

事務局説明資料  
(金融審議会 市場ワーキング・グループ関係資料)

令和2年2月17日

# 市場ワーキング・グループの概要

## メンバー名簿(2019年10月23日現在)(敬称略・五十音順)

座長	神田 秀樹	学習院大学大学院法務研究科教授
委員	池尾 和人	立正大学経済学部教授
	上田 亮子	株式会社日本投資環境研究所主任研究員
	上柳 敏郎	弁護士(東京駿河台法律事務所)
	鹿毛 雄二	ユージン・パシフィック代表
	加藤 貴仁	東京大学大学院法学政治学研究科教授
	神作 裕之	東京大学大学院法学政治学研究科教授
	神戸 孝	FPアソシエイツ&コンサルティング株式会社代表取締役
	黒沼 悦郎	早稲田大学法学学術院教授
	駒村 康平	慶應義塾大学経済学部教授
	島田 知保	専門誌「投資信託事情」発行人兼編集長
	高田 創	みずほ総合研究所副理事長エグゼクティブエコノミスト
	竹川 美奈子	LIFE MAP,LLC代表
	佃 秀昭	株式会社企業統治推進機構代表取締役社長
	永沢 裕美子	Foster Forum 良質な金融商品を育てる会世話人
	中野 晴啓	セゾン投信株式会社代表取締役社長
	野尻 哲史	合同会社フィンウェル研究所代表
野村 亜紀子	野村資本市場研究所研究部長	
林田 晃雄	読売新聞東京本社論説副委員長	
福田 慎一	東京大学大学院経済学研究科教授	
宮本 勝弘	日本製鉄株式会社代表取締役副社長	

## 議論の経緯

- 2016年12月に、「顧客本位の業務運営の原則」等に関する報告書を公表。これを受けて、主に投資信託等の販売を行う金融機関を対象として、2017年3月に「顧客本位の業務運営の原則」を策定。
- しかしそれから約3年が経過するも、必ずしも営業現場等の浸透は十分でなく、原則の定着は道半ば。
- このため、これまでの進捗を検証しつつ、「顧客本位の業務運営」について、制度対応の適否も含めて新たに検討を行うべく、市場ワーキング・グループを再開。

## 開催実績

### 第25回 2019年10月23日(水)10:00~12:00(120分)

#### 議題:「顧客本位の業務運営」のあり方について

- 「顧客本位の業務運営」の取組みのこれまでの振り返りと課題
- 「顧客本位の業務運営」に係る関係者ヒアリング
  - ◇ 全国銀行協会 ◇ 日本証券業協会 ◇ 生命保険協会 ◇ 国民生活センター

### 第26回 2019年12月10日(火)10:00~12:00(120分)

#### 議題:「顧客本位の業務運営」のあり方について

- 前回会議での委員からのご質問に対するご回答
- 顧客本位の業務運営に関する日本と欧米の対応

### 第27回 2020年2月13日(木)15:30~17:30(120分)

#### 議題:高齢者など認知・判断能力の低下した顧客への対応

- 高齢者など認知・判断能力の低下した顧客への対応
- 有識者ヒアリング
  - ◇ 全国地域生活支援機構 理事  
エクサウィザーズ ドメインエキスパート 尾川 宏豪 氏
  - ◇ 全国社会福祉協議会 地域福祉部部長 高橋 良太 氏
  - ◇ 認知症の人と家族の会 副代表理事 花俣 ふみ代 氏

