

公開講演会

2026年1月26日(月) 15:00~17:30

於 九段会館テラス コンファレンス&バンケット、オンライン併用開催

高齢時代の金融・保険リテラシー

家森 信善 氏

(神戸大学 経済経営研究所 教授)

皆さんこんにちは。神戸大学の家森です。高齢時代の金融・保険リテラシーというタイトルにしていますが、これには2つの意味があります。個人としての高齢期の問題と、高齢化が進んでいる社会にとっての問題です。本日は、この2つの意味で保険・金融リテラシーを議論したいと思います。

<家森信善(やもりのぶよし)>

1988年神戸大学大学院経済学研究科修士課程修了。名古屋大学教授、同総長補佐などを経て、2014年より神戸大学経済経営研究所教授。2016年同副所長、2021年同所長。2023年より同地域共創研究推進センター長。

2023年名古屋大学名誉教授。

保険関係では、生命保険文化センター評議員会会長、生命保険協会代理店業務品質審査会委員、損害保険事業総合研究所非常勤理事などを務めているほか、これまでに金融審議会・保険会社のグループ経営に関する規制のあり方WG委員、金融審議会・保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ委員、金融庁・火災保険水災料率に関する有識者懇談会委員、日本損害保険協会・自賠責保険付加率に関する第三者委員会委員長などを歴任。また、金融経済教育に関しては、金融経済教育推進機構(J-FLEC)運営委員会委員長、日本証券業協会「金融・証券教育支援委員会」公益委員、生活経済学会副会長、日本保険学会理事、日本FP学会理事などを務めるほか、日本FP協会理事などを歴任。

本題に入る前に、私の自己紹介を少しさせてもらいます。今日ここで講演させていただくのは神戸大学の教員としてですが、生命保険文化センターの評議員会の会長をしておりますので、その立場から、本日 50 周年記念に皆様来ていただきまして本当にありがとうございます、というお礼をまず申し上げておきます。これまでに、保険関係のいろいろな公職を務めさせていただいてきました。また、現在、金融経済教育推進機構 J-FLEC の運営委員会委員長を務めております。

今日はこれから 7 つほどの節でお話をしていきたいと思います。

<p>1. はじめに：日本の保険教育を支えてきた生命保険文化センターの50年</p> <ol style="list-style-type: none">1. 中立・公益的立場から生命保険の健全な発展を支えてきた－信頼される情報提供機関2. 生命保険・家計に関する実態調査を継続実施 －現状把握のインフラの提供3. 教材の作成・講師派遣で金融・保険リテラシーの向上に寄与－学校・社会人・高齢者教育まで幅広く貢献4. 保険研究への支援を通じて、保険教育の質の向上 －支援を受けた研究者が学会の中核を担う
<p>高齡社会の中で、一層の役割が期待されている</p> <ul style="list-style-type: none">・現役世代：老後への備えのためのリテラシー・引退世代：安心した生活のためのリテラシー

【日本の保険教育を支えてきた生命保険文化センター】

最初にまず生命保険文化センターの宣伝をさせていただきたいと思います。生命保険文化センターは 50 年間にわたって事業を展開してまいりました。一言で言うと日本の保険教育を支えてきたということだと思います。

大きく 4 つの観点で活動をしてきました。1 つが中立・公益的な立場から生命保険の健全な発展を支えてきました。この部分では信頼できる情報を提供するということです。2 つ目は、自らデータを作ると

いうことで、実態を明らかにするために様々な調査を実施してきました。生命保険についての実証的な議論をする多くの文献が生命保険文化センターの調査を使っています。50年近く調査を継続してきたので、昔はどうだったのかということも調べられます。3つ目は、保険・金融リテラシーを上げていくためには具体的な行動をしないといけないので、実際に講師を派遣して授業や講演をしています。4つ目は、こうした活動の土台になりますが、学術研究への支援です。保険教育の質を高めるために、学会に大きな貢献をさせていただいております。今の保険学会の研究者はいろいろな形で生命保険文化センターのご支援を受けて研究をされてきた、ということです。

今日お話をさせていただきますように、高齢社会の中で、今後、一層、生命保険文化センターの役割が重要になります。現役世代については老後へ備えるということを考えるためのリテラシー、引退後の世代については、資産を取り崩していくプロセスにあるわけですので、資産を取り崩しながらいかに安心していただけるか、というリテラシーを上げていく必要があります。このような意味で、現役・引退両世代にとって重要な役割を今後も生命保険文化センターに期待したいと思います。

【高齢期の金融・保険リテラシーの問題について】

2. なぜ今、高齢期の金融・保険リテラシーを問題にするのか

1. 高齢社会の到来

- 超高齢社会（高齢化率 30%→40%まで上昇が見込まれる）
- 平均余命の拡大→引退後の生活維持のコストが大きい
- 認知機能に課題を抱える高齢者は、1,300万人規模に

