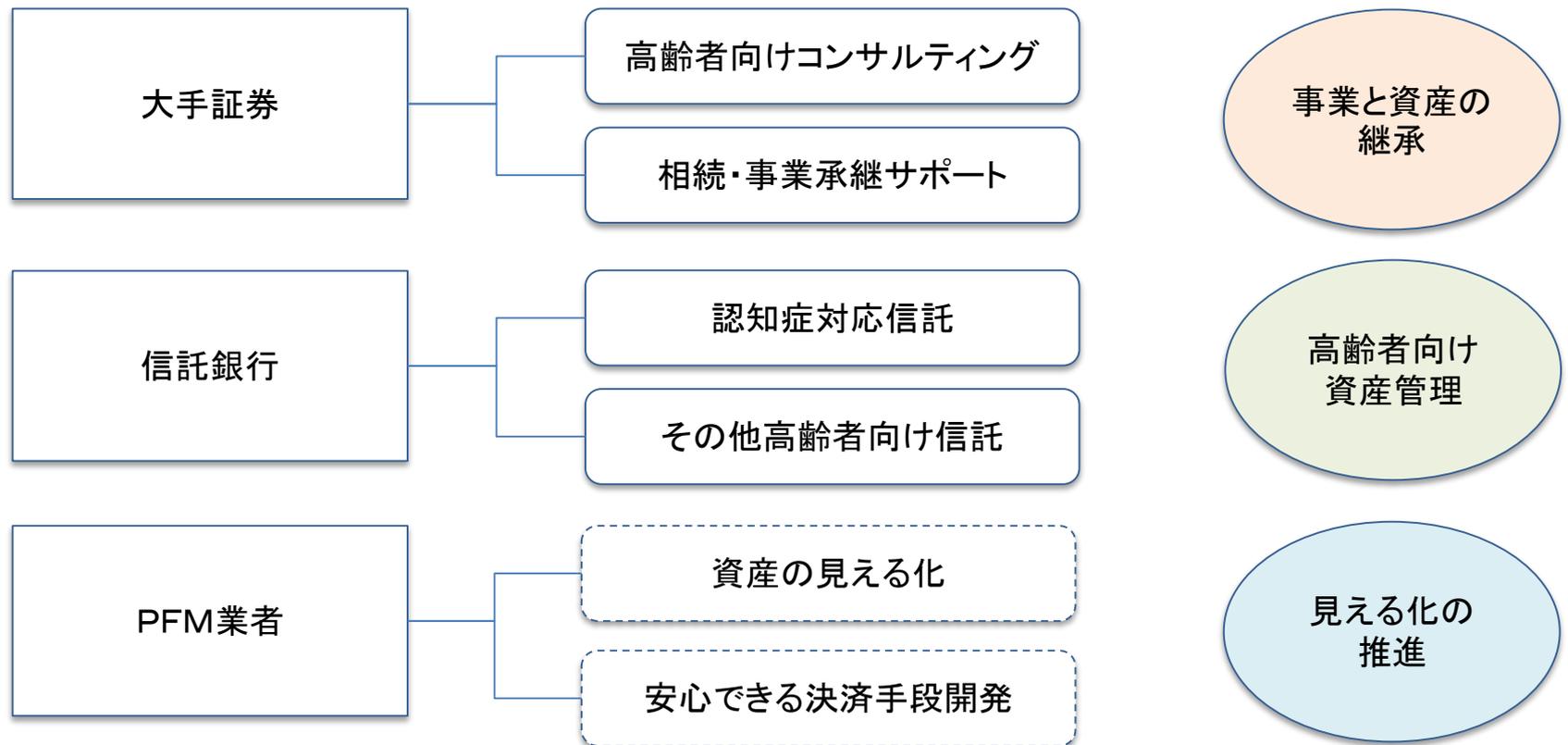
②金融機関APIの活用:電子決済等代行業者等の第三者が情報を分析することで、本人の自己決定や生活支援のあり方に新たな付加価値をもたらすこと

③安心できる決済手段:キャッシュレス化が進展する中で、データの見える化の恩恵を受けつつ、使い過ぎや特殊詐欺などの犯罪被害を抑止できる決済手段およびそのツールを開発すること

一方、投資信託の毎月分配型を見直す動きが出ており、5月から4カ月連続で資金流入超過で、8月末では純資産残高の上位を毎月分配型が占めている。毎月分配型については、分配金水準の維持の為に元本と取り崩す可能性