国民の「『貯蓄』から『資産形成』へ」の動きを促進させるため

✓ 2017年3月 「顧客本位の業務運営に関する原則」を公表

✓ 2018年6月 「共通KPI」を公表

原則を採択した金融事業者に  
「取組方針」と「自主的なKPI」の公表を促す

「投資信託の販売会社における比較可能な  
共通KPI」（以下、共通KPI）の公表を促す

金融機関の取組みを比較可能とすべく「見える化」を進め、  
国民によりよい金融機関を選択して取引してもらう

金融機関に顧客本位の良質な金融商品・  
サービスの提供を競い合わせる

## 「浸透・定着」に向けた金融庁の取組み

### 1. 取組方針・KPI公表等による「見える化」の促進

四半期ごとの「取組方針」、「自主的なKPI」、「共通KPI」の公  
表先リストや金融機関の取組みについての分析結果を公表

### 2. 金融機関との対話による取組みの促進

毎年、金融機関の営業現場での顧客本位の業務運営の浸透  
度合いについてモニタリングを行い、その結果を取りまとめて公表

### 3. 金融庁・金融機関の取組みに係る顧客評価の実態把握

金融庁・金融機関の取組みについて、顧客目線での評価を確認  
するため「顧客意識調査」を実施して結果を公表

原則公表から2年が経過するも、それぞれの取組みにおいて課題が見られ、国民や金融機関への浸透・定着は道半ば

- ◆ 「顧客本位の業務運営」の更なる定着に向けて、行政として、今後どのような対応が考えられるか。
  - －これまでの「プリンシプルベース・アプローチ」は十分に効果的か、「プリンシプルベース・アプローチ」における更なる対応は考えられるか（「原則」の見直し、モニタリングの改善等）
  - －現行の規制・監督の枠組みは十分に機能しているか、法令・執行面での改善は考えられるか（参考：海外の規制動向）

など

- ◆ 金融機関における「顧客本位の業務運営」の浸透・定着状況や、顧客の認知度の現状についてどう評価するか。
  - －金融機関の対応（経営陣の取組みや、営業現場での対応等）はどのように変わってきているか
  - －顧客の資産形成・管理に資する商品販売や顧客の資産残高の増加につながっているか
  - －顧客のニーズや利益に合わない不適切な販売事例は抑制されているか
  - －金融機関の取組みの「見える化」は顧客に浸透し、金融機関の選別につながっているか

など

- ◆ その他、「顧客本位の業務運営」を促進する環境を整備するため、行政や金融機関はどのように対応していくべきか。
  - －顧客が金融サービスを適切に選択できる環境整備に向けて、どのような取組みが求められるか（顧客の側に立ったアドバイザーの充実、金融・デジタルリテラシーの向上、NISA等の整備等）
  - －高齢者など認知・判断能力の低下した顧客のニーズに対応できているか

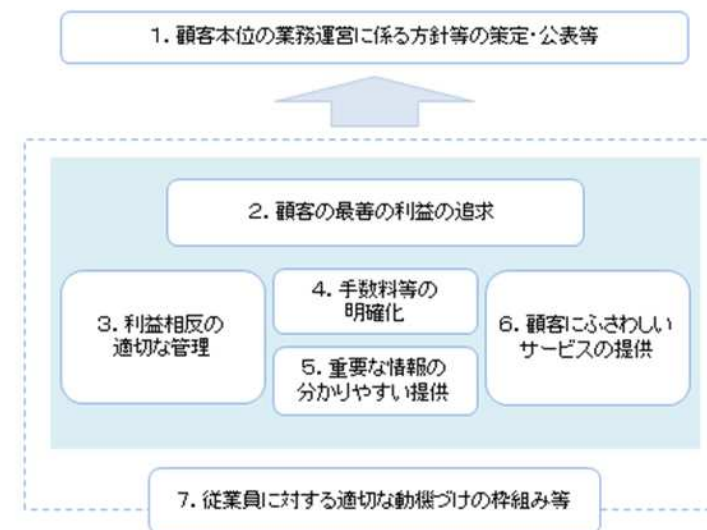
など

## 「顧客本位の業務運営に関する原則」

- ◆ 日本では、遵守すべき最低基準(ミニマム・スタンダード)を定めた法規制(後述)に加え、金融事業者<sup>(注)</sup>のベスト・プラクティスの実現を目指した「顧客本位の業務運営の原則」が存在。

(注)「金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用等を行う全ての金融機関等」を指す。

- ◆ 同原則は、従来型の「ルールベース・アプローチ」ではなく、金融事業者が各々の置かれた状況に応じて、形式ではなく実質において顧客本位の業務運営を実現することができるよう、「プリンシプルベース・アプローチ」を採用。



## 関連する法令等

- ◆ 遵守すべき最低基準として、法律上、誠実公正義務や適合性原則などの包括的な行為規制のほか、開示義務などの個別具体的な行為規制が存在し、監督指針等において具体化されている。