2. 高齢層に資産が集中

- 高齢者が家計金融資産の6割を保有
- 認知能力低下×資産規模の大きさ→社会的インパクト拡大

3. 金融・保険の判断力は高齢者にも求められる

- 退職金の運用
- 医療・介護・相続対策
- 判断能力低下時の資産保全

4. 高齢者向けの金融経済教育が明確に不足

- 学校教育→充実してきた
- 社会人教育→近年拡大（経験による学習）
- 高齢者教育→体系的な提供がまだ弱い（経験では学べないことも多い）

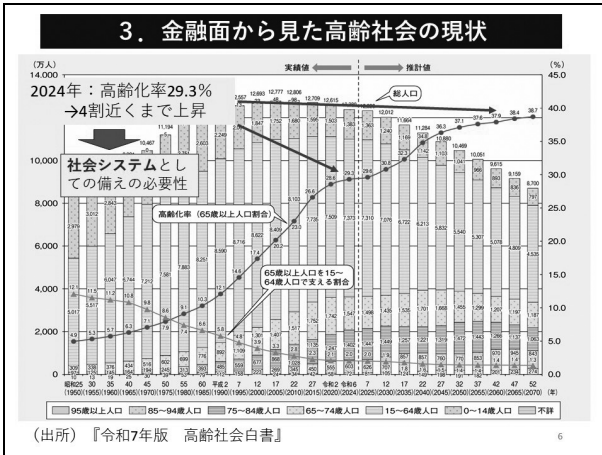
5

高齢期の金融・保険リテラシーをなぜ問題にするかということですが、4つの論点がしばしばあげられています。1つ目は、明らかですが、高齢社会が到来しています。高齢化率については、もうすぐ40%になります。平均余命が伸びているので、引退してから生活する期間がどんどん長くなり、その部分のコストをいかに賄うかが大きな問題になっています。社会として考えると、特に認知機能に課題を抱える高齢者が急速に増えており、社会に負荷がかかるということもあります。

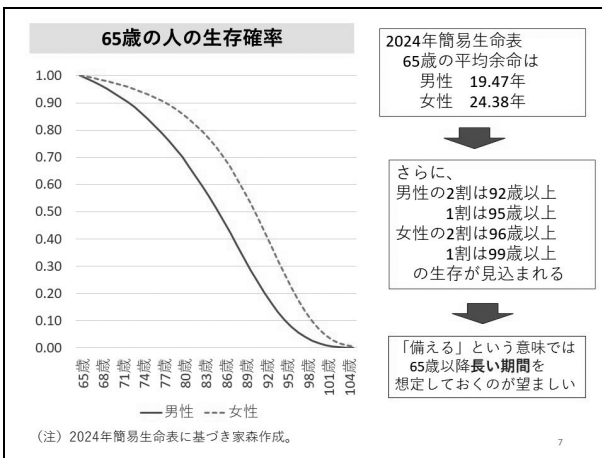
2つ目は、金融ビジネス的な話にもなりますが、日本で金融資産を誰が持っているのかを調べた調査によると、高齢者が多くを持っています。そうすると、やはり金融ビジネスとして考えても、高齢者に対してどのようなサービスを提供するか、またそういうサービスの受け手である高齢者の皆さんがどのような状態にあるかを知っておくことは非常に重要です。認知能力が低下すると、金融資産の運用について大きな障害が出るのではないかとの指摘などもあります。

3つ目は、ますます金融が複雑になり、かつ老後が長いということで、金融庁で以前2000万円問題という指摘があったように、引退時に一定の金融資産を持っている必要があるということは常識になっています。そうするとその金融資産をいかに運用するのが重要になっています。相続や介護の観点で、子世代にとっても問題になります。4つ目は、金融経済教育という点です。学校教育はどんどん充実してきています。社会人教育についても近年拡大傾向にあるものの、後ほど説明いたしますが、高齢者教育については体系的な提供がまだ弱いのが現状です。

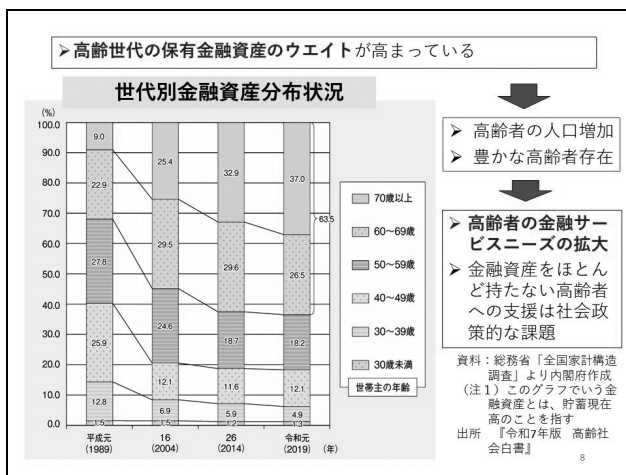
【金融面から見た高齢社会の現状】



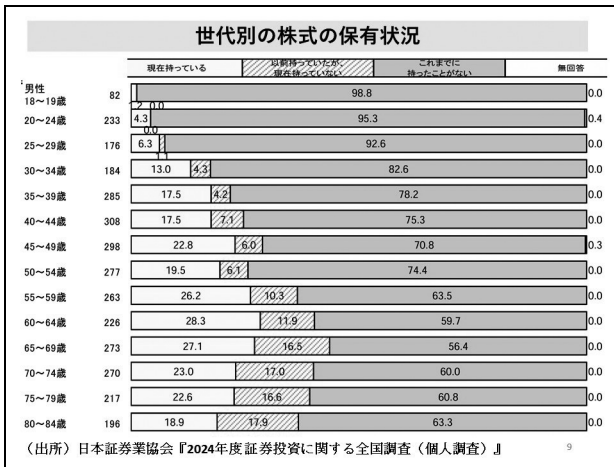
ここからはいくつかの統計を見ていきます。今申し上げたように高齢期の重要性を見るための統計です。高齢化率が、2024年までどんどん上がっていきます。1950年頃には数パーセントしかなかったものが、もう40%になっていきます。高齢者が普通の社会になっていきます。社会のシステムとして備える必要があるということです。



