

高齢者向け金融サービスを考える

田口 さつき

高齢者の経済的状況

06年の内閣府「国民生活白書」によれば、高齢者世帯において、支出が収入を上回り「赤字」となる結果、貯蓄を取り崩す額は、世帯主が60歳代前半の世帯で月4.3万円（年換算：51.2万円）、60歳代後半の世帯で7.4万円（同：89.1万円）、70歳以上の世帯で6.2万円（同：74.8万円）となっている（図表1）。07年の簡易生命表における男性の平均余命に基づき（60歳で22.5歳、70歳で14.8歳）今後物価変動がないと仮定し、「平均余命に相当する期間の生活をまかなうのに必要な貯蓄額」（以下、必要貯蓄額とする）を試算すると、60歳時点では約1,640万円、70歳時点では約1,110万円となる（注1）。

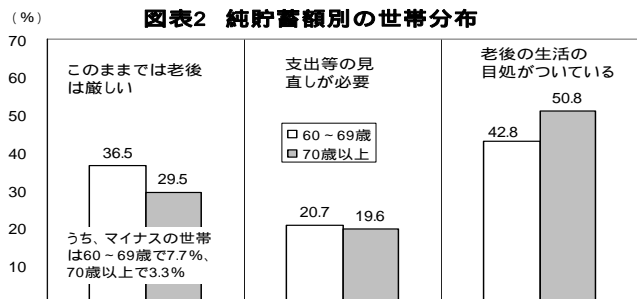
妻の平均余命を基準にした場合は、必要貯蓄額はさらに大きくなる可能性があり、また不測の事態を考慮して、世帯主が60歳時点で「負債額を除いた貯蓄額」（以下、純貯蓄額）が2,000万円以上、70歳時点で1,500万円以上であれば、とりあえず、老後の生活の目処が立っていると考えていいだろう。

これに対し、総務省「家計調査年報 <貯

蓄・負債編>（07年）」によると、前述の必要貯蓄額を上回る純貯蓄額があるのは、世帯主の年齢が60～69歳の世帯で約4割（約408万世帯）、70歳以上の世帯で約5割（約201万世帯）である（図表2、注2）。

さらに支出等の見直しで老後の生活に目処が立つとみられる層は、世帯主の年齢が60～69歳の世帯、70歳以上の世帯ともに約2割（それぞれ、約197万世帯、約78万世帯）ある（注3）。

しかし、残りの層（60～69歳の世帯で約4割、70歳以上の世帯で約3割）においては、負債の整理、支出の抑制や年金以外の収入の確保などを行う必要があるが、現実には厳しい老後の生活が予想される。



総務省「家計調査年報 <貯蓄・負債編>（07年）」より農中総研作成

（注1）計算式は以下のとおり。

60歳時点：必要貯蓄額 = 51.2万円 × 5年 + 89.1万円 × 5年 + 74.8万円 × (平均余命：22.5年 - 10年)

70歳時点：必要貯蓄額 = 74.8万円 × (平均余命：14.8年)

（注2）純貯蓄額が60～69歳の世帯で2,000万円以上、70歳以上の世帯で1,500万円以上とした。

（注3）最低でも必要貯蓄額の6割程度は確保できていることを条件に純貯蓄額が60～69歳の世帯で1,000万円以上2,000万円未満、70歳以上の世帯で700万円以上

図表1 高齢世帯主年齢別の貯蓄取り崩し額

| | 実収入 | | 赤字分：貯蓄取り崩し分 | |
|--------|---------------------|-----------|-------------|-----------|
| | ()内は公的年金が占める割合 (%) | ()内は年換算値 | ()内は年換算値 | ()内は年換算値 |
| 60～64歳 | 32.5 | (24.6) | 4.3 | (51.2) |
| 65～69歳 | 24.1 | (57.3) | 7.4 | (89.1) |
| 70歳以上 | 21.3 | (75.3) | 6.2 | (74.8) |

出所：内閣府「国民生活白書」（2006）、115ページより農中総研作成

なお、同白書では集計方法などについて以下の備考が付されている。

1. 総務省「全国消費実態調査」（05年）を特別集計

2. 世帯主年齢別の月間実収入に占める各費目の割合

3. 赤字分 = 実収入 - (消費支出 + 非消費支出)

4. 対象は、二人以上の世帯のうち勤労世帯及び無職世帯

1,500万円未満とした。

高齢者の金融サービスへのニーズ

年金が高齢者の家計に占める比重が極めて高いことから、金融機関が提供する高齢者向けのサービスのうち最も重要なのは年金関連のものである。なかでも、年金相談での対応は極めて大切である。

また、高齢者は金融機関との取引においては、安全性志向が強いことが各種調査結果からうかがえる。例えば、金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」（07年）では、「今後の金融資産の保有希望（複数回答）」については、60歳代、70歳以上ともに、「保有希望はない」が上位にくるほか、「預貯金（除郵便貯金）」、「郵便貯金」とする回答が多く、元本割れリスクの低い安全資産へのニーズは高い（図表3）。

一方で、前述の通り、老後の生活に目処が立っていた高齢者の中には、資産運用を志向する層も少なくない。前記の調査でも、60歳代は株式や株式投資信託の回答割合がそれぞれ11.0%、7.2%と全体（それぞれ9.1%、5.3%）より高いことからそのことが示される。

図表3 今後の金融商品の保有希望（複数回答）（%）

| 60歳代 | | 70歳以上 | |
|--------------------|------|--------------------|------|
| 1 預貯金 (郵便貯金を除く) | 42.2 | 1 保有希望はない | 37.3 |
| 2 保有希望はない | 31.7 | 2 預貯金 (郵便貯金を除く) | 37.0 |
| 3 郵便貯金 (簡保も除く) | 21.0 | 3 郵便貯金 (簡保も除く) | 18.8 |
| 4 株式 | 11.0 | 4 公共債 (国債など) | 7.4 |
| 5 株式投資信託 | 7.2 | 5 株式 | 6.9 |

日本銀行「家計の金融資産に関する世論調査」(07年調査) 上位6金融商品のみの表示

今後の高齢者向けサービスの在り方

以上述べてきた高齢者の経済的状況とそ

のニーズを踏まえ、今後の金融サービスの在り方を考えてみたい。前述のように、負債を除くと貯蓄が潤沢とはいえない層は決して少なくない。従って、金融機関が、自らが把握する顧客の貯蓄額だけを見て金融商品の勧誘を行うことは、非常に危険であり、資産と負債の両面から老後の生活設計の相談というカウンセリングの立場に立つことは重要であろう。今後は一層、その相談内容の質が大切になってくるだろう。プライバシーを守り、じっくりと保有の資産・負債や生活設計について顧客が話せる環境と関係をつくるが必要になってくると思われる。

また、金融商品については、個々の高齢者の顧客のニーズを汲み取り、それにふさわしいものを用意するという「当たり前のこと」ができるかどうか改めて問われてくるだろう。

加えて、新規顧客への対応強化だけではなく、金融商品保有顧客への事後のフォローも考慮すべきだろう。特にリスク性金融商品については、現役世代と違い、高齢者は評価損を取り戻す機会を待つ時間はあまりない。それだけ予期せぬ損失にも過剰に反応する可能性があることには気をつけなければならない。金融機関が「あらかじめ投信販売時にリスクについての説明をしっかりと行う」、「市場の急変時に顧客への情報提供を行う」など、小まめに対応することは重要である。そのためには、金融商品の販売額や手数料収入だけではなく、保有期間などを経営指標として把握し、顧客の生活設計に役立っていたかを事後検証するなどにより、長期的視点でのつきあいを構築すべきだろう。