	金融商品取引業者(販売会社)	金融商品仲介業者	生命保険会社・募集人	投資助言・運用業者
<b>誠実公正義務</b>	○(金商法36 I)	○(金商法66-7)	—	○(金商法36 I)
適合性原則	○(金商法40①)	○(金商法66-15)	—(注)	○(金商法40①)
利益相反管理体制	○(金商法36 II)	—	○(保険業法100-2-2)	—
開示義務(説明義務)	○(金商法37-3, 15 II, 金販法3)	○(金商法15 II, 金販法3)	○(保険業法294 <sup>(注)</sup> , 金販法3)	○(金商法37-3)
忠実義務・善管注意義務	—	—	—	○(金商法41,42)
勧誘方針の策定・公表		○(金販法9)		—

(注) 保険業法においては、意向把握義務(顧客の意向を把握したうえで、意向に沿った提案をし、契約内容を説明し、意向と契約内容が合致していることを顧客が確認する機会を提供する義務)や情報提供義務(比較推奨規制(顧客の意向に沿った同種の保険契約の内容、その中で特定の推奨をする理由の説明)を含む)が課されている(保険業法294条、294条の2)。また、外貨建て保険など投資性のある保険の販売には適合性原則など金商法上の一定の行為規制が準用されている(同法300条の2)。

- 米国では、連邦法上、投資アドバイザーと証券販売業者には異なる法規制が課され、投資アドバイザーは顧客に対してフィデューシャリー・デューティーを負う一方、証券販売業者は一般にフィデューシャリー・デューティーを負わず、主に「適合性原則」が課されているが、近年では、証券販売業者が行う証券の推奨行為は、顧客からみて投資アドバイザーの投資助言と区別し難く、顧客保護の観点から証券販売業者に対してもフィデューシャリー・デューティーを課すべきではないかという指摘があった。
- こうした中、ドッド・フランク法(2010年7月)において、米国証券取引委員会(SEC)に対し、証券販売業者について投資アドバイザーと同等の行為基準を定める規則の制定権限が付与され、それに向けた調査が求められた。これを受け、SECは2011年1月、証券販売業者が顧客への投資助言を行う際には投資アドバイザーとの間で統一的なフィデューシャリー基準を課し、規制を調和させるべきとのスタッフの調査結果を発表、規則の制定の検討に入る。
- 委員長の交代等によりSECによる同規則の制定が進まない間に、年金行政を所管する労働省は、これまで従業員退職所得保証法の対象外であった個人退職口座(IRAなど)<sup>※</sup>に関する証券販売業者の推奨行為についても、フィデューシャリー・デューティーが課されるとする新ルールを2015年4月に発表。しかし、労働省が証券販売業者にフィデューシャリー・デューティーを課すことは、ドッド・フランク法の趣旨に反し、その権限を越えるなどとして、裁判所より2018年6月に無効判決が下る(労働省は修正案を年末頃に発表予定)。<sup>※</sup>401(k)等の企業年金からIRAへの乗り換え(ロールオーバー)が主な対象。
- こうした中、SECにおいて、証券販売業者は個人の顧客に証券等を推奨する際に、その最善の利益のために行動しなければいけないことを定めた最善の利益規則(Regulation Best Interest)を柱とする新規則案を2018年4月に提案。2019年6月に最終規則として承認、2020年6月までに完全実施するとされている。

<対応関係イメージ図>

	投資アドバイザー	証券販売業者
一般口座	1940年 投資顧問法 フィデューシャリー・デューティー有り(中度)	1934年 証券取引法等 フィデューシャリー・デューティー無し(適合性の原則)  2019年 最善の利益規則 フィデューシャリー・デューティー相当の義務
退職口座	無効判決 2015年 労働省ルール フィデューシャリー・デューティー有り(強度)	

米国 最善の利益規則:

証券取引法に基づく米国証券取引委員会の行政規則であり、証券販売業者に対して強制力を伴う。顧客の最善の利益実現のために行動するという包括的規定を置きながら、その利益実現のためには、開示義務など下位義務を履行しなければならない(最低基準)としている。

■ 最善の利益規則は、前述のとおり、証券販売業者が個人に証券取引等の推奨を行う際に、その顧客の最善の利益を追求することを義務付けるものであるが、何が「最善の利益」であるかを定義していない。他方で、当該義務は、開示義務、注意義務、利益相反回避義務、法令遵守義務の4つの義務を全て履行した場合に遵守されると規定。SECによると、これらの義務を遵守したか否かは、推奨がなされた時点における事実関係や状況の客観的な評価によって判断されるものとされる。