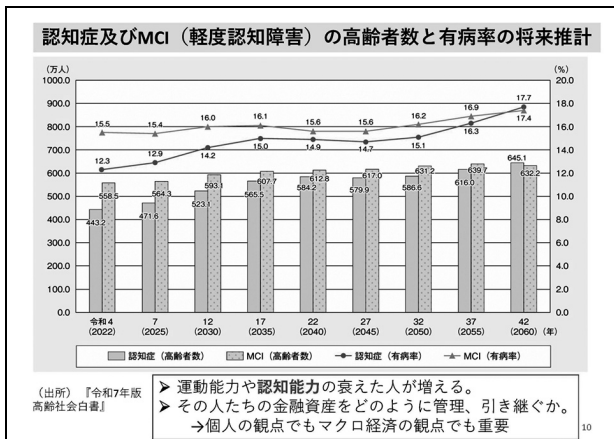
こちらは平均余命が長くなっているということです。平均寿命が長くなるだけではなく、例えば2024年の簡易生命表で言うと女性の場合65歳から平均で25年間近く生きられます。さらに今の平均余命表を使うと、女性の65歳の方のうち2割は96歳以上生き、1割は99歳以上生きることが統計的には予測されています。この長い期間をいかに準備しておくか、ということを考えておく必要があるということです。



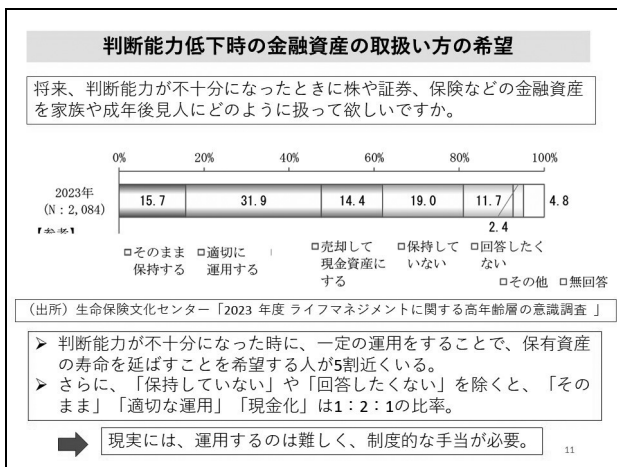
こちらは、高齢社会白書から取ってきた金融資産の統計です。2019年が一番新しい統計です。37%が70歳以上、60歳から69歳が26.5%ということですから、6割の金融資産が60歳以上の方の手元にあるということになります。この方々の金融ニーズにいかに対応するかが重要な問題になります。今日は議論が十分にできないのですが、高齢者の間では、資産格差が非常に大きいという事実もあります。多くの資産を持っている方々と、全くないという方々がいらっしゃいますが、資産を持たない方については金融ビジネスとしてはなかなか解決策がなく、社会政策として対応することが必要ですし、現役世代の間にしっかりと貯蓄をしてもらって、将来、無資産にならないようにする努力が行われるべきだということになります。



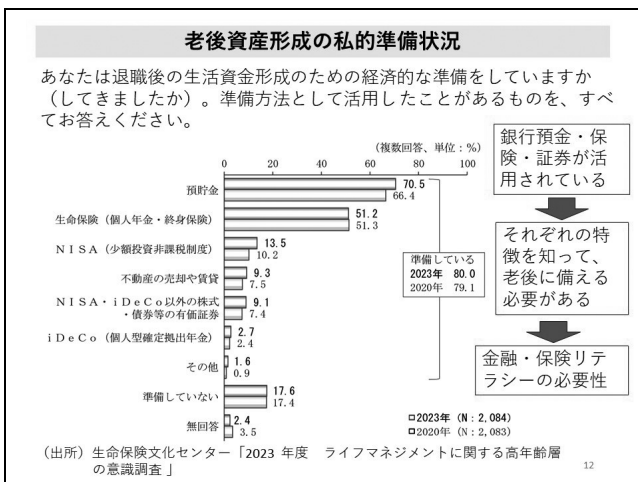
こちらは世代別の株式の保有状況です。60代前半の方で株式を持っている比率が高く、それ以上の高齢者になると徐々に減っていきます。しかし、例えば認知能力がなくなって株式がそのままにされているということになると、資本市場の機能が十分に発揮されないのではないかと議論があります。



こちらは、認知症や軽度認知障害を持つ高齢者の人数や比率の予測値です。これも高齢社会白書から取ってきました。徐々に増えてきて、2割近いところへ上がってきています。認知症やMCIの方々がそれぞれ600万人超というオーダーでいらっしゃる社会だということです。



ここで、「ライフマネジメントに関する高齢層の意識調査」を見ていただきます。「将来、判断能力が不十分になったときに株や証券、保険などの金融資産を家族や成年後見人にどのように扱って欲しいですか」という問いに対して、「そのまま保持する」、「適切に運用する」という回答は、15.7%と31.9%で5割近くあります。「保持していない」や「回答したくない」を除くと、「そのまま保持」という、要するに今株を持っているなら株はそのまま運用しておきたいという方、状況に合わせて変化しながらも適切に運用したいという「適切に運用する」方、現金化してキャッシュで置いておきたいという方は、1対2対1ということでした。したがって、75%はなんらかの形で運用してリターンを得たいと思っていられるということが分かります。ところが、現実にはなかなかこれをやるのが制度的に難しいところがあり、制度的な手当が必要だという指摘もあります。



では、どのようにして現在備えられているかという点、やはり預貯金が圧倒的に多く、次に生命保険、年金保険や終身保険で対応され、その次が NISA や証券ということです。こういうものが現実には活用されていますが、今後ますますそれぞれの特徴を理解して、資産を管理・運用していくことを考えていく必要があります。

