

# みずほ銀行 提出資料

第16回 金融審議会 市場ワーキング・グループ

高齢社会における課題解決に向けた取組み

2018.11.5

みずほ銀行 常務執行役員  
望月 昭人



I. 高齢社会における課題認識

3~6

II. 課題への取組状況

7~20

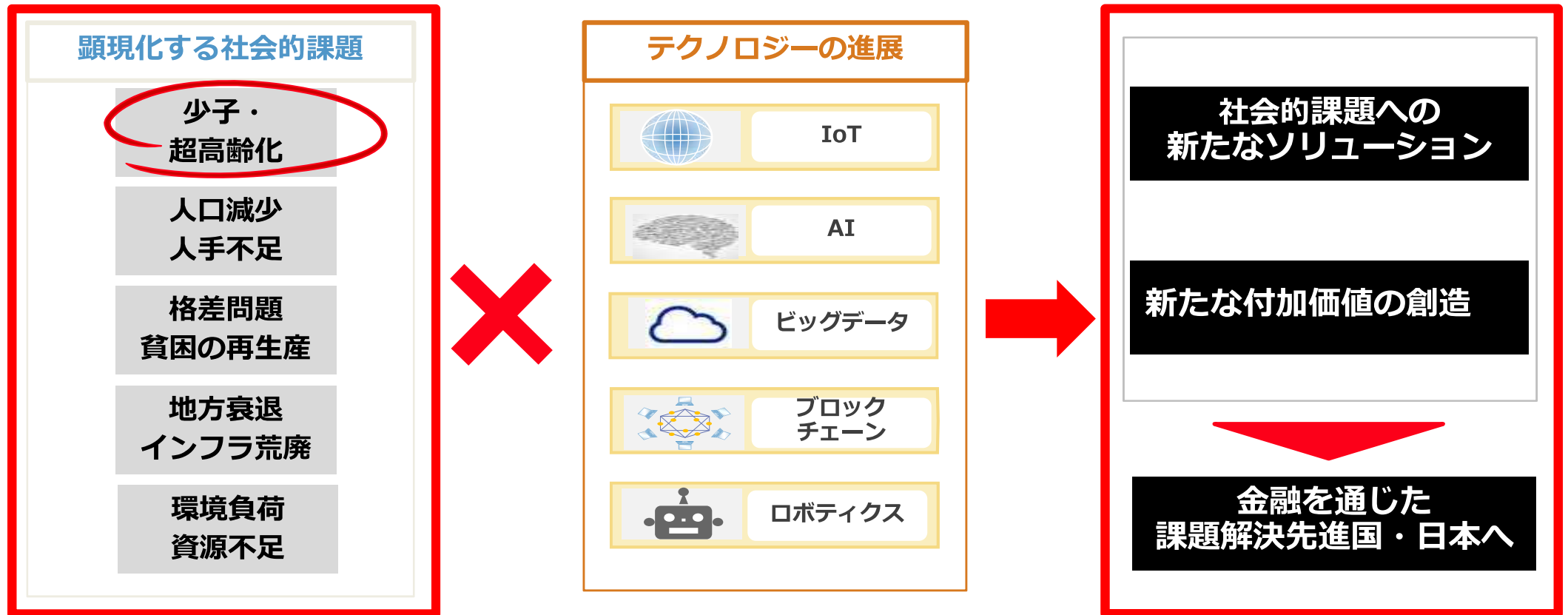
III. 終わりに

21~22

# I . 高齡社会における課題認識

# 環境認識 ～社会的課題の顕現化とテクノロジーが拓げる可能性～

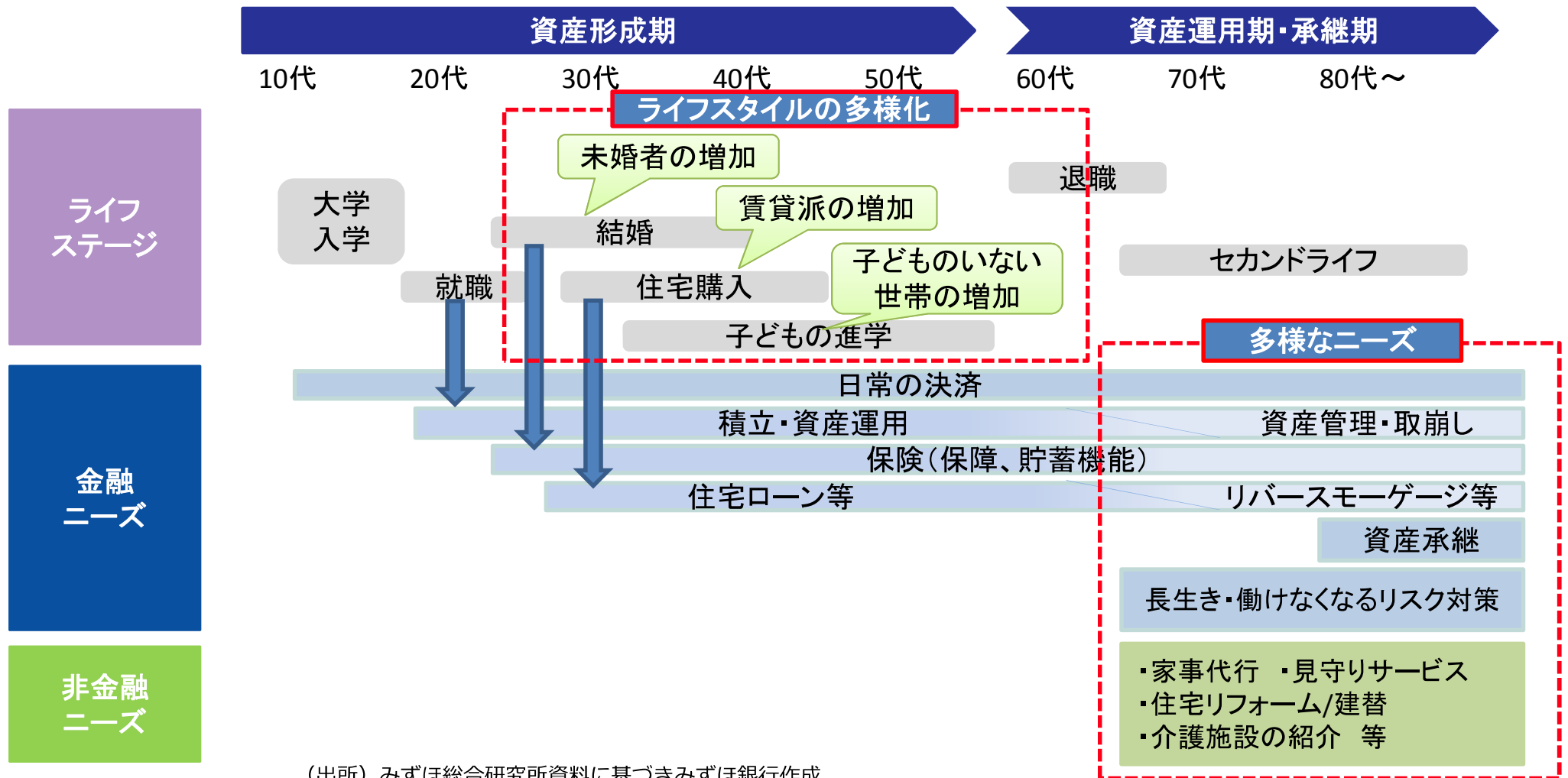
- 日本が直面する様々な社会的課題は少子・超高齢化、人口減少・人手不足など、一層顕現化
- 一方、テクノロジーの急速な進展により、産業横断での「シームレス」なソリューション提供や新たな付加価値創造の可能性



(出所) みずほ銀行作成

# 急速な高齢化による社会構造の変化に伴い、金融サービスに変革が求められている

- 高齢社会において、現役から退職前後世代における自助による資産形成ニーズに加え、高齢者における継続的な資産運用や資産管理・取崩し・資産承継など、お客さまのニーズが多様化
- 金融機関は、そうしたニーズを起点に、お客さまに寄り添ったきめ細やかな対応が重要に



(出所) みずほ総合研究所資料に基づきみずほ銀行作成

## これまでの議論を踏まえた課題認識

### ■これまでの市場WGにおける議論を踏まえ、高齢社会における金融サービスのあり方について、以下の課題を認識

- NISA/つみたてNISA、企業型確定拠出年金/iDeCoなどの制度整備が進められている中、今後は、「NISA制度の恒久化」や、「退職世代などへの対象者の拡大」など、制度の更なる拡充が考えられる
- そのうえで、

### お客さまにとって・・・

1. 保有する資産やキャッシュフローの“見える化”が難しい
2. 金融・非金融の垣根を越えた“シームレスなサービス”を受け難い
3. “認知能力の度合いに応じたサービス”を受け難い