■ SECによると、最善の利益規則は、個々の取引ベースという証券販売業者のビジネスモデルに鑑みて投資アドバイザーとの統一的なフィデューシャリー・デューティー基準は採用していないものの、顧客が同等の保護を受けられることを目指すものとされる。

(参考)

クレイトンSEC委員長(共和党)「(投資アドバイザーとの)統一的なアプローチ・・・、これは大きなリスクを引き起こす」(A one-size-fits-all approach ... presents significant risks.)

→(アドバイザーと販売業者における統一的な基準が求められていることに対して)統一的な基準はアドバイスビジネス(特に取引ベースのサービス提供)の抑制要因になり、

コストや選択肢の面で個人の多様な金融サービスへのアクセスを制約するため、やめるべきとの主旨と解されている。

■ こうした経緯から、最善の利益規則について、金融業界からは歓迎される一方、消費者団体などからは投資家保護に不十分であり、ドッド・フランクリン法の趣旨に鑑み、証券販売業者にも投資アドバイザーとの統一的なフィデューシャリー・デューティーを課すべきだとする意見が見られる。一部州政府(NY州、CA州など7州及びコロンビア特別区。いずれも州知事等は民主党)から、同様の理由により最善の利益規則の無効を求める訴訟が提起されている(2019年9月9日)。

概念・義務	意義	備考
最善の利益義務	<ul style="list-style-type: none"> <li>証券販売業者又は関係する自然人(「販売業者等」)は、証券取引等の推奨に際し、自らの経済的利益等を顧客の利益に優先させることなく、推奨時点で顧客の最善の利益となるよう行動する</li> <li>前項の最善の利益義務は4つの下位義務をすべて履行した場合に遵守される</li> </ul>	
1 開示義務	<p>推奨時又はその前に、書面により、次の事実を完全かつ公正に顧客に開示する</p> <p>A) 顧客との関係の範囲と条件に関するすべての重要な事実(以下を含む)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売業者等が推奨に関して証券販売業者の資格で行動していること</li> <li>顧客の取引・資産保有・口座に適用される重要な手数料とコスト</li> <li>サービスの種類と範囲(証券又は投資戦略に対する重要な制限を含む)(※1)</li> </ul> <p>B) 当該推奨に伴う利益相反に関するすべての重要な事実(※2)</p>	<p>※1:系列商品や限定されたグループの商品のみを推奨する場合等</p> <p>※2:報酬の種類・源泉等(第三者から受け取る場合等)</p>
2 注意義務	<p>推奨に際して合理的な勤勉さ、注意、技術を発揮して、次の事項を信じる合理的根拠を持つ</p> <p>A) <u>推奨に伴う潜在的なリスク、リターン、コストを理解したうえで、推奨がいずれかの顧客の最善の利益をもたらす可能性があること(※1)</u></p> <p>B) <u>特定の顧客の投資プロフィール及び推奨に伴う潜在的なリスク等に基づき、推奨が顧客の最善の利益となり、自己の利益を顧客の利益に優先させていないこと(※2)</u></p> <p>C) <u>推奨された一連の取引が、特定の顧客の投資プロフィールに照らし全体として過度ではなく、顧客の最善の利益となること等(※3)</u></p>	<p>※1:コストは将来の解約清算金等のコストを含め、推奨時に必ず考慮が必要</p> <p>※2:合理的な範囲の代替商品の検討が必要</p> <p>※3:業者による顧客口座の支配は不要</p>
3 利益相反回避義務	<p>証券販売業者は次の目的で合理的に設計された方針・手続を策定、維持、実施する</p> <p>A) <u>推奨に関連する全ての利益相反を特定し、少なくとも開示義務に基づき開示又は排除</u></p> <p>B) <u>証券販売業者に関係する自然人が顧客よりも販売業者等の利益を優先するインセンティブが生じるような推奨に伴う利益相反を特定した上で、緩和</u></p> <p>C) (1) <u>証券又は投資戦略に対する重要な制限及びこれに伴う利益相反を特定し、開示</u>                  (2) <u>制限や利益相反に起因する、販売業者等が顧客より自身の利益を優先する推奨を防止</u></p> <p>D) <u>限定された期間内で、特定の証券又は特定の種類の証券の販売に基づく販売競争、販売ノルマ、ボーナス、現金以外の報酬を特定した上で、排除(※1)</u></p>	<p>※1:全商品の売上額や顧客資産の増加額、一般的な証券カテゴリー(ミューチュアル・ファンド、変額年金、債券、株式)の販売額に関する報酬等のインセンティブの提供は可能</p>
4 法令遵守義務	証券販売業者は本規則の遵守のために合理的に設計された方針・手続を策定、維持、実施する	