【行政や生保業界の対応】

ここからは、このような社会環境の下で、行政や生命保険業界でどのような対応が行われているのかを簡単に触れたいと思います。

4. 行政や生保業界の対応

金融経済教育推進機構（J-FLEC）の設立

金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律に基づき、2024年4月設立

ステップ
1

講師派遣(出張授業)、イベント・セミナー

金融経済教育の機会を提供し、**ライフプラン・家計管理・資産形成などの重要性について理解していただく。**

J-FLEC
(J-FLEC講師他)

ステップ
2

「J-FLECはじめてのマネープラン」無料体験

1時間の無料相談体験を通じて、**自分自身が取るべき具体的な行動を知っていただく。**
また、**お金に関するアドバイスの価値や意義を認識していただく。**

J-FLEC
(J-FLEC相談員)

ステップ
3

「J-FLECはじめてのマネープラン」割引クーポン

相談料の割引クーポンを配布することによって、**実際にお金に関するアドバイスを受けるきっかけとしていただく。**そして、**自分自身が取るべき具体的な行動についての理解を深めていただく。**

クーポン対象事業者
(J-FLEC認定アドバイザー)

J-FLEC

J-FLEC認定アドバイザー制度の概要

J-FLEC認定アドバイザー(称号)とは

J-FLECが定める認定要件に合致し所定の審査を通過した個人について、一定の中立性を有する顧客の立場に立ったアドバイザーとして、J-FLECが認定・公表する称号です。
これにより、誰が信頼できるアドバイザーかを見える化しています。

13

まず、冒頭に申し上げましたとおり、J-FLEC が 2024 年 4 月に設立されました。現在、J-FLEC では 3 つのステップを考えています。1 つは講師を派遣して勉強する機会を作る。次に、集合研修だけではなく、1 対 1 で相談をするという機会も作ろうとしています。1 回目は少なくとも無料で受けていただけます。ステップ 3 というのが、2 回目以降、数回は割引で個別相談を受けてもらおうというものです。

金融リテラシー・マップのなかで、必要な時に外部に相談するというのが重要なリテラシーとされています。例えば、今病気になったらお医者さんに行くというのは、ある意味当たり前のリテラシーです。大昔だと、体調が悪くなると祈禱をしたわけですが、今は病院に行くというリテラシーに変わっています。今後金融について不安が出た時に祈禱するのではなくて、専門家へ相談に行ってみようというのが普通になることを目指しているのです。そういうものが金融リテラシーの重要部分なのです。ただ、最初は難しいので、入口のところでは無料で経験してもらおうということなのです。

それとともに、認定アドバイザー制度というものも創設しました。そういう相談に行くときに誰が信頼できる人なのかが問題になります。

お医者さんだと医師免許を持っているということでわかるのですが、金融についてはそうしたものがありませんでした。そこで、しっかりと見極められるように認定アドバイザー制度を設けようということになりました。現在すでに多くの方々がこの認定アドバイザーになってくださっています。

金融庁「2025年事務年度 金融行政方針」

1. 金融機能の更なる発揮を促し、持続的な成長に貢献する
(2) 資産運用立国の推進と企業価値の向上
④ 家計の安定的な資産形成の支援

若者から高齢者まで全世代の国民が金融リテラシーを向上させながら、ライフプランに沿った資産形成を行っていくための支援を、更に充実する。

- 職場における金融経済教育を広める観点から、金融経済教育推進機構 (J-FLEC) の講師派遣等の認知度向上に向けた取組を支援する。
- 詐欺被害対策等、J-FLECにおける教育内容の充実を促す。
- J-FLECの個別相談での活用も念頭に、個人が自身の金融資産・キャッシュフロー等の状況を把握し、ライフプランの設計・点検を容易に行えるための環境整備を図る。

14

(5) 利用者に寄り添った対応

高齢者や障がい者、外国人等、様々な課題やニーズを抱える顧客が、安全で利便性の高い金融サービスにアクセスできるよう、金融機関等に対し、利用者に寄り添った対応を促す²⁸。

注28) 例えば、次のような取組が挙げられる。

(高齢者) 認知判断能力が低下した顧客が、親族などの第三者の支援により預貯金を引き出す場合における対応、後見制度支援預貯金や支援信託の活用

(参考 2024年 金融行政方針)

高齢顧客の様々な課題やニーズへの対応に関しては、**認知判断能力が低下した顧客の取引**を親族や高齢者等終身サポート事業者等が代理する場合における対応等について、利用者利便の向上とトラブル防止の観点から、後見制度支援預貯金等の導入状況調査の結果も踏まえて、金融機関及び業界団体と対話を行い、さらなる取組を支援する。

➔ 現役世代：長い老後への備えを促す金融経済教育
 ➔ 高齢者：高齢期のお金の使い方に関する金融経済教育
 ➔ 認知能力の低下した高齢者に対する金融サービスの在り方

15

金融庁は、これからの1年間の事務年度において、どんなことをす

るかというのを、金融行政方針という文書に毎年まとめています。現在、2025 事務年度が進行中ですが、例えば家計の安定的な資産形成の支援という観点で、若者から高齢者まで全国民の金融リテラシーを向上させることを政策目標にあげています。そして、J-FLEC を活用していくということを述べていますし、「利用者に寄り添った対応」というところで高齢者の問題を扱っています。とくに高齢者については、認知・判断能力が低下した顧客に対して、ここに説明しているような金融手段を活用することを金融機関に勧めていく、ということを行っています。2024 年度の金融行政方針でも同じことを述べています。

金融庁としては継続して高齢者の金融問題を重要な政策課題にあげているということです。現役世代について言えば長い老後への備えを促す金融経済教育、高齢者については高齢期のお金の使い方に関する金融経済教育、それから認知能力の低下した高齢者に対する金融サービスの在り方、このようなものが大きな課題になっているということです。