といった課題を認識しており、課題への取組状況などについて、次ページ以降で説明

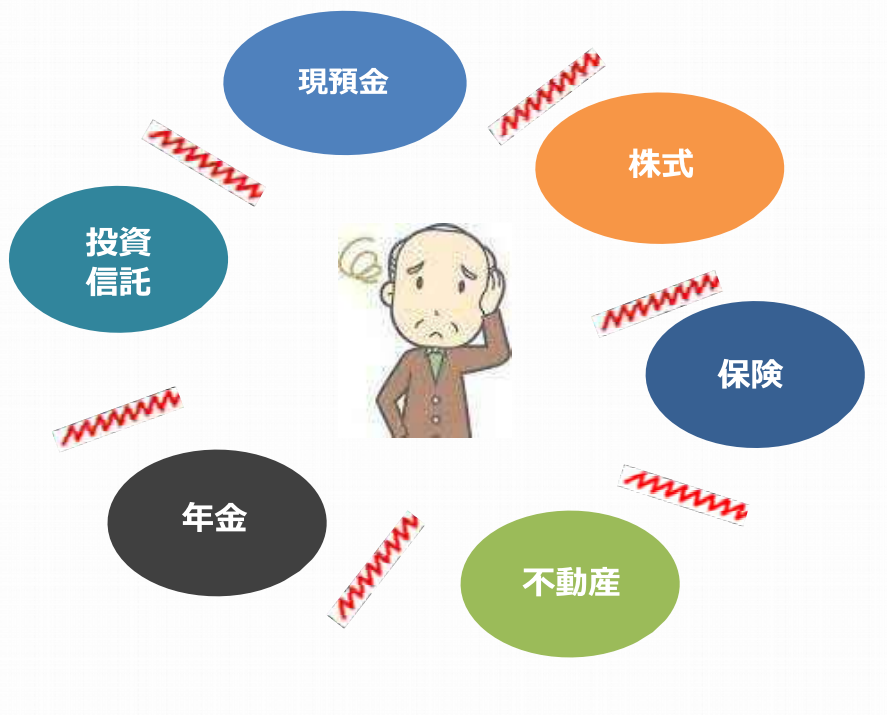
## Ⅱ．課題への取組状況



# 1. 見える化 ありたき姿

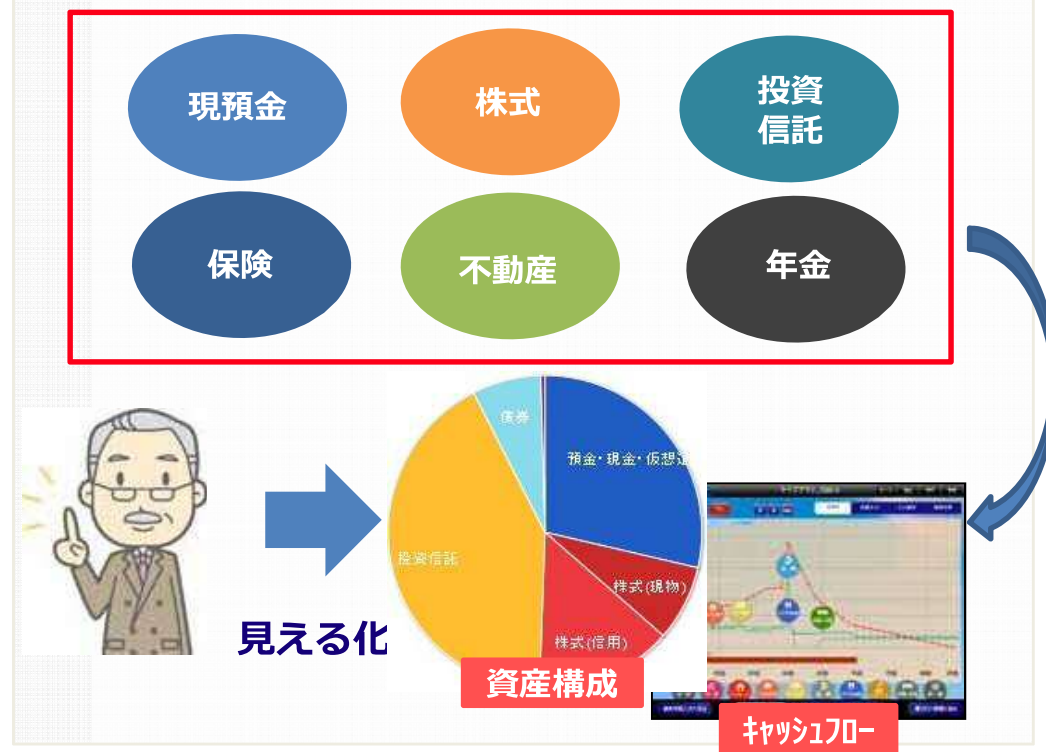
- お客さまが金融機関からの的確なコンサルティングを受けられるようにするためには、お客さまの保有資産やライフプラン等の全容把握が重要な要素となる
- 退職後も安心して人生を過ごすには、金融資産のみならず実物資産も活用し、資金ニーズに対応することが必要
- 先進的なテクノロジーも活用し、保有資産とキャッシュフローが網羅的に“見える化”されることが重要

保有資産やキャッシュフローの全容把握ができていないケースが多い



(出所) みずほ銀行作成

“見える化”により保有資産とキャッシュフローを一元把握  
⇒きめ細やかな金融サービスのご提供へ



# 1. 見える化 現状の取組み① ～テクノロジーの活用～

■ テクノロジーを活用し、金融資産や将来キャッシュフローを“見える化”するソリューションを提供

- 営業職員がタブレット端末アプリを活用し、家族構成や資産背景に応じたキャッシュフローを“見える化”し、お客さまのライフプランに沿った金融サービスを提案
- 金融機関を跨るデータ連携により、スマホアプリでアグリゲーションサービスを提供

## タブレット端末アプリによるキャッシュフロー・シミュレーション

The screenshot shows a tablet interface for family composition selection. On the left, there are four options: 独身 (Single), 親子 (Parent/Child), 夫婦 (Couple), and 夫婦+お子さま (Couple+Children). A plus sign indicates a transition to the right side, which shows a simulation screen with input fields for age, income, and expenses, and a graph showing the resulting cash flow over time.

家族構成

資産背景



キャッシュフロー

## アグリゲーションサービス (みずほ銀行とマネーフォワード社との連携)

The screenshot shows the Money Forward for MIZUHO web interface. It displays a navigation menu with options like Home, Accounting, Budgeting, Assets, Analysis, and Accounts. Below the menu, there's a section for '資産構成' (Asset Composition) with a pie chart and a table of asset details. The total asset value is 43,621,478円.

