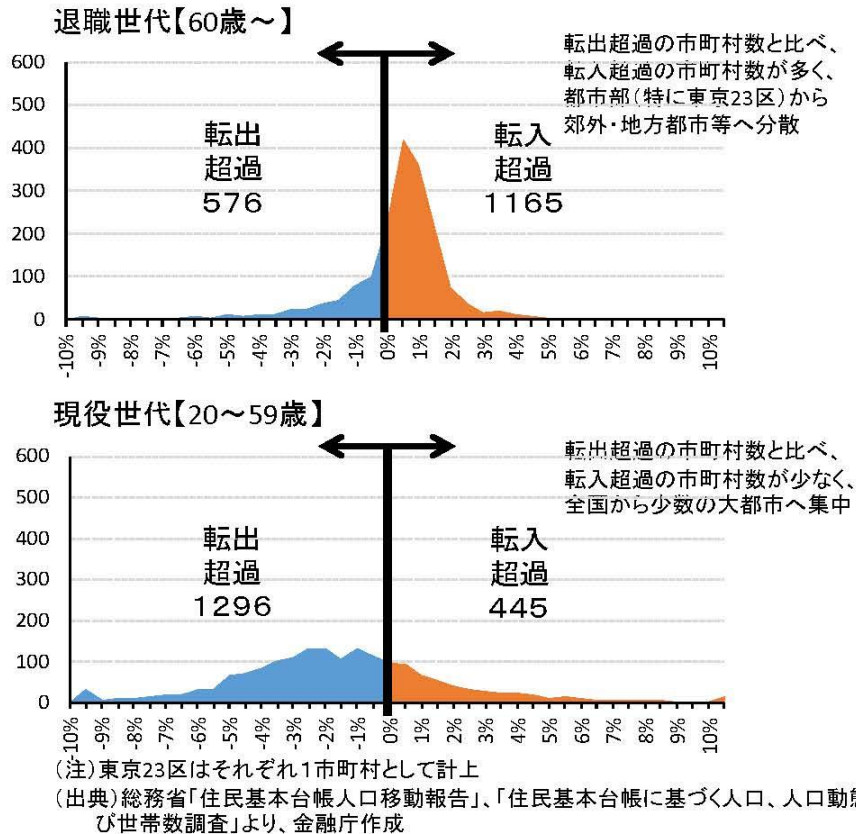


2. 退職世代等の現状 ⑤居住地の選択状況

- 全国的に高齢化が進む中、退職世代等は、自らのライフスタイルやニーズ(故郷、生活コスト、医療・交通環境等)を踏まえ大都市から地方都市や郊外への移住、若しくは利便性の高い都市部への移住等、居住地の選択が多様
- 地域ごとに流出入の理由や居住者の属性も様々であり、その多様性に応じた金融サービスの提供が重要

転入者対人口比別の市町村数(2014-2017)



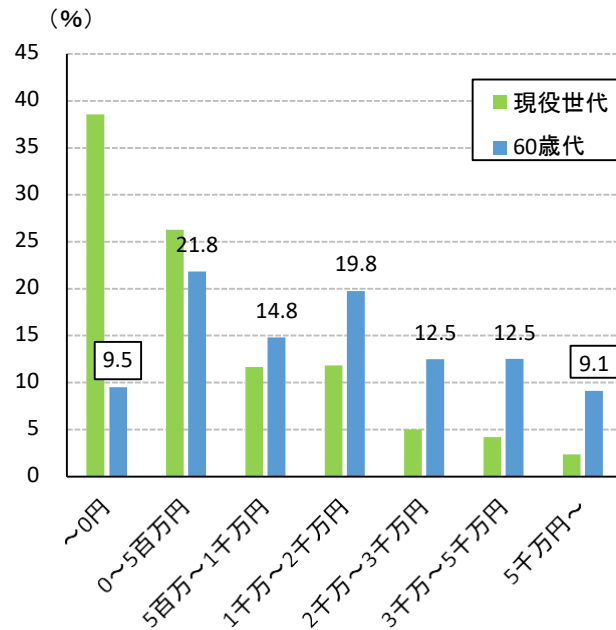
退職世代等の純転出入者数(2014-2017)

純転入者数上位20市区町村		純転出者数上位20市区町村	
市区町村名	人数(人)	市区町村名	人数(人)
札幌市	11185	世田谷区	3458
福岡市	3402	大田区	3341
千葉市	2201	横浜市	3173
八王子市	1664	杉並区	2850
青梅市	1615	品川区	2619
相模原市	1498	練馬区	2399
さいたま市	1479	新宿区	2192
柏市	1326	北区	2190
仙台市	1259	目黒区	2189
旭川市	1031	中野区	2043
松山市	1013	渋谷区	1991
つくば市	979	江東区	1981
金沢市	973	豊島区	1755
高崎市	952	江戸川区	1605
鹿児島市	950	北九州市	1552
伊東市	902	文京区	1413
大分市	831	川崎市	1314
日の出町	806	墨田区	1262
印西市	793	港区	1241
岡山市	776	台東区	1234