令和6年度高齢社会対策の実施の状況	
高齢期に向けた資産形成等の支援	
ア 資産形成等の促進のための環境整備	
✓ 勤労者財産形成貯蓄制度の普及	
✓ 確定拠出年金（DC）の拠出限度額の引上げ等（令和6年12月施行。）	
✓ 個人型DC（iDeCo）の拡充について、審議会における議論のとりまとめ	
✓ 中小企業退職金共済制度の普及促進	
✓ 少額投資非課税制度（NISA）の更なる利便性向上、NISAの利用の促進	
イ 資産の有効活用のための環境整備	
✓ 住宅金融支援機構において、リバースモーゲージ型住宅ローンの普及促進	
✓ 各都道府県社会福祉協議会において、一定の居住用不動産を担保とした、不動産担保型生活資金の貸与制度を実施。	
金融経済活動における支援	
✓ 高齢顧客への対応を含め、金融事業者等における顧客本位の業務運営を推進するため、金融商品取引法等の改正により、顧客等の最善の利益を勘案して誠実かつ公正に業務を遂行する義務を法定化	
✓ 金融経済教育の観点では、J-FLECを中心とした関係機関と連携し、国全体に金融経済教育を提供することにより、国民が自らのニーズやライフプランに合った適切な金融商品・サービスを選択できるよう、金融リテラシーの向上に取り組んだ。	
出所) 『令和7年版 高齢社会白書』	16

こちらは高齢社会白書からまとめたものです。リバースモーゲージとは、保有資産の活用方法の一つで、住宅を担保にお金を借りるイメ

ージです。リバースモーゲージのような新しい商品を使うかはお客さまの状況によるわけですが、さまざまな選択肢が生まれてきました。そういう制度を少しずつ普及させ、使いやすいうにしようということが政策的に行われているのです。ただし、顧客本位の業務運営ということは高齢者に対して重要です。これは高齢者だけに対して必要なわけではありませんが、こうした基本的な姿勢をしっかりとやるのが高齢社会においても重要であるということが指摘されています。

「高齢化と金融包摂のための G20福岡ポリシー・プライオリティ」（2019年6月）	
金融消費者保護当局によって 高齢者の金融排除の原因とされた上位10項目	
<ol style="list-style-type: none"> 1 デジタル能力の低さ 2 <u>金融リテラシーの低さ</u> 3 認知能力の衰え 4 身体能力の衰え 5 社会的孤立 6 年金や年金保険に依存した生活 7 家族への依存 8 お金に関する助言へのアクセスが困難 9 高齢者のための金融商品の不足 10 金融の専門家への依存 	<p>ポリシー・プライオリティ（抜粋）</p> <p>デジタルと金融リテラシーを強化しよう 金融環境が変化する中で生きていくための実践的なスキルと知識をあらゆる人々に提供する</p> <p>生涯にわたるファイナンシャルプランニングをサポートしよう 長期の計画を奨励するための事業や商品を開発する</p> <p>カスタマイズしよう — 高齢者の多様なニーズへの対応 高齢者の多様なニーズに合わせた商品やサービスを開発する</p> <p>イノベーションを進めよう — 包摂的なテクノロジーの活用 金融商品の開発、消費者保護、金融教育の実施にあたりテクノロジーを最大限活用する</p>
<small>出典：G20/OECD Task Force on Financial Consumer Protection/FinCoNet questionnaire on financial consumer protection and aging (2019).</small> 金融庁 HP 資料 17	

政策イニシアティブとしては、2019年のG20福岡ポリシー・プライオリティがあります。これは、高齢問題についての重要な国際的な政策イニシアティブの合意です。例えば、「デジタルと金融リテラシーを強化しよう」と提唱しています。先ほど J-FLEC のところで申し上げましたが、ファイナンシャルプランニングや金融の相談をしっかり受けられるようなことをしていこうということも政策課題として国際的に合意しているのです。



生命保険業界や生命保険文化センターとしても、ホームページや、出前講義、その他の様々な印刷物の作成など多様な活動をされています。これらの資料は、ホームページで全部見られますので、こういうもので勉強する機会を提供されています。

【金融・保険リテラシーと現状】

次に金融リテラシーや保険リテラシーとはどのようなもので、その現状がどうなっているかを説明します。

5. 金融・保険リテラシーと現状		
<p>金融リテラシーマップ：「最低限身に付けるべき金融リテラシー」を、年齢層別に、体系的かつ具体的に整理したもの。2023年の金融サービス法改正時の国会決議でわが国の金融経済教育の基本と位置づけられている。</p>		
分野	分類	高齢者（部分の抜粋）
家計管理	家計管理	<ul style="list-style-type: none"> 年金収入や金融資産取り崩しが生活費の主な源となる時期リタイア後の取支計画に沿って、取支を管理し、改善のために必要な行動がとれる
生活設計	生活設計	<ul style="list-style-type: none"> リタイア後のライフプランについて、余暇の活用、家族や社会への貢献にも配慮した見直しを行っている 年金受取額等をベースとした生活スタイルに切り替え、心豊かに安定的な生活を過ごせるよう、堅実に取り組んでいる
金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択	金融取引の基本としての素養 金融分野共通 保険商品	<ul style="list-style-type: none"> 資産管理面で高齢者が必要とする基本的な知識を習得し、必要に応じて専門家に相談することができる 高齢期における保険加入の必要性・有効性や保険の種類を理解している

