

高齢者の資産管理のあり方を考える

野村資本市場研究所

野村亜紀子

2017年3月14日

金融サービスは高齢化の影響が多大

- 金融取引は、加齢に伴う認知機能低下の影響が大きい分野の一つ。
- 実際、振り込め詐欺などの被害は高齢者に集中している。

高齢者に集中する特殊詐欺被害（2015年）

振り込め詐欺

	男性 (%)	女性 (%)
19歳以下	0.4	0.3
20～29歳	2.2	2.3
30～39歳	1.6	1.9
40～49歳	2.1	2.3
50～59歳	2.1	2.5
60～69歳	3.9	9.7
70歳以上	15.0	53.8
合計	27.2	72.8

金融商品等取引名目詐欺

	男性 (%)	女性 (%)
19歳以下	0.0	0.0
20～29歳	0.0	0.2
30～39歳	0.0	0.0
40～49歳	0.6	0.5
50～59歳	2.7	3.5
60～69歳	5.7	12.4
70歳以上	19.0	55.5
合計	28.1	71.9

(注) 特殊詐欺とは、被害者に電話をかけるなどして対面することなく欺もうし、指定した預貯金口座への振込みその他の方法により、不特定多数の者から現金等をだまし取る犯罪（現金等を脅し取る恐喝も含む。）の総称。