➤ 証券販売業者が上記義務を果たす限りで、利益相反が生じるとされる以下の取引はただちに禁止されるものではないとされる。

- 取引ベースの手数料の請求
- 金融商品によって異なる報酬の受領
- 顧客以外の第三者からの報酬の受領
- 自社・関連会社の商品又は限定された範囲の商品の推奨 など

➤ 開示義務に関し、顧客関係の概要書面 (Form CRS (Customer or Client Relationship Summary)) に関する規則も、最善の利益規則と同時に公布(施行予定日も同日)



- 回転売買や過当取引等、誠実公正義務や適合性原則の観点から問題のある事例の要因と考えられる事項について、日本では、遵守すべき最低基準(ミニマムスタンダード)を定めた法令や監督上の着眼点を定めた監督指針に関連規定があるほか、ベスト・プラクティスの実現を目指した「顧客本位の業務運営の原則」(原則)にも関連する記述がある。他方、海外では法令で詳細且つ具体的な関連規定が設けられている場合がある。

要因と考えられる事項	日本の枠組み	海外の関連規定・指針
顧客の属性や意向を形式的には把握しても、それが最善の利益に合う推奨につなげられていない	<p>(法令・監督指針) 適合性原則(40条1号)の前提として、監督指針(Ⅲ-2-3-1)において、顧客の属性(投資意向・経験等)等及び取引実態(口座毎の売買損、評価損、取引回数、手数料の状況等)を的確に把握し得る顧客管理態勢の確立が求められている</p> <p>(原則) 原則5(注1)、原則6(注1～4)が関係</p>	<p>(米国:最善の利益規則)注意義務の一環として、 ・潜在的なリスク・リターン・コストを踏まえ、<u>推奨が顧客の最善の利益であると信じる合理的根拠を持つに足りるだけの情報の取得・分析が必要</u> ・顧客の最善の利益と信じる合理的根拠を持つために、<u>自社が提供している他の合理的な代替商品を一般に検討する必要</u></p> <p>(EU:第二次金融商品市場指令) ・販売・推奨の際は、<u>組成会社が商品組成時に特定した対象客層を考慮し、商品が顧客のニーズに沿っているか評価</u> ・顧客の①知識・経験(投資アドバイス等を行う際は、さらに②損失限度を含む財務状況、③リスク許容度を含む投資目的)に関する情報を取得・評価</p>
個別の取引について顧客の同意がある場合でも、一連の取引を総合的に評価すると顧客の利益に適っていない(回転売買、過当取引)	<p>(法令・監督指針) 一連の取引を総合的に評価することは明示的には言及されていないが、民事不法行為に関する裁判例では過当取引の3要件として「取引の過度性」「業者主導の取引実態」「悪意性」が指摘されている</p>	<p>(米国:最善の利益規則)注意義務の一環として、 ・<u>推奨された一連の取引が、全体として過度ではなく、当該顧客の最善の利益となり、業者の利益を優先させていないと信じる合理的な根拠を持つよう、合理的な注意等を発揮する必要</u> ・過当取引の違法性について、従来の基準(量的適合性)では「事実上の口座支配」が要件とされていたが、最善の利益規則では事実上の口座支配がなくとも同基準により判断</p> <p>(EU:第二次金融商品市場指令) ・<u>推奨が顧客の最善利益にならない頻度で行われた場合、個別では適合的でも、一連の取引としては不適合になり得る(委任規則前文)</u> ・適合性に関して取得・評価すべき情報に、<u>金融商品における顧客の取引の性質、量、頻度及び実行期間を含む必要(委任規則)</u></p>

