

高齢社会「公助に限界」

資産寿命指針案 貯蓄大きな格差

人生100年といわれる超高齢化社会を迎えるなか、老後のお金の備えをどうするか。金融庁は報告書案で資産形成の必要性など国民の「自助」を訴えたが、手数料稼ぎを優先する販売姿勢など、利用者が抱く金融機関への不信感の払拭も大きな課題になる。

▼1面参照

金融庁が高齢化社会で個人の資産形成を訴える背景には、公的年金の縮小が将来避けられない現状がある。高齢者が増える一方で、働く世代が今後急減する。報告書案は「公的年金だけでは満足な生活水準に届かない可能性がある」と公助の限界を認めている。老後にどれくらい備えればよいか。生命保険文化センターの2016年の意識調査によると、「ゆとりある老後」に必要と考えるお

ているとの調査もある。

総務省によると、18年の高齢者世帯（2人以上の世帯で、世帯主60歳以上）の貯蓄は全体の約40%の世帯で2千万円を超える一方、約23%が500万円を下回る。世帯間の差は大きい。政府は「貯蓄から投資へ」と呼びかけを続けるが、個人型確定拠出年金「iDeCo（イデコ）」や少額投資非課税制度「NISA（ニーサ）」の利用者は一部にとどまる。家計が持つ金融資産約1800兆円のうち、50%以上がいまだに「預金・現金」だ。

金は平均で月34.9万円だった。日常の生活費に加え、「旅行やレジャー」「身内との付き合い」を使い道とする人が多かった。備えの「原資」は減りつつある。非正規雇用が広がり、老後の資産となる定年退職金を得られない人も増えている。平均給付額は10年前から3〜4割減となった

金融商品 各社が競争

普及へ販売姿勢課題

高齢化する顧客にどう向き合うかは、金融機関にとっても大きな課題だ。

みずほ信託銀行は17年、高齢者向けに新たな信託商品をつくった。資金管理や生前の贈与を支援するの

事の代行サービスを提供する会社も紹介する。金融以外のサービスを広げて、顧客を取り込むねらいだ。大和証券は75歳以上の顧客を専門とした営業員を

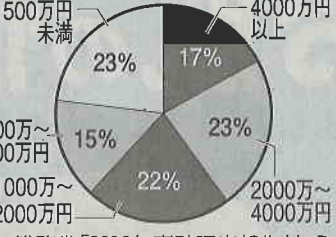
して各店舗に配置。主に相続の相談や資産の保全といった高齢者の需要が多いサービスを展開する。現在70店舗に専門の営業員を配置しているが、20年3月末までに全117店舗まで配置を増やす方針だ。

三井住友信託銀行は、高齢者をねらった振り込め詐欺から守るため、資金を払出す際、3親等内の親族の同意が必要な信託商品を売り出している。城南信用金庫などは社団法人を設立し、認知症の高齢者などに代わって財産を管理するサービスを始めた。

こうした金融商品やサービスが広がるには課題も多い。金融庁が問題視するのは、収益を優先した金融機関の販売姿勢だ。低金利で貸し出し収益が伸び悩み、

手数料稼ぎに走りやすい経営環境にある。販売が急増する外貨建て保険では「説明不十分」などの苦情が17年度は高齢者を中心に5年前の3倍に増えた。老後の資産形成の重要性をうたいつつ、丁寧な説明がなく、リスクの大きな高額商品を買わされる懸念もある。（柴田秀並、笠井哲也、高橋克典）

高齢者世帯の貯蓄額の分布



総務省「2018年家計調査報告」から