(出所) 警察庁資料より野村資本市場研究所作成

証券業界は高齢顧客の投資勧誘ガイドラインを策定

- 日本証券業協会（日証協）は、高齢顧客に対する勧誘による販売について、規則改定及びガイドラインを策定。

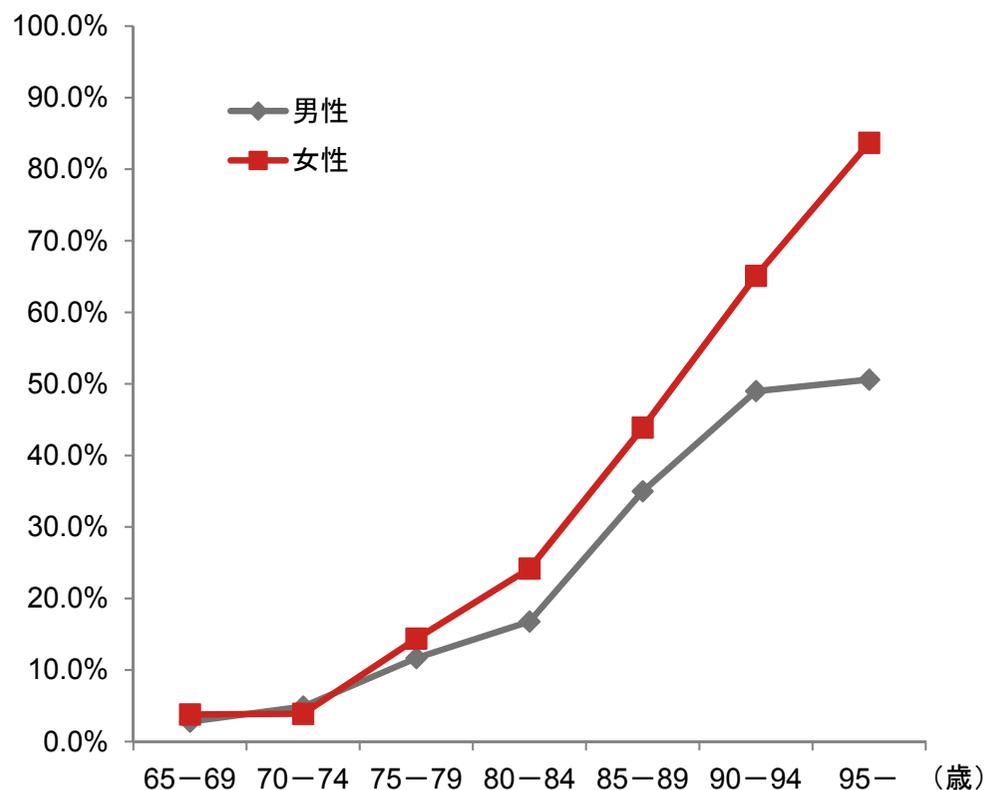
日証協の高齢顧客勧誘ガイドラインの概要

(1) 社内規則の制定	<ul style="list-style-type: none">・ 「協会員は、高齢顧客に有価証券等の勧誘による販売を行う場合には、当該協会員の業態、規模、顧客分布及び顧客属性並びに社会情勢その他の条件を勘案し、高齢顧客の定義、販売対象となる有価証券等、説明方法、受注方法等に関する社内規則を定め、適正な投資勧誘に努めなければならない。 （「協会員の投資勧誘、顧客管理等に関する規則」第5条の3）
(2) 高齢顧客の定義	<ul style="list-style-type: none">・ 75歳以上を目安として高齢顧客を定義
	<ul style="list-style-type: none">・ 80歳以上を目安としてより慎重な勧誘による販売を行う必要がある顧客を定義
	<ul style="list-style-type: none">・ 事情により、担当役員等の承認を得て、本ガイドラインの対象外とすることも可能
(3) 勧誘留意商品の選定	<ul style="list-style-type: none">・ 「勧誘可能な商品」と「勧誘留意商品」の範囲を選定
	<ul style="list-style-type: none">・ 「勧誘可能な商品」の例<ul style="list-style-type: none">・ 比較的価格変動が小さく、仕組みが複雑でなく、換金性が高い商品・ 周知性の高い商品、時々刻々価格が変動する商品
	<ul style="list-style-type: none">・ 「勧誘留意商品」の勧誘による販売には、役席者による事前承認が必要であることを・ 社内規則で規定
(4) 勧誘の手続き	<ul style="list-style-type: none">・ 役席者自らが高齢顧客との面談（電話を含む）により、勧誘の適正性を判断
(5) 約定後の連絡	<ul style="list-style-type: none">・ 80歳以上（目安）の高齢顧客には、担当営業員とは別の者から約定結果を連絡
(6) モニタリング	<ul style="list-style-type: none">・ 高齢顧客に対する社内規則の順守状況についてモニタリングを行う

「75歳」という目安をどう考えるか？

- 同年齢でも心身の機能は個人差が大きく、年齢で区切ることの問題も大きい。

加齢に伴う認知症有病率の増加



確かに、認知症有病率は上昇するが、75～79歳の80%以上は、認知症ではない

認知機能は、しばしば、徐々に低下するとされる

(出所) 佐藤通生「国立国会図書館 認知症対策の現状と課題」『調査と情報—ISSUE BRIEF—』NUMBER 846 (2015年1月27日号)

医療・介護、金融を包括的に捉える学問

- 米国では「金融ジェロントロジー」という学術分野がある。
- 老齡期・老齡化プロセスの研究を、金融サービスに応用しようとするもの。

ジェロントロジー

- ✓ 「老齡期及び老齡化プロセスの研究」
- ✓ 生物学、医学、保健、介護、教育、心理学、社会学、リタイアメント、テクノロジーなど多岐にわたる学際的研究

金融ジェロントロジー

- ✓ 終身にわたる「資産寿命」(wealth span)の問題と、老齡化する個人及び家族の願望についての理解を深めようとする
- ✓ 資産寿命をめぐる個人、家族、金融サービス業者等の抱える複雑な課題を捕捉し、系統立てた分析を試みる
- ✓ 1980年代末に学問分野として立ち上がり、ジェロントロジーの概念、課題、研究成果において金融サービスとの関連性が強い内容について共同研究