(続き) 金融知識 及び金融 経済事情 の理解と 適切な金 融商品の 利用選択	ローン・クレ ジット	リタイア後の生活の安定のために、必要に応じて負債 と資産のバランスを見直せる
	資産形成商品	<ul style="list-style-type: none"> ・自ら理解できない商品への投資はしない ・ノーリスク・ハイリターンをうたう金融商品に疑いをもつことができる ・年齢やライフスタイルなどを踏まえ、投資対象の配分比率を見直す必要があることを理解している
外部の知 見の適切 な活用	外部の知見の 適切な活用	<ul style="list-style-type: none"> ・金融商品を利用する際に相談等ができる適切な機関等を把握する必要があることを認識している ・金融商品を利用するに当たり、外部の知見を適切に活用する必要があることを理解している ・金融商品の利用の是非を自ら判断するうえで必要となる情報の内容や、相談しアドバイスを求められる適切で中立的な機関・専門家等を把握し、的確に行動できる

2023 年に J-FLEC を創るために国会で金融サービス法が改正されました。その時に衆議院と参議院の委員会で付帯決議が行われました。こういう法律を作る際に、法律の中には入れないけれどもこういう点に気をつけて行政をしなさい、ということが書いてあります。その中では、金融リテラシー・マップを、我が国の金融教育の基本として、これに従って金融教育を推進しなさい、というふうに書かれています。したがって、法律には載っていないものの、基本的にはこの金融リテラシー・マップに沿って、今は金融経済教育を行うということになっています。

家計管理、生活設計、金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択、それから外部の知見の適切な活用という 4 つに分かれており、それぞれについて細分化され、さらにそれが各年代でどのようなことを教えたらいかがということが書いてあります。例えば、家計管理のところの高齢者部分をここでは切り出しています。リタイア後の収支計画に沿って収支を管理し、改善のための必要な行動が取れると書いてあります。保険商品のところでは、高齢期における保険加入の必要性・有効性や保険の種類を理解しているというようなことを教えていく必要があるというふうに言っています。外部知見の適切な活用とは、必要な時にはアドバイスを求めるということです。若い

時からそういったリテラシーを持ってもらえるように教育していくということです。高齢層でもそういうことをしっかりできるようにしていくというのが課題になっています。

保険・金融リテラシーの現状							
生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」 ・家森（2025）を参照							
保険知識と金融知識の主観的評価（2024年調査）							
		かなり 詳しい	少し詳 しい	どちらとも いえない	あまり詳 しくない	全く詳し くない	わから ない
二人以 上世帯	金融	2.6%	9.1%	22.0%	31.2%	23.0%	11.3%
	保険	2.5%	8.7%	24.0%	33.9%	20.7%	9.4%
▶ 金融・保険のいずれも「詳しくない」と感じている人が50%を超えてい る。							
保険知識の主観的評価（年齢別）（2024年調査）							
		30歳未 満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以 上
二人以 上世帯	金融	-0.95	-0.75	-0.70	-0.74	-0.65	-0.72
	保険	-0.92	-0.69	-0.72	-0.66	-0.61	-0.73
「かなり詳しい」2点、「少し詳しい」1点、「どちらともいえない」0点、「あまり詳しくない」-1点、 「全く詳しくない」-2点として平均値を求めた。							
▶ 若者の方が自信がない傾向。60代が最も自信が強い。 21							

保険・金融リテラシーの現状はどんなものかを生命保険文化センターの「生命保険に関する全国実態調査」からご紹介したいと思います。冒頭で述べたように、生命保険文化センターが長期にわたって実施している重要な調査の1つがこの全国実態調査です。その調査では、最近、金融知識や保険知識に関する質問項目が増えました。一番新しい調査での「2人以上世帯の家計」の結果をあげています。

金融に関してあなたはどの程度詳しいですかと尋ねたところ、「あまり詳しくない」というのが31%、「全く詳しくない」というのは23%でした。保険についても同じぐらいで、金融や保険に詳しくないと思っている人が半分を超えています。金融や保険に自信がないという方々が多いことが分かります。年代別には、配点を2点から-2点にしていますので、プラスで大きければ大きいほど自信があるということですが、60代のあたりが-0.65なので一番大きくなっています。相対的に言えば、60代の前半は最も自信を持っています。ただ、それで

もマイナスであるということです。金融や保険について重要な勉強の機会というのは、仕事や家庭生活をしながら、保険のことを知る、金融のことを知る、というのが多いようです。したがって、経験とともに知識が上がっていくということから 60 代がピークになるのでしょうか。しかし、70 代になるとそれが落ち始めているということも分かります。

保険知識と金融知識の主観的評価の関連性							
		保険に関する知識レベル					人数
		かなり詳しい	少し詳しい	どちらともいえない	あまり詳しくない	まったく詳しくない	
金融に関する知識レベル	かなり詳しい	56.9%	24.5%	14.7%	3.9%	0.0%	102
	少し詳しい	5.0%	55.4%	22.7%	14.4%	2.5%	361
	どちらともいえない	1.4%	7.2%	77.7%	11.8%	1.9%	874
	あまり詳しくない	0.5%	3.5%	10.5%	79.7%	5.8%	1244
	まったく詳しくない	0.3%	1.3%	4.0%	18.1%	76.3%	914

➢ 金融と保険の知識の主観的評価は相関している
→金融に自信のある人は保険にも自信がある傾向（共通部分がある）


➢ しかし、完全に相関しているわけではなく、金融には詳しくても保険には自信がない人もいる→**保険特有の保険教育も必要**

➢ 家森（2025）では、金融・保険リテラシーが高い人ほど（資産状況などを制御しても）老後について**安心**している傾向が見いだされた。
→「知ること」で不安を低減できる。