(※)中央区は565人の純転入

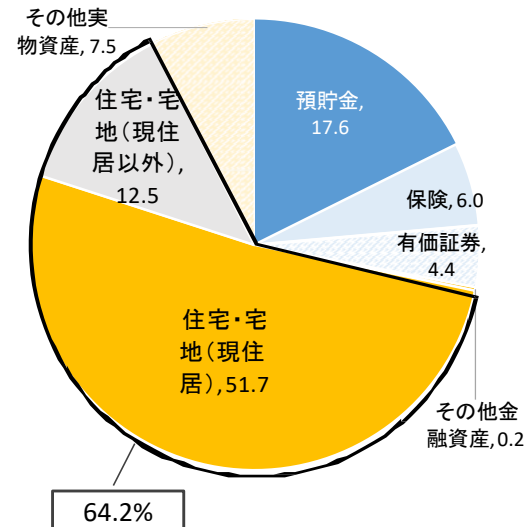
- 退職世代の金融純資産の保有額は現役世代と比べて幅広く分布
- 退職世代の資産全体の6割以上が住宅資産
- 退職世代は現役世代よりも住宅資産を保有している割合が高く、保有している住宅の資産額は現役世代と比べて幅広く分布

現役世代と退職世代の
金融純資産の世帯数分布



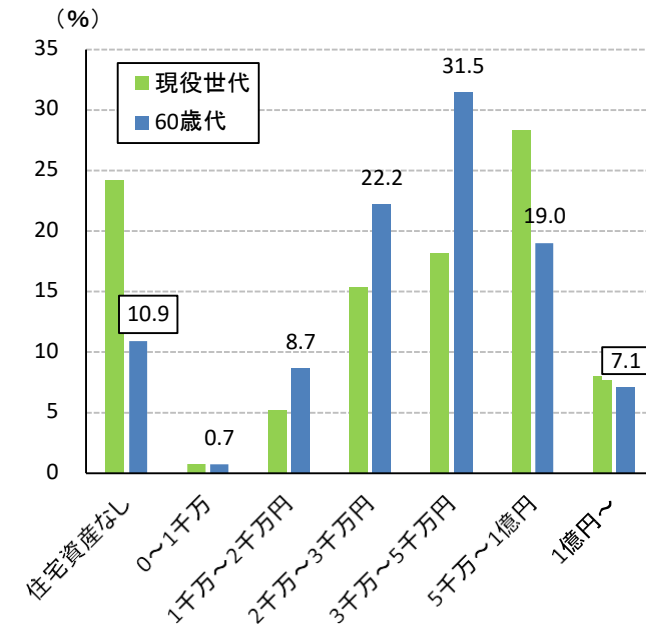
(注) 現役世代は世帯主年齢が59歳以下、退職世代は世帯主年齢が60代の世帯
(出典) 総務省「平成26年全国消費実態調査」の個票データより、金融庁作成(二人以上世帯を単純集計したもの)