資産の内訳	金額	割合
預金・現金・仮想通貨	12,493,971円	28.64%
株式(現物)	3,403,704円	7.80%
株式(信用)	6,165,766円	14.13%
投資信託	18,271,242円	41.89%
債券	3,103,294円	7.11%
ポイント・マイル	183,501円	0.42%

(出所) みずほ銀行作成

# 1. 見える化 現状の取組み② ～資産形成セミナー・若年層向け金融教育～

- 資産形成期にある現役世代に対する金融リテラシー向上の観点から、中小企業を含む職域取引先等を対象に、主に金融商品や将来のライフイベント毎の必要金額のシミュレーションを行う資産形成セミナーを実施
- 若いうちから金融の仕組みについての理解を深めることが重要であり、初等・中等教育向けに銀行の職場体験や出張授業、高等教育向けに大学寄付講座を提供するなど、若年層の金融リテラシー向上のサポートも行なっている

## 概要（資産形成セミナー）

### 1. 収支状況を把握する

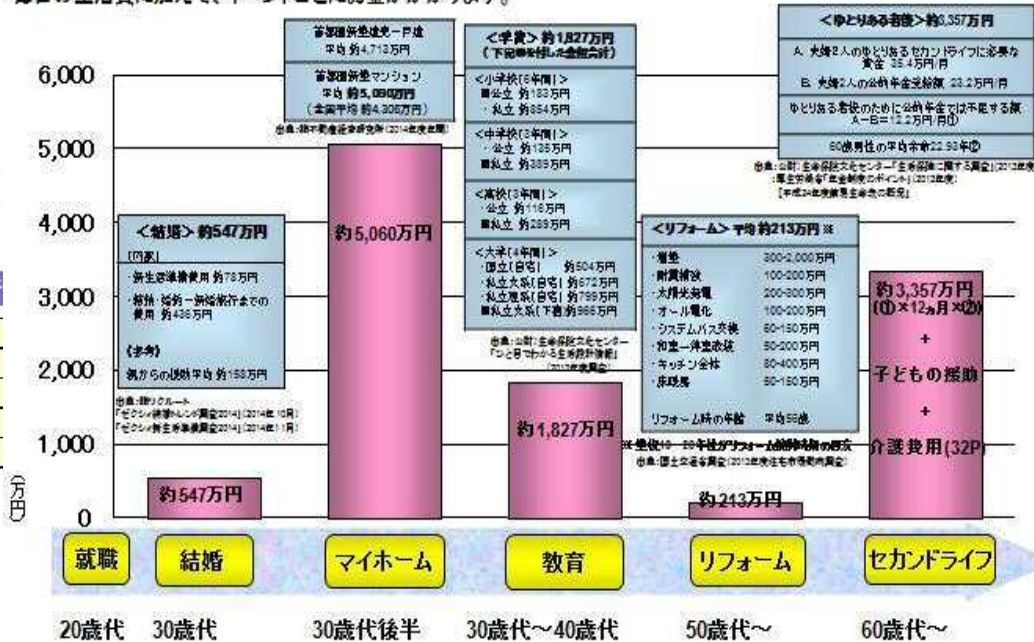
STEP.1 毎月の収支状況を整理して、貯蓄にまわせる金額を計算しましょう！

項目	目安		ご自身の金額	
	割合	金額	手取り月収	万円
食費	15%	4万円		万円
住居費	25%	6万円		万円
水道光熱費	5%	1万円		万円
通信費	6%	2万円		万円
保険料	4%	1万円		万円
趣味・娯楽費	3%	1万円		万円
被服費	3%	1万円		万円
交際費	2%	1万円		万円
その他	15%	4万円		万円
<b>貯蓄</b>	<b>20%</b>	<b>5万円</b>		<b>万円</b>

項目	目安		ご自身の金額	
	割合	金額	手取り月収	万円
食費	15%	4万円		万円
住居費	25%	6万円		万円
水道光熱費	5%	1万円		万円
通信費	6%	2万円		万円
保険料	4%	1万円		万円
趣味・娯楽費	3%	1万円		万円
被服費	3%	1万円		万円
交際費	2%	1万円		万円
その他	15%	4万円		万円
<b>貯蓄</b>	<b>20%</b>	<b>5万円</b>		<b>万円</b>

### ライフイベントごとにかかる費用

毎日の生活費に加えて、イベントごとにお金がかかります。



STEP.2 毎月の貯蓄で、どのような資産形成を行

現金、普通・定期預金
年金保険
投資信託、NISA(つみたてNISA)
個人型確定拠出年金 (iDeCo)
その他 ( )



職域取引先セミナー (中小企業向け等)