保険知識と金融知識の主観的な評価の関連性を見てみます。例えば、金融がかなり詳しいと思っていられるのが 102 人です。そのうち保険も詳しいとおっしゃっているのが 56.9%です。どちらも得意という方も多くいらっしゃるものの、金融はかなり詳しいと思っても保険についてはどちらとも言えないとか、あまり詳しくないというような方もおられます。逆の方もおられます。つまり、金融の知識と保険の知識はやはり別の部分があり、保険にとって重要な部分は金融教育とは別に保険教育として教える必要があるのだらうと思います。それから、同じような金融資産を持っている人でも、金融リテラシーが高い人ほど将来の不安が小さいということが分析の結果として分かっています。つまり、知ること、問題が何であるかということを知ることができ、不安が減るということなののだらうと理解できます。

金融経済教育推進機構 (J-FLEC) の教材


一般(シニア層向け)



豊かな老後のために 知っておきたいお金の話

本資料は、金融経済教育推進機構(J-FLEC)が作成したものです。本資料は、中立的な立場から金融リテラシーマップに沿った金融経済教育を実施することを目的としており、特定の金融商品の勧誘を目的として作成されたものではありません。インセンティブが絡んで提供されている情報は、信頼性が高いとみなされる信頼性に基づいて本資料を作成しております。しかしながら、当該情報が正確であるかを保証するものではありません。また、当該情報は、最新の情報に更新されず、変更される場合があります。ご使用にあたっては、「最新版」と表示する取組の公開について「J-FLEC」のホームページ上でご確認ください。上記のシニア層向けの教材は下記二次元コードを読み取りいただくこと、J-FLEC HP(最新版)に遷移します。

J-FLEC
金融経済教育推進機構



https://www.j-flec.go.jp/materials/standard_senior/

<目次>

- ◆ 豊かな老後のために
- ◆ 終活を考える
- ◆ 成年後見制度
- ◆ 贈与・相続
- ◆ 金融トラブル、相談窓口

23

ここで、どんなことを知るといいのかということで、J-FLECの教材からご紹介します。J-FLECは、年代別に金融リテラシー・マップが分かれていますので、それに合わせて年代別に教材を作っています。そのうち、ここでは一般（シニア層向け）というものの一部を持ってまいりました。ホームページにありますので、そちらを見ていただきますと全編が見られます。目次は、豊かな老後のために、終活を考える、成年後見制度、贈与・相続、金融トラブル、相談窓口というものです。

J-FLEC ① 資産寿命を延ばす選択肢(一例)
6★

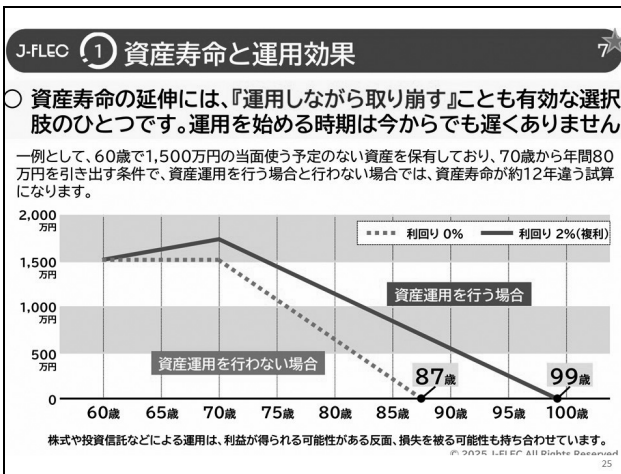
○ 家計の資産がなくなるまでの期間を『資産寿命』と言います。長生きに備えて、資産寿命の延伸を考えましょう。

50歳頃	60歳頃	70歳頃	80歳頃	90歳頃	100歳頃
現役期		リタイア期前後			高齢期
退職後の家計を見直す			資産を計画的に取り崩す		
長く働くことも視野に入れる			長期・積立・分散を心掛けた運用を継続する		

© 2025 J-FLEC All Rights Reserved.

24

資産寿命を延ばす選択肢を考えます。例えば 65 歳で仕事が終わった時にどうしたらいいかということです。1 つは再就職して長く働くということです。今までのお金の使い方とは違う方法をするということ、つまり家計を見直すという方法もあります。さらに、資産を計画的に取り崩すということになりますが、そのスピードをコントロールするためには分散投資をするなどの工夫があるということです。



これは、投資をすることの効果を示しています。利回りが 0 だと 87 歳でお金が尽きるのですが、利回りが 2% だったら 99 歳までお金が尽きないのです。わずか 2% でもそれだけ差があるということを理解して、それでも嫌だという方に「やれ」というわけではもちろんないのですが、1 つの選択肢としてこういうことを考えてみたらどうですか、ということが書かれています。

J-FLEC ② 終活のメリット 16

○終活を通じて、遺族の負担を減らすと同時に自分らしい人生をキチンと過ごし、最期を迎えられるというメリットがあります。

1. 想いや理想を実現できる	○介護プランの人生の期間、どこでどう生きる？ ○延命治療はする？ ○終末期とどこまでどう？ ○財産をどうのこす？葬儀やお墓はどうする？
2. これからの人生をより長く、より自分らしく生きられる	○生活費・入院費・介護費をどう賄う？ ○資金計画を立て、生前/死後で想いを実現する
3. 遺族や周囲へ迷惑をかけることが減る	○万が一備えて事前の意思表示(遺言) ○事前に大切なものや重要な書類の整理
4. プライベートな事務を計画的に処理できる (これからのいきがいの整理にも)	○昔の手紙や写真、日記を充分 ○メール、SNS投稿を整理

J-FLEC ③ 成年後見制度とは 27

○認知症、知的障害、精神障害などの理由で物事を判断する能力が十分ではない方(本人)を保護し、支援する制度です。

<例>

- ✓ 財産の管理(不動産や預貯金など)
- ✓ 介護などのサービスや施設入の入所に関する契約の締結
- ✓ 悪質商法の被害の防止(成年後見人が代理権、取消権で、保佐人・補助人が付与された同意権・取消権で防止)