世帯主が60代の世帯の
資産構成



(出典) 総務省「平成26年全国消費実態調査」より、金融庁作成

現役世代と退職世代の
住宅資産額別の世帯数分布

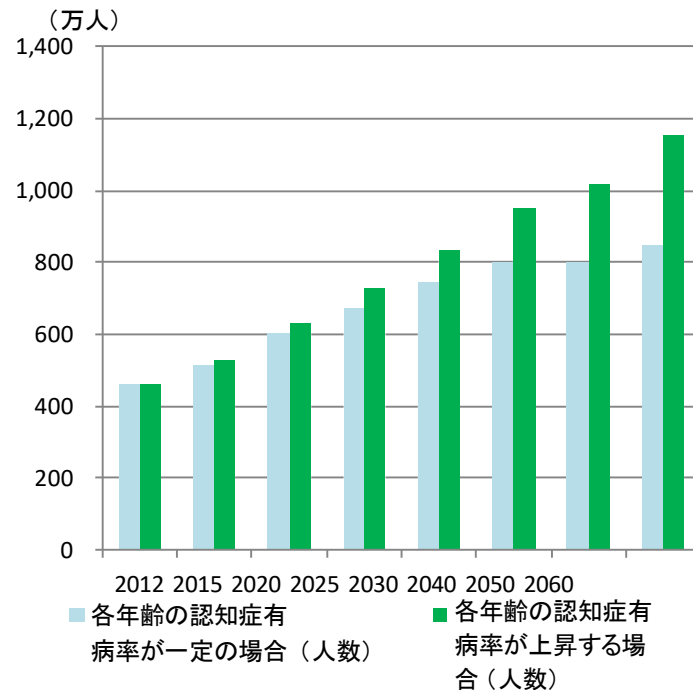


(出典) 総務省「平成26年全国消費実態調査」より、金融庁作成

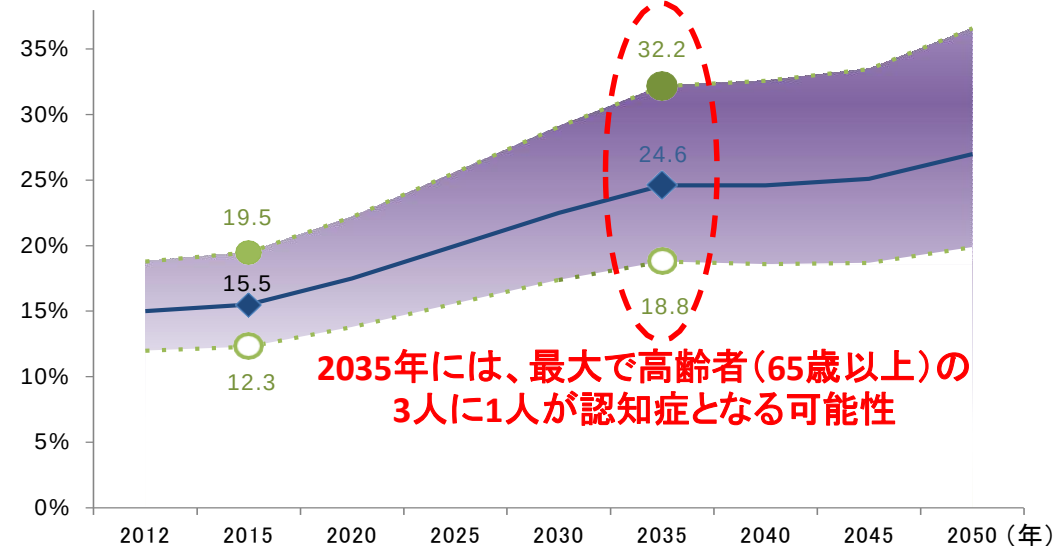
1. 高齢社会の現状とリスク ②認知能力の低下

- 2035年には有価証券保有者のうち70歳以上の割合が50%となり、65歳以上の認知症患者の割合も最大で3人に1人となる可能性
- その場合、有価証券全体のうち、15%を認知症患者が保有することとなる可能性