職場体験

(出所) みずほ銀行作成

# 1. 見える化 現状の取組み③ ～退職者セミナー～

■ 退職前層を対象に、キャッシュフローを“見える化”した上で、退職後のマネーライフプラン策定をサポート

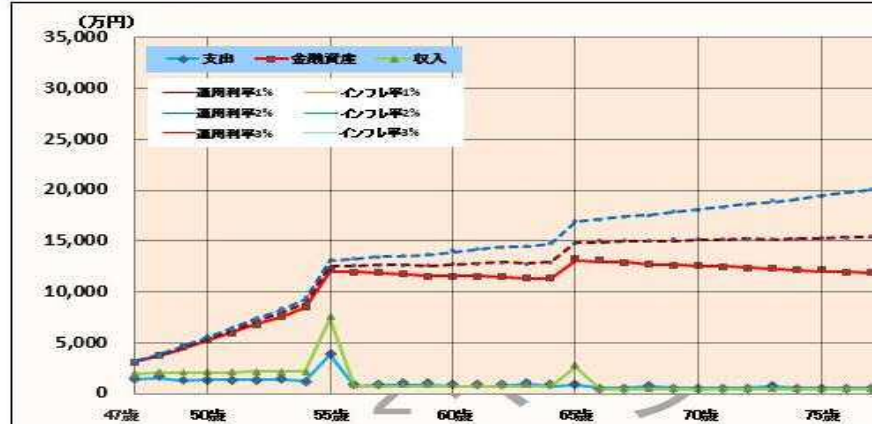
## 概要

- 将来キャッシュフローのシミュレーション等を通じ、退職後にも安心して暮らせるよう、事前準備の重要性について、気づきの機会を提供
- 資産運用ロボ『SMART FOLIO』による、自身の投資傾向の把握、及び運用商品の検討についてもアドバイス

### キャッシュフローシミュレーション

これからのゆとりある安定した生活のために、どのくらいのお金が必要でしょうか。まずご自分のライフステージやライフイベントを把握したうえで、豊かな将来の実現に向けて、マネープランを考えてみてはいかがでしょうか？

#### お客様のキャッシュフローチャート



(出所) みずほ銀行作成

(ご参考/みずほ銀行における行内職員向けの取組み)

- 職員が充実したセカンドキャリアや退職後の生活を歩めるように、40～50代を対象とした研修などを通じて支援
- 退職金ポイントから退職給付の金額を試算することで、退職給付の「見える化」を行っており、上記研修を通じても周知。退職給付は一時金としてだけでなく、年金としても受け取り可能で「運用しながら取り崩す」ことを支援

### (1) お客様の資産の全容把握

お客様の資産の把握の際、聞き取りが困難なケースや、そもそもお客様が自らの資産の全容を把握しきれていないケースもある

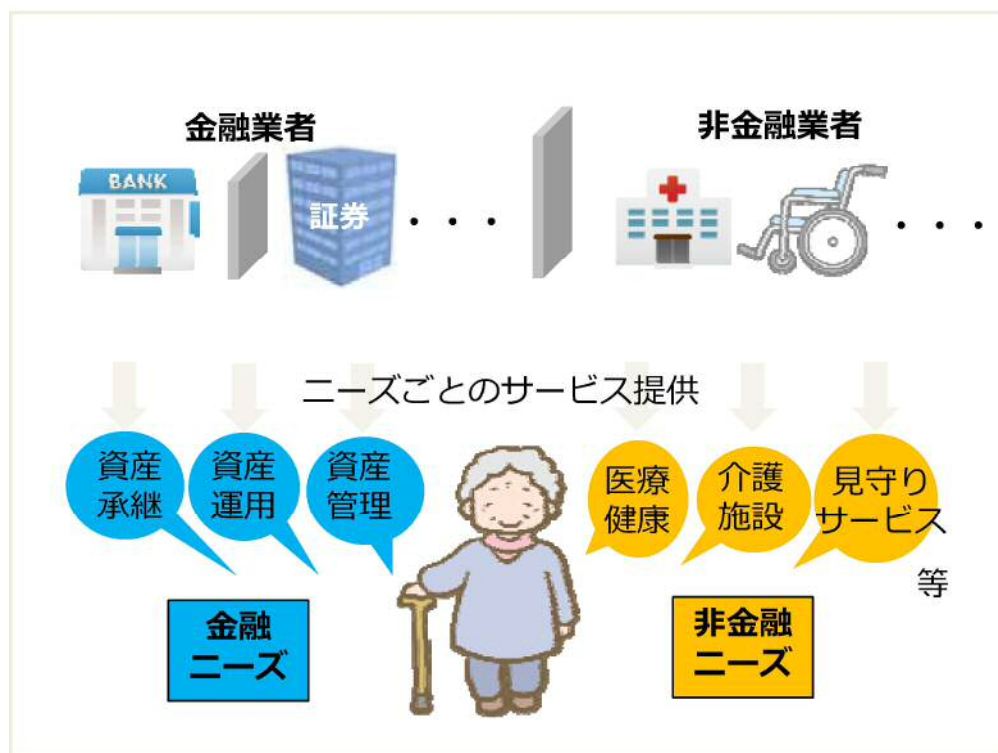
### (2) あらゆる資産やキャッシュフローの“見える化”

多くの場合、“見える化”できている対象が金融資産の一部に留まっており、金融・実物資産を含めたあらゆる資産や将来キャッシュフローを網羅的に把握することができていない

## 2. シームレスなサービス

## ありたき姿

- 高齢者特有のニーズ（例：「退職金を投資信託で運用したい」「介護施設に入居したい」など）に対し、現状は、ニーズごとに、自身が想定するサービスを提供する金融・非金融業者を探し、個別に相談することが多い
- 高齢者が増加し、支える世代も減少する中、高齢者の「真のニーズ」（例：余生を豊かに暮らしたい）を起点として、金融・非金融を跨ぐ多様なサービスを繋げた「シームレス」なソリューション提供を受けられるようにすることが重要