要因と考えられる事項	日本の枠組み	海外の関連規定・指針
<p><b>販売員の業績評価について</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売手数料の多寡や特定の商品の販売量に大きく依存した報酬インセンティブの設定</li> <li>・特定の種類の商品についての不当な販売競争やノルマ等を設定</li> </ul>	<p>(法令・監督指針) 利益相反管理体制整備(36条2項)に基づき、取引に伴い顧客の利益が不当に害されることのないよう、(中略)業務の実施状況を適切に監視するための体制の整備が求められている</p> <p>(原則) 原則7が関係</p>	<p>(米国:最善の利益規則)利益相反回避義務の一環として、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売員が顧客よりも自己や自社の利益を優先するインセンティブが生じてしまうような推奨に伴う利益相反を特定し、緩和(軽減)するための合理的な方針・手続が必要</li> <li>・一定の期間内において、特定の証券及び特定の種類の証券等の販売に基づく販売競争、販売ノルマ、ボーナス、現金以外の報酬を特定し、排除するための合理的な方針・手続が必要</li> </ul> <p>(EU:第二次金融商品市場指令)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の最善利益のために行動する義務に反する報酬・業績評価禁止。推奨を歪める報酬体系・販売目標禁止</li> <li>・投資会社は、短期、中期、長期の、全ての顧客の利益を考慮して、適切な内部手続の元で報酬方針を策定(委任規則)</li> </ul>
<p><b>取引に伴う利益相反に関する情報提供が不適切又は不十分であり、顧客が理解できていない</b></p>	<p>(法令・監督指針) 利益相反管理態勢整備義務(36条2項)に基づく利益相反管理の一つの方法として、利益相反の内容等の開示が挙げられるほか(金商業等府令70条の4第1項2号二)、顧客が直接又は間接に負担する手数料等は契約締結前交付書面(37条の3)や目論見書(13条)に記載することが求められている</p> <p>(原則) 原則3(注)、4、5(注1~5)が関係</p>	<p>(米国:最善の利益規則)利益相反回避義務及び開示義務の一環として、推奨に伴う利益相反に関する全ての重要事実(業者や販売員の報酬の源泉・種類や、自社の系列商品や運用業者等から費用の支払を受ける商品のみを推奨している事実など)は完全かつ公正な開示が必要。なお、利益相反の性質、程度及び推奨に及ぼす影響などを完全・公正に開示できないような場合は、その利益相反を排除するか、又は、開示ができるレベルまで十分に緩和することが必要</p> <p>(EU:第二次金融商品市場指令)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・あらゆる利益相反を特定、防止、管理するためのあらゆる措置を講じた上、そうした措置が、合理的な確信をもって、顧客の利益が害されるリスクを避けるために十分であるとはいえない場合、利益相反の概要、原因、リスク軽減措置を開示する必要。当該開示は、耐久媒体により行い、顧客が投資判断をするに十分な詳細を含む必要</li> <li>・全ての費用及び関連する手数料(第三者に係る支払いを含む)につき、投資リターンへの累積的効果が理解できる形で開示</li> </ul>

- ① 前述した不適切な事例の要因と考えられる各事項に対して、当局として対応が必要と認められる場合、どのように対応することが適当と考えられるか。日本の現行の枠組みを踏まえると、例えば、次のような方法が考えられるが、どの方法が適当と考えられるか。その他の適当な方法があるか。
- A 法令や監督指針を見直すことにより、遵守すべき最低基準(ミニмум・スタンダード)を明確化  
(個別具体的な行為規制の追加による対応のほか、包括的な行為規制に基づく法執行を円滑に行うための解釈の明確化(業務運営全体の状況ではなく、個別事案毎の判断で法執行するなど)を図ることもあり得る。また、これらを組み合わせることも考えられるが、どのように考えるべきか。)
  - B 「顧客本位の業務運営に関する原則」を改訂し、留意事項として記載した上で、金融事業者自らの主体的な創意工夫を促すとともに、金融機関との対話等を実施。
  - C 対応策に応じて、上記2つを組み合わせる  
( (ア)最低基準とすべきものと(イ)最低基準とするには広くコンセンサスが得られておらず、まずは金融機関の創意工夫・競争に委ねることが適当と考えられるものの双方が存在する場合など。その場合、前者・後者のものとしてどのようなものが考えられるか。)
- ② また、業者が証券・預金・保険の販売やその仲介を併せ行うこともある中、顧客の最善の利益を考慮する際には、各業法で規律する商品の枠を超えて横断的に考えることも必要と考えられるが、どのように考えるべきか。
- ③ 日本において、金融機関のベストプラクティスの実現・それを支えるためのメカニズムの醸成に資する方策としてどのようなものが考えられるか。例えば、米国では、SECの規則において、金融機関間の手数料・コストの考え方の比較等を容易にするため、販売業者等が顧客に説明する顧客関係の概要書面(Form CRS (Customer or Client Relationship Summary))を策定しているが、こうした取組みについてどのように考えるか。