(出所) American Institute of Financial Gerontology他より野村資本市場研究所作成

平均寿命、健康寿命、資産寿命

生命寿命

- 20世紀における驚異的な平均寿命の伸長

健康寿命

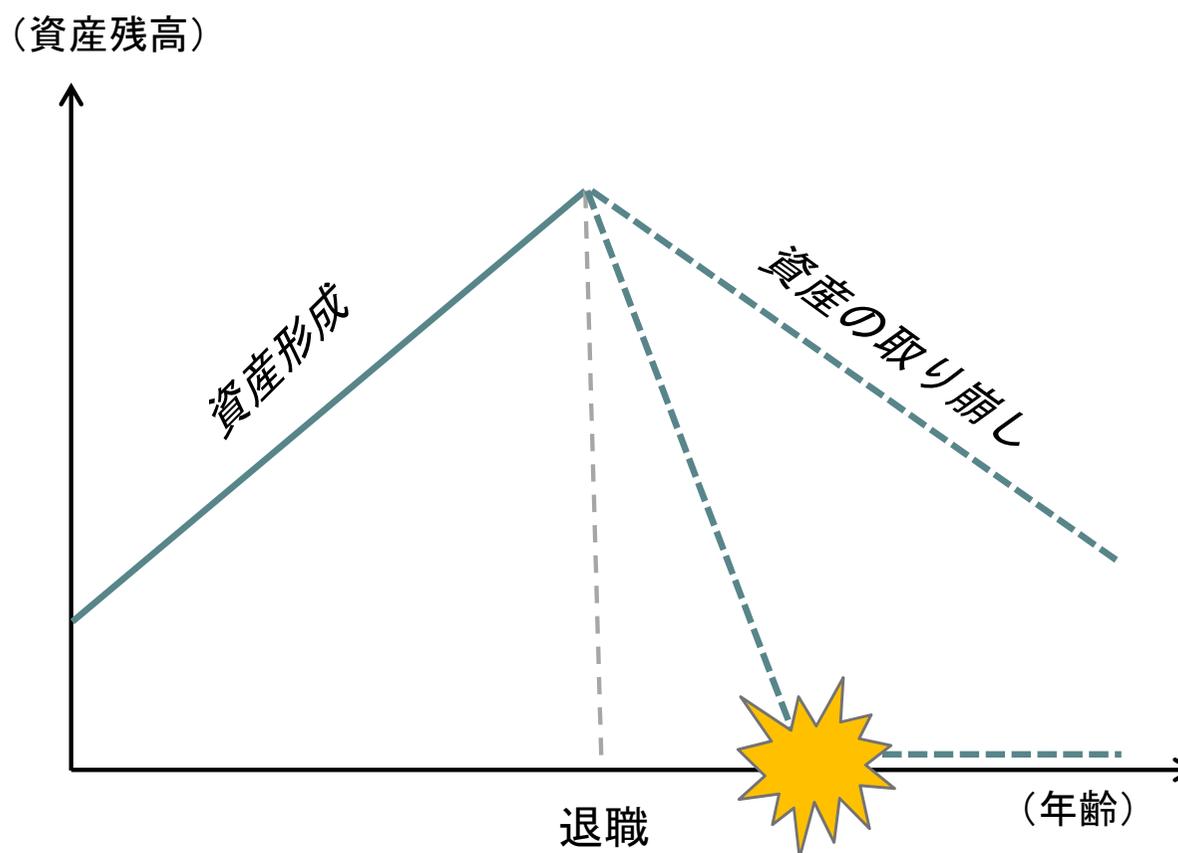
- 可能な限り長期にわたる、十分な心身の健康維持

資産寿命

- 可能な限り長期にわたる、十分な金融機能の維持

- 資産寿命を伸ばすとは、資産枯渇回避を確保しつつ、適宜、資産の取り崩しを行うことに他ならない。

資産枯渇回避の必要性

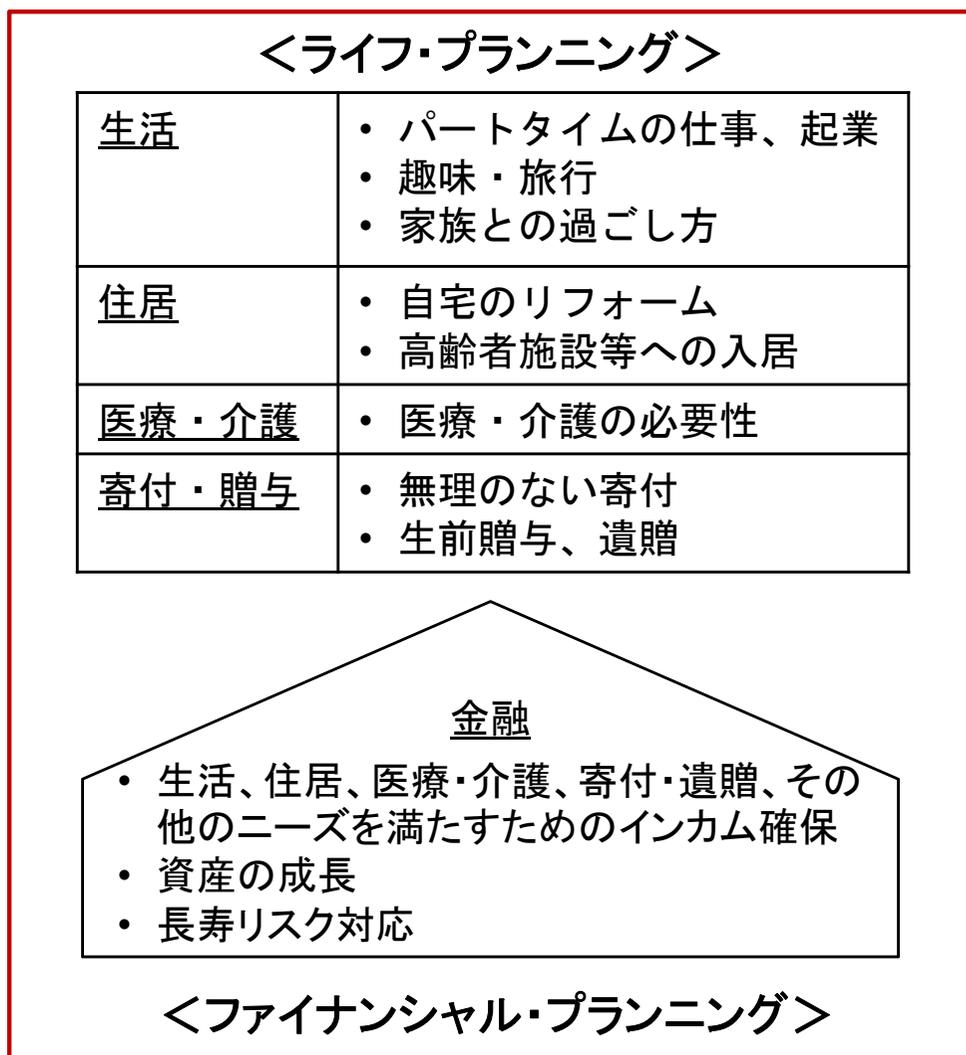


(出所) 野村資本市場研究所

認知機能低下と総合的な資産管理

- 総合的な資産管理では、認知機能低下をあらかじめ視野に入れる必要がある。

認知機能低下を視野に入れた総合的な資産管理（イメージ図）



<ファミリー・エンゲージメント>

- ✓ 身体機能の低下
- ✓ 認知機能の低下
- ✓ 家族等のサポートの必要性増加
- ✓ 専門家のサポートの必要性増加

本資料は、ご参考のために株式会社野村資本市場研究所が独自に作成したものです。本資料に関する事項について貴社が意思決定を行う場合には、事前に貴社の弁護士、会計士、税理士等にご確認いただきますようお願い申し上げます。本資料は、新聞その他の情報メディアによる報道、民間調査機関等による各種刊行物、インターネットホームページ、有価証券報告書及びプレスリリース等の情報に基づいて作成しておりますが、株式会社野村資本市場研究所はこれらの情報を、独自の検証を行うことなく、そのまま利用しており、その正確性及び完全性に関して責任を負うものではありません。また、本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社野村資本市場研究所に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。