(出所) みずほ銀行作成

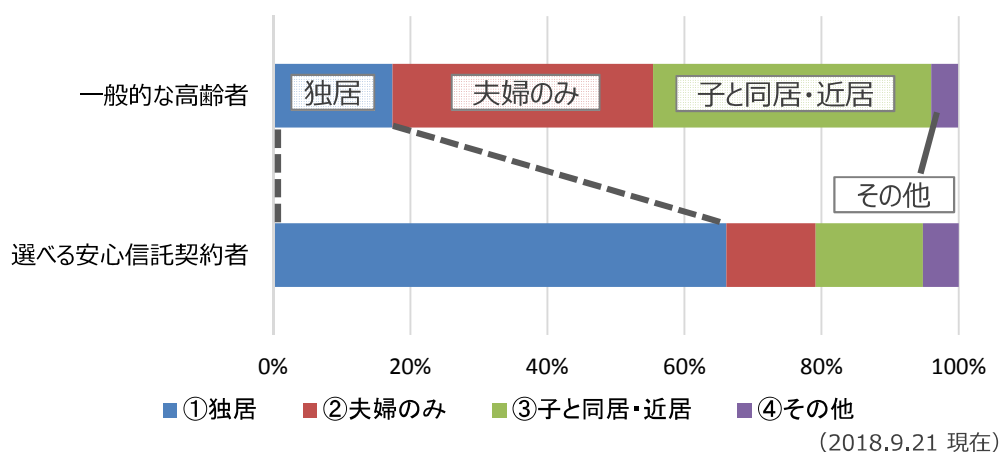
## 2. シームレスなサービス 現状の取組み① ～選べる安心信託～

- みずほ信託銀行では、高齢者向け商品として2017年に「選べる安心信託」を開発。契約者は一人暮らしの女性が多く、平均年齢は84歳と高く、高齢者の資金管理ニーズに対応
- 「みまもり・警備」「家事代行」「介護・老人ホーム」等のサービス提供会社への紹介も行き、非金融分野のニーズにも対応

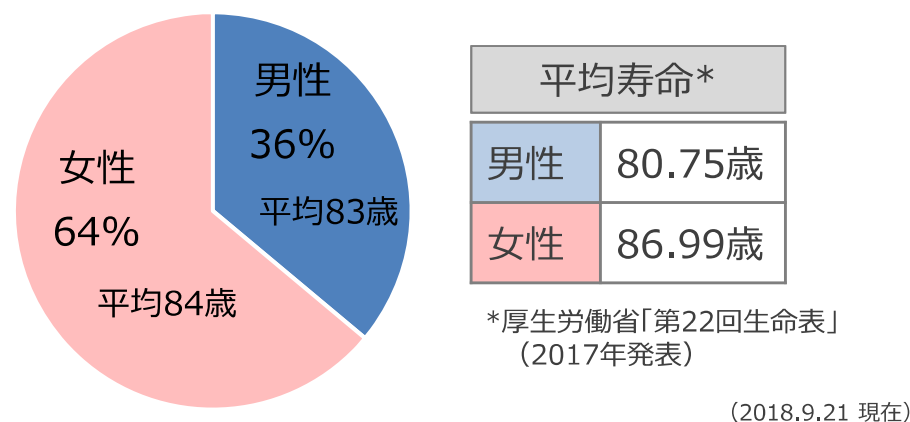
### 「選べる安心信託」の主な機能

ご自分用受取機能	ご自身の資金管理のため、信託金額のうち、設定した金額から定時定額を受取る機能
解約制限機能	詐欺被害防止や認知症への備えのため、自身でも簡単に解約できないように資金の払出しにガードをかける機能
ご家族用受取機能	相続発生後、予め指定した受取人が、相続人確定や遺産分割協議終了前に簡単な手続で資金を受け取れる機能
暦年贈与機能	毎年の指図に基づき、信託金額から贈与を行い、円滑な生前贈与をサポートする機能
生活サポートサービス	生活サポートデスクが、「みまもり・警備」「家事代行」「介護・老人ホーム」等の各サービス提供会社へ紹介実施

### 契約者の居住形態



### 契約者の男女比



(出所) みずほ信託銀行作成資料に基づきみずほ銀行作成

## 2. シームレスなサービス 地方自治体との連携

- 2018年3月、みずほグループ各社は、世田谷区と「世田谷区における包括連携に関する協定書」を締結
- 同区が抱える様々な課題の解決や公共サービスの向上に向け、「高齢者見守り」、「金融教育の実施」、「空き家対策」等に取り組んでいる
- 同区との高齢者見守り協定に基づき、みずほ銀行内の店舗等による業務内で、行政による支援が必要と思われる高齢者の見守りを行い、区または「あんしんすこやかセンター」に連絡する体制を構築

### 包括連携協定の概要

包括連携協定の分野	主な取り組み内容
(1) 防災及び危機管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建築耐震化の促進及び木造住宅密集地域の解消</li> <li>・空き家等対策</li> </ul>
(2) 子ども、若者及び子育て支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>・金融教育の実施</li> <li>・待機児童問題解消</li> </ul>
(3) 高齢者及び障害者福祉等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高齢者見守り</li> </ul>
(4) スポーツ推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京2020大会に向けた気運醸成を図る協力・連携</li> <li>・スポーツ推進（障害者スポーツ推進の啓発等）</li> </ul>
(5) 区の施策PR	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ふるさと納税等の寄附文化の啓発協力</li> </ul>
(6) その他（地域活性化及び区民サービス向上に向けた取組み）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・たまがわ花火大会協賛及びグリーン作戦</li> <li>・せたがやふるさと区民まつり協賛 等</li> </ul>