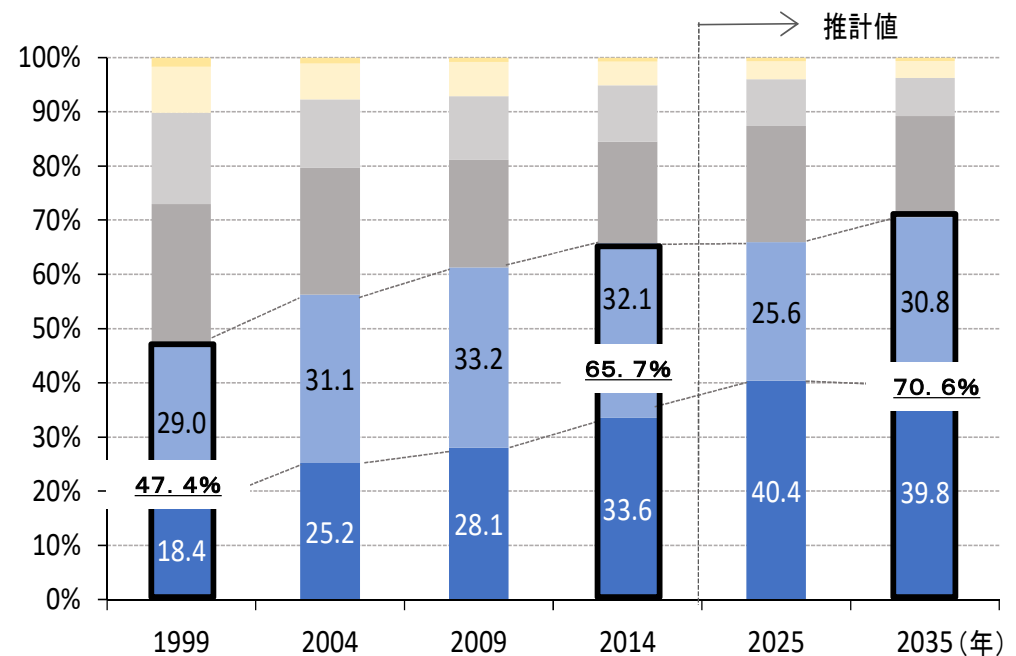
- 我が国においては長寿化が進んでおり、2015年時点の推計では、60歳の人のうち約4分の1が95歳まで生存するとされる。
- 家計金融資産の約3分の2(65.7%、2014年時点)を60歳以上の世帯が保有するという推計もあり、将来的にも当該割合は上昇傾向にあるとされている。

60歳の人のうち各年齢まで生存する人の割合

	2015年推計	1995年推計
80歳	78.1%	67.7%
85歳	64.9%	50.0%
90歳	46.4%	30.6%
95歳	<b>25.3%</b>	14.1%
100歳	8.8%	—

(注)割合は、推計時点の60歳の人口と推計による将来人口との比較。1995年推計では、100歳のみの将来人口は公表されていない  
 ※ 国立社会保障・人口問題研究所「将来人口推計」(中位推計)より、金融庁作成

金融資産の年齢階級別割合の推移見込み



■ 70歳～ ■ 60～69歳 ■ 50～59歳 ■ 40～49歳 ■ 30～39歳 ■ ～29歳

※ 総務省「全国消費実態調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数将来推計(全国)」より 金融庁作成