【65歳以上の認知症患者の推定者と推定有病率】



有価証券保有者のうち70歳以上の割合: 50% × 65歳以上の認知症の割合: 30% = 15%



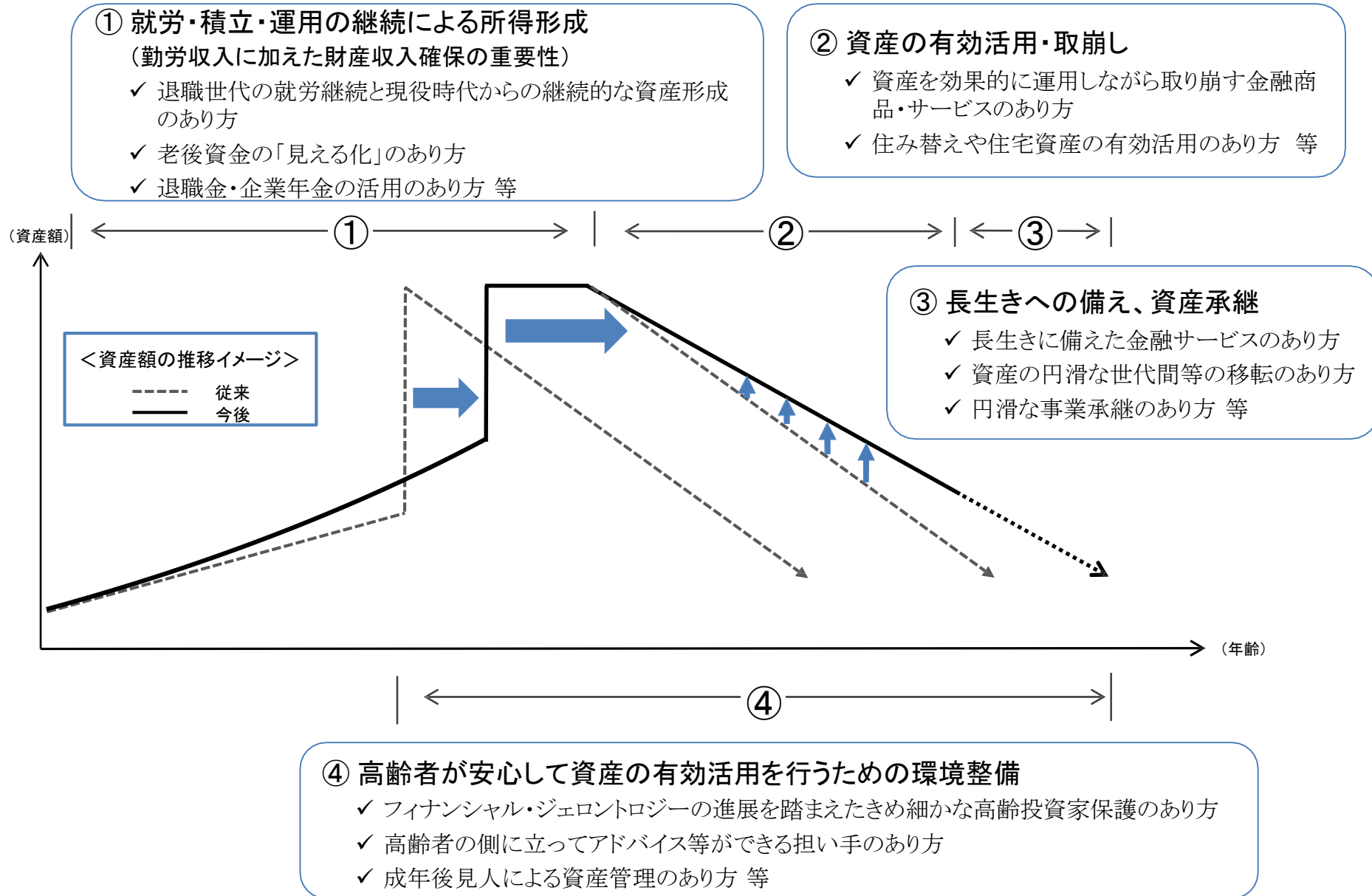
2035年には、最大で高齢者（65歳以上）の3人に1人が認知症となる可能性

(注) 有病率は、各年齢の認知症有病率が上昇する場合の比率。破線間は95%信頼区間を示す。

(資料) 「日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究」(平成26年度厚生労働科学研究費補助金特別研究事業 九州大学二宮教授)

(出典) みずほ総合研究所「高齢社会と金融～高齢社会と多様化するニーズに金融機関はどう対応するか～」より、抜粋

4. 検討の視点



(2)高 齢 社 会 に お け る 金 融 サ ー ビ ス の あ り 方

1. 顧客や社会の変化に応じた金融サービスの基本的なあり方

- ◆ 顧客本位の業務運営の徹底
 - 顧客にふさわしいサービスの提供
(ライフスタイル等から見て、過度にリスクの高い商品の販売を行わない等)
 - 手数料の明確化
 - リスクやリターン等の分かりやすい情報提供
- ◆ サービスに見合う適切な対価の説明と請求(サービスの持続可能性や顧客の利用しやすさにも配慮)
- ◆ 「自助」充実のニーズ増に応じ、資産形成・管理やコンサルティング機能を強化
- ◆ 多様な顧客に応じ、商品・サービスの多様化や「見える化」を推進
- ◆ 認知・判断能力が低下・喪失した者に対する資産の運用・保全向けの商品・サービスの充実

2. 顧客の年代別にみた対応

金 融 サ ー ビ ス 提 供 者 の 考 え ら れ る 対 応	
現 役 期	✓ 家計のポートフォリオ全体を俯瞰し、個々の状況に即したマネープランの提案など総合的なコンサルティングサービスの提供 ✓ 資産形成のニーズに対して、短期的な取引関係に終わらず、長期・積立・分散投資等を提案 ✓ 顧客との信頼関係の構築により、退職後も含めた長期的な取引関係へと結実
リ タ イ ヤ 期 前 後	✓ 就労延長や支出抑制など、金融サービスのみに留まらないマネープランの提案(退職金がある場合は、それを含めたプラン提案) ✓ 資産取崩し・長生きリスク等に応じた多様な商品サービス(定率取崩しサービス、トンチン年金等)の充実 ✓ 顧客の利益に沿ったワンストップ化サービスの提供 ✓ 他社の類似商品との比較のしやすさに配慮した商品の説明や内容の開示
高 齢 期	✓ 業界の垣根を越え、非金融サービス(例:見守りサービスや家事代行)とも連携したサービスの提供 ✓ 認知能力が衰えた後も、予め明確にされた本人意思に基づき、できる限りそれ以前と同様の金融サービスを享受できる環境作りの推進 (金融ジェロントロジー(老年学)等の学問的知見の取入れ、信託サービスや投資一任サービスの強化)

⇒ 上記は一例であり、各々の金融サービス提供者又は業界全体において、顧客本位の観点から、その対応を発展させていくことが重要