(出所) みずほ銀行HP



### (1) 「シームレスなサービス」の実現

現行規制（従来型金融規制）では、お客さまが、新たな付加価値を伴う金融・非金融に跨る「シームレス」なソリューション・サービスを十分に受けられないケースもある

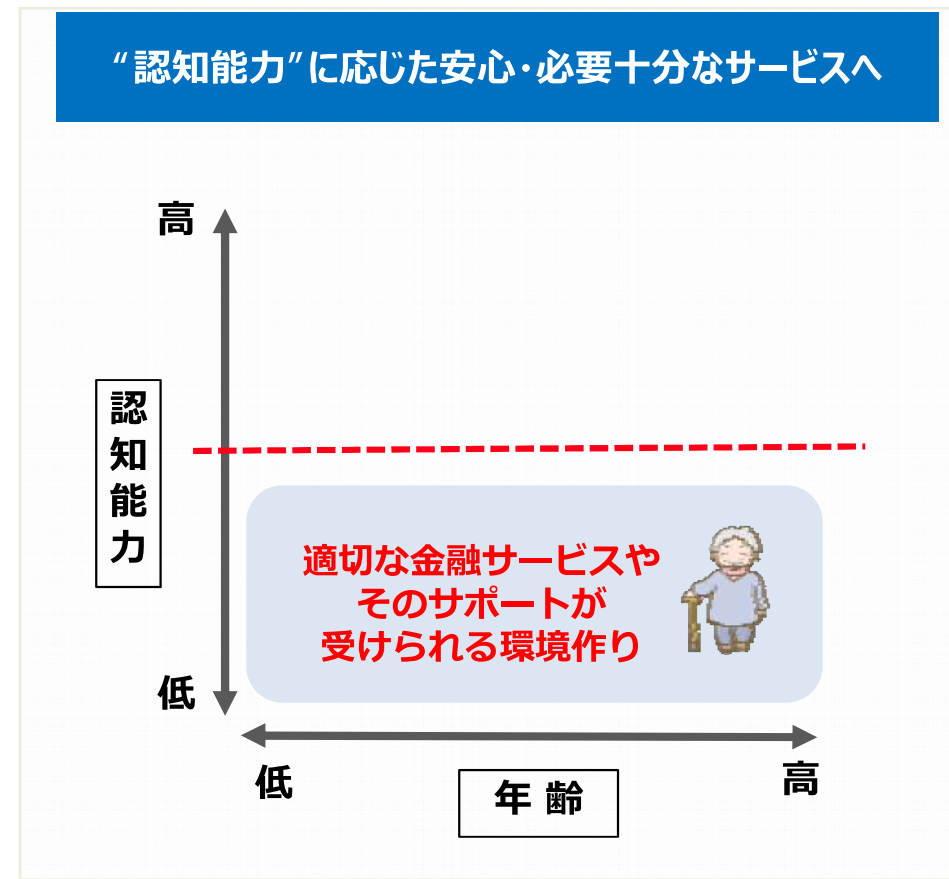
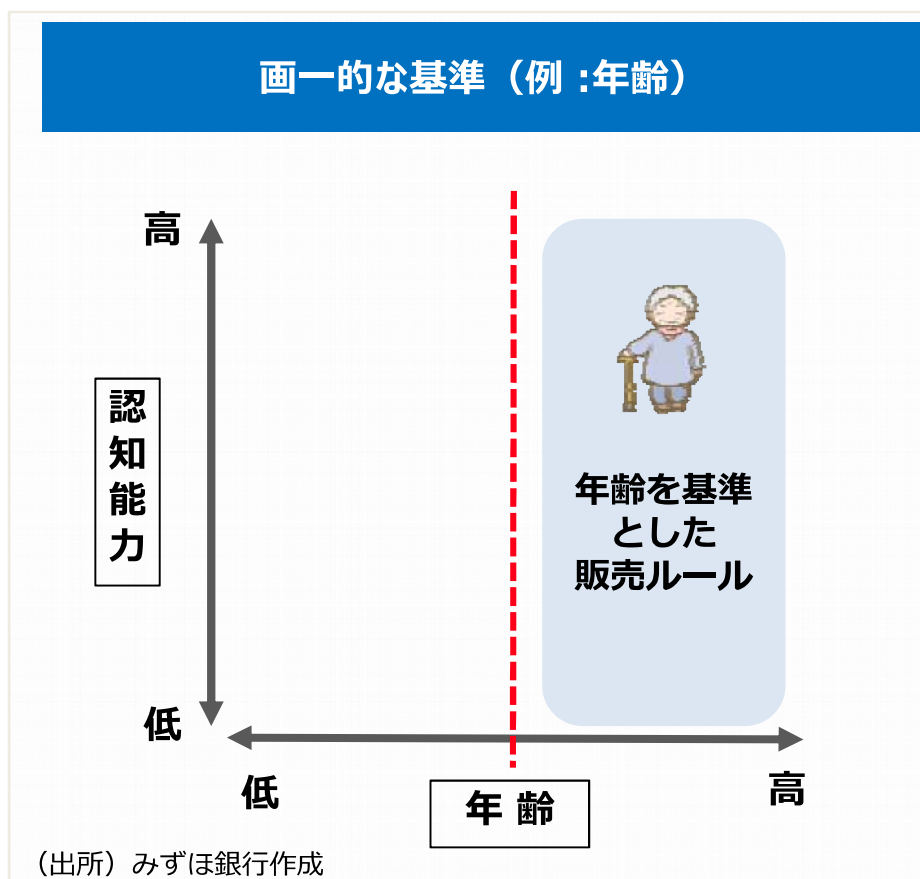
### (2) 利用者保護