- 全国の65歳以上の高齢者のうち、認知症の人の数は約462万人と推計(2012年)。
- また、2025年には認知症の人の数は約700万人前後(65歳以上高齢者の約5人に1人)になると推計されている。

2012年

**認知症の人** 約462万人  
(65歳以上高齢者の約7人に1人)

**軽度認知障害** 約400万人(推計)

と合わせると、

65歳以上高齢者の**約4人に1人**

2025年 (推計)

**認知症の人** 約700万人前後  
(65歳以上高齢者の約5人に1人)

(注) 軽度認知障害: 正常でもない、認知症でもない(正常と認知症の中間)状態の者  
(出所) 「第1回高齢社会における金融サービスを考えるシンポジウム」(2018年11月21日)厚生労働省説明資料より抜粋

- 超高齢社会を迎え、将来的に誰もが自ら又は家族の認知判断能力や身体機能の低下の問題に直面する可能性がある。こうした中で、顧客対応の観点やビジネスニーズの取り込みといった観点から、金融機関には、どのような対応が考えられるか。
- 例えば、(1)高齢者、認知判断能力が低下した者、その家族等に対する現在の対応や内部規程に改善すべき点がないか又は新たに取り組むべき事項がないか検討を行い、(2)可能な範囲で分かりやすく対応を発信するとともに、(3)地域連携ネットワークの中核機関や社会福祉協議会など地域社会を支える他の機関と質的・量的に十分な連携を行うことが期待されるとも考えられるが、どうか。また、質的に十分な連携として具体的にどのようなものが考えられるか。
- (1)に関し、特に以下の必要性や在り方について、どのように考えるべきか。
- 将来的に顧客自身又は家族の認知判断能力が低下した場合に、どのように財産管理を行うかについて、事前の検討を促すための取組み
  - 金融商品販売後のフォローアップ、顧客の認知判断能力の低下を認識した場合の対応
    - ※ 顧客の認知判断能力に変化がないか継続的かつ能動的に確認することを求めるか要検討。
  - 認知判断能力が低下しつつある又は低下した者を抱える家族が相談できる機関・窓口の案内
  - 金融機関職員の認知症に対する理解の向上、金融機関と他の関係者との相互理解を深める取組み
  - 後見制度支援信託、後見制度支援預貯金、その他の使い勝手の良い金融商品やサービスの開発・導入
  - 預貯金の引き出しに関する代理権
    - ※ (ア)本人を支える家族や社会福祉協議会・地域包括支援センターの職員等の委任状に基づく引き出し、(イ)社会福祉協議会等の法人代理人の指定、(ウ)保佐人・補助人を代理人指定した後の本人による引き出しなどについて、どのように考えるべきか。
- なお、上記全般について、他の金融機関の取組みも参考になると考えられることから、業界団体において指針を策定することや金融機関の好事例を集約・還元することも期待されると考えられるが、どうか。
- その他、高齢者、認知判断能力や身体機能が低下した者に対する取組みとして、金融機関に期待されるものがあるか。

## 課題

- 認知判断能力が低下・喪失した者の資産の有効活用や金融サービスの円滑な提供がなされない。(日常生活や入院費等への支出が困難など)
- 金融機関において、認知症等への理解・対応が必ずしも十分ではない。
- 金融機関の利用者においても、認知判断能力の低下・喪失への備えが必ずしも十分ではない。

## 対応の方向性



顧客等の認知判断能力が低下した場合に、どのように財産管理を行うかについて、**事前の検討**を促す取り組み

- 他の機関との連携 等**
- 地域連携ネットワークの中核機関や社会福祉協議会など地域社会を支える他の機関との質的・量的に十分な連携
  - 認知判断能力が低下しつつある又は低下した者を抱える家族が相談できる機関・窓口の案内
  - 職員の認知症に対する理解の向上、他の関係者との相互理解を深める取り組み

## 金融商品販売後のフォローアップ

### 顧客の認知判断能力の低下を認識した場合の対応

後見制度支援信託、後見制度支援預貯金、その他の使い勝手の良い**金融商品やサービスの開発・導入**

預貯金の引き出しに関する**代理権の在り方** (委任状による引き出しや代理人設定が認められない、法人を代理人とすることが認められない、保佐・補助制度を利用すると、本人(被保佐人・被補助人)による引き出しが認められないなど)