があることや、商品性が複雑で実質的コストや利益などが分かり難いとの批判もあり、かつ金融行政からは家計の安定的な資産形成にそぐわないとの指摘もされていた。また、顧客本位の業務運営原則の導入も販売者側に影響していた時期もあった。しかし、高齢者の定期的な分配金に対するニーズは高いとされており、商品性や手数料・情報提供などの内容も改善される中、高齢者向けに年金の支給されない奇数月に分配金が支払われる「隔月分配型」も登場している。改めて、高齢者のキャッシュマネージメントを補助的にサポートする機能が評価され直している。

高齢者向け金融サービスの現状



高齢者社会の進展は投資の何か変えるか

今後、フィナンシャル・ジェロントロジーで研究され理論付けられる高齢者の資産の在り方があるのかも知れないが、高齢者資産への金融等の取組みが、高齢者の投資としては個人の投資にどの様な影響を与えるのか、現時点での変化などを踏まえて考えたい。

◇見える化への対応は広範囲に：

金融審議会の議論において、「見える化」は高齢者の資産管理・必要支出と金融商品・サービスの高齢者ニーズ対応の2つの意味でつかわれているが、資産・支出のみ見える化については、銀行預金・保険・投資商品などの金融商品だけではなく、年金・医療費・趣味や生き方に関する支出など管理していく高齢者向けキャッシュ・マネジメント・サービスが望ましい。しかし、高齢者資産の見える化はこれだけではなく、保有不動産や事業資産・負債に関するもの、その他金融以外の資産・負債や諸契約などまで含めて見える化することが、高齢者資産には必要ではないだろうか。現在のキャッシュイン・キャッシュアウトだけでなく、将来予想されるもの、更に利用する予定はないか潜在的に利用

が可能となるものを含めて、トータル的な「見える化」対応サービスが必要なのではないか。

◇高齢者資産管理サービスは、専門性・地域性・AI対応の3つに分化：

高齢者資産管理サービスは、今後投資サービスの分野でも大きなシェアを持つ可能性があるが、高齢者向けに進化が容易な投資商品としては、毎月分配型の投資信託がある。これは、高齢者個々の資金ニーズに合わせて毎月の分配金を設計し、分配金内容や資金時価について分かり易く説明していくことが可能なら高齢者向けキャッシュ・マネジメント商品として有効だろう。これに対して運用会社側の問題は、分配金・資産管理の煩雑なオペレーションだろう。

一方、統合的な資産管理サービスでは信託銀行の各種信託サービスに近いが、手続きと管理面においてであって、運用及び全体のコンサルティングを行う専門家は別途必要だ。この高齢者資産管理のコンサルティングでは、専門性・地域性・AI対応の3つに分化していくのではないかと推測する。大手証券においては、営業部門に高齢者向けの

コンサルタントを設置しているが、今後、日本金融ジェロントロジー協会などの知見が利用されることが期待されている。また、富裕層の高齢者にとっては専門性だけでなく専属性・持続性を求める傾向が強いと思われるが、地域に根差したコンサルタントとして仲介業者や地方証券会社などが優位となる可能性もある。また、高齢者の多様なニーズを大量に処理していくには、ビックデータやAIを活用してのプラットフォーム利用によるサービス提供が現実的ではないかと思われるが、その面では現在のPFM業者や新たなフィンテック企業が対応を進めることも考えられる。これら専門性・地域性・AI対応を複合したサービスが、今後生まれていく可能性もある。

◇高齢者向けに資産の管理・流動化サービスやサブスクリプション・サービスが発達する。:

高齢者資産で金融資産以外で最も注目されるのは保有不動産の利用で、リバースモーゲージだけでなく、流動化（小口ファンド化、小口ファンドの集積化）や賃貸物件化などが考えられるが、不動産共同事業法による小規模不動産特定共同事業や電子取扱業務（不動産クラウドファンディング）が2017年12月から可能となっており、今後

高齢者不動産資産においても利用される可能性がある。また、住宅を始め高齢者が利用する設備・施設等に対して、高齢者資産を長く保たせることを目的に、保有しないで借りるというサブスクリプションが高齢者でも進むことも考えられる。

高齢者資産のみえる化が進むことで、金融サービスを中心に高齢者の生活を支える為の多様な連携が進むことが考えられ、今後各種サービスを取りまとめるプラットフォーム出現の可能性が高まっている。

高齢者資産管理の方向性

高齢者向け金融サービスの方向性