お客さまが、安心して「シームレス」なソリューション・サービスを受けられる社会を実現するには、利用者保護と利便性とのバランスを十分にとる必要がある

### 3. 認知能力の度合いに応じたサービス

### ありたき姿

- 日本証券業協会のガイドライン等に基づき、75歳ないし85歳といった年齢等を基準とした対応を行っているが、  
①認知能力に問題の無い高齢者が自身のニーズに沿ったサービスを受けられない、あるいは、②認知能力が低下した高齢者が、自身のニーズに必ずしも沿わないサービスを受けてしまう可能性も
- 本来、認知能力の度合いは年齢のみで画一的に測られるものではない。認知能力を正しく認識し、その度合いに応じて安心して必要十分な金融サービスが受けられる環境がつけられるべき



### 3. 認知能力の度合いに応じたサービス

### 現状の取組み① ～高齢者向け販売ルール～

- 75歳～84歳は役席者の事前面談と家族の同席を求め、85歳以上は原則、販売を不可とする自主ルールにて運営

#### 主な高齢者向け販売ルール（例）

年齢	主な販売ルール（例） （投信・外貨建商品等の勧誘に留意を伴う商品）	
	役席者の 事前面談	家族同席
75～84歳	要	要 （初回面談で申込受付 の場合等）
85歳～	原則販売不可	

#### 高齢者向け販売に関する周知

MIZUHO

みずほ銀行

#### ご高齢のお客さまへのお願い

みずほ銀行・みずほ信託銀行・みずほ証券では、ご高齢のお客さまに元本を割り込む可能性のある商品や、比較的価格変動が大きい商品、仕組みが複雑な商品等をおすすめする場合には、ご家族の同席をお願いしております。

#### ❖ 原則、お子さまの同席をお願いします

お申し込みを検討されている商品は預金等とは異なり、元本を割り込む可能性のある商品です。お買付にあたっては、お子さま同席のうえ、商品内容等を一緒にご理解いただくことで、より安心してお申込みいただくことを方針としております。

#### ❖ お子さまの同席が難しい場合

お子さまの同席が難しい場合は、担当者までご相談ください。お電話で商品内容等をご説明させていただくことや、75歳未満のご家族に同席いただき、ご説明させていただくことも可能です。

（注）その他、必要に応じて、複数名の担当者による投資意向の確認や、翌日以降に改めてご意向を確認した上で、受付をさせていただくこともございます。

（出所）みずほ銀行作成

### 3. 認知能力の度合いに応じたサービス

### 現状の取組み②（全銀協）

■ 全銀協では、具体的に以下の取組みを実施

- ① 全国キャラバン・メイト連絡協議会の協力を得て、会員を対象に認知症サポーター養成講座を毎年開催
- ② 金融犯罪防止や相続、金融商品の購入に係る教材を制作・無償配布しリテラシー向上に貢献



認知症サポーター養成講座では、全国キャラバン・メイト連絡協議会や講師が作成した教材・資料を通じて、認知症への理解を深め、金融機関の窓口や営業先における対応と支援の方法を習得。その後、動画教材を視聴し、グループワークを実施



（出所）全国銀行協会作成資料に基づき作成

#### (1) 認知能力の把握とそれに応じたサービスの実現

お客さまが、認知能力に応じた必要十分な金融サービスを受けられていない  
(認知能力を客観できる指標があることが望ましい)

#### (2) お客さまをサポートする仕組みの充実

認知能力が低下した人も自身のニーズに沿った必要十分な金融サービスを受けられるよう、成年後見制度をはじめ、預貯金・財産の適切な管理や運用をサポートする仕組みに改善余地

## Ⅲ．終わりに

## 課題解決に向けて

- **金融・実物資産を含めたあらゆる資産や将来のキャッシュフローを網羅的に把握することを支援する仕組みの構築が重要ではないか**
  - 金融・実物資産、社会保障給付、退職給付など、あらゆる資産の“見える化”が実現するよう、技術力の高い事業者との連携や先進的テクノロジーの駆使とともに、官民データの利活用も推進すべき
- **“銀行か非銀行か”ではなく、多様なプレーヤーによる競争により、お客さまが、利用者保護と利便性とのバランスの取れたより良いサービスを選べる社会になることが重要ではないか**
  - お客さまがあらゆるサービスをシームレスに受けられる規制を目指すべき
- **年齢で画一的に取引を制限されるのではなく、認知能力に応じ、安心して必要十分なサービスを受けられる社会になることが重要ではないか**
  - 産・官・学が連携し、テクノロジーや医療等も活用して認知能力を測定できる環境を整備するなど、あらゆる高齢者が自身の状況・ニーズに応じた必要十分な金融サービスを受けられる道を切り拓くべき
  - 認知能力が低下した方でも安心してサービスを受けられるよう、成年後見制度をはじめ、預貯金・財産の必要十分な管理や運用をサポートする環境整備を進めるべき