※任意後見人には同意権・取消権はなく、代理権のみが与えられる。

○成年後見制度には、法定後見制度と任意後見制度があります。

J-FLEC ④ 遺言書 46

遺言書の種類: 取り消しなどについては、お近くの法務局へお問い合わせください。

自筆証書遺言

遺言者が全文、日付、氏名を自筆で記し、捺印した遺言。遺言書全体が有効な財産目録(パソコンでの作成が認められている。自筆証書遺言書管理サービスにより自動的に保管することが可能)

公正証書遺言

公正証書によって作成する遺言。証人2人以上の立会いのもと、遺言者が公証人に遺言内容を説明し、公証人の文筆にまとめられ、原本は公証役場に保管される。

遺言書の作成

必要に応じて弁護士や税理士など相談しながら、公正証書遺言を作成。

遺言書の保管

公正証書遺言の正本と謄本を法務局等に預け、有価証券や不動産権利なども、保管期間が定められることなどから、信頼性が高い遺言書にもとって遺族の判断を行う。

遺言書の執行

遺言書に基づいて遺族の判断を行う。

J-FLEC ⑤ 金融トラブルに遭わないために 49

○金融トラブルに遭わないためのポイントを押さえますよう。

- ①「おいしい話」には気をつける。
「ロースク・ハイリターン」はあり得ません。「おいしい話」は存在しません。
- ②向こうから近寄ってきても、「怪しいと思ったらはっきり断る」。「今だけあなただけ」には要注意。遠慮せず「いいえ」と断りましょう。

方が一トラブルに遭ってしまっても、決して諦めない。
ひとりで悩まず、早めに適切な相手に相談することで解決策が見えます。

その他の話題として、終活、遺言書、成年後見制度、金融トラブルに関して、高齢者の方が勉強しておいたらよいと思うことを J-FLEC なりにまとめたものの一部です。こういうものを参考に勉強してみたらどうですか、というものです。

J-FLEC 😊 もっと知りたい方は 61

Step2

自分のお金について、専門家に相談したい!

「J-FLECはじめてのマネープラン」無料体験

対面・オンライン相談

最大1時間、Web予約

電話相談 ※匿名可

最大30分、予約不要

0120-55-1209

Step3

さらに詳しく相談したい!

「J-FLECはじめてのマネープラン」割引クーポン

「はじマネクーポン」とは?

有料相談をはじめて利用する方を対象に相談料の一部をJ-FLECが補助。「家計の見直し」や「ライフプラン表作成」「資産形成プランの検討」など様々なアドバイスを受けられます。

いくら割引になるの?

相談料の8割(1時間あたり上限8,000円、3時間合計で上限24,000円)を割引。

専門家が中立・公正な立場からアドバイスを行います
商品の勧誘は一切ありません

© 2025 J-FLEC All Rights Reserved. 27

さらに J-FLEC では個別相談を行っています。自分一人ではよくわ

からないという方は、J-FLEC の各種のサービスを使ってくださいということも書いています。ここにいらっしゃる皆さん方も周りの方にご活用を促していただければありがたいと思います。

【高齢者の金融・保険リテラシー調査からわかること】

ここから、私が金融経済教育や保険教育に関して行ってきた調査から、いくつか興味深いものをご紹介しますと思います。

6. 高齢者の金融・保険リテラシー調査からわかること										
高齢者向けの金融サービスの利用状況に関する調査										
➤ 2019年に実施。対象は60～79歳の1000人。詳細は家森・荒木・上山（2019）										
ご自身の人生を振り返って、金融資産の管理能力が最も高かったのは何歳代の頃だったと思いますか。										
	人数	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	それ以降は	70歳代	ほぼ同じまま	わからない
全体	1,000	0.8	3.5	11.7	25.0	20.5		2.3	18.3	17.9
年代	60～64歳	250	1.6	6.0	12.4	24.4	16.4	0.0	18.4	20.8
	65～69歳	250	0.4	3.2	12.4	22.8	16.8	0.0	21.6	22.8
	70～74歳	250	0.0	2.8	10.4	27.2	24.0	3.2	18.4	14.0
	75～79歳	250	1.2	2.0	11.6	25.6	24.8	6.0	14.8	14.0

➤ 70歳代の人をみると、多くの人は50、60歳代に比べて金融資産の管理能力が低下しているとの自覚がある。

まず、2019年に60歳から79歳の方1000人に調査をいたしました。以下の調査はすべてウェブを使った調査です。ここでは、「ご自身の人生を振り返って金融資産の管理能力が最も高かったのは何歳頃だったと思いますか」と聞いた結果です。そうすると、特に後期高齢者として75歳から79歳の結果を見ていただきますと、50歳代とか60歳代というのがだいたい1/4ずつで、70歳代以降になるとかなり減ります。ほぼ同じままというのが15%ほどいらっしゃいますが、基本的に、70歳以降というのは、自信が落ちていくのだろうということが分かりま

す。これは、先の生命保険文化センターのアンケートでも 60 代のところが一番自信があったのと符合しています。

これまでの人生で、金融知識を高めるきっかけになった出来事として重要だったものを全て選んでください。

	全体	性別		年代			
		男性	女性	60～64歳	65～69歳	70～74歳	75～79歳
人数	1,000	881	119	250	250	250	250
自身の学校への入学	1.0	1.1	0.0	0.8	0.8	1.2	1.2
自身の就職	8.4	8.6	6.7	8.0	8.0	10.0	7.6
自身の結婚	8.5	8.6	7.6	8.0	6.0	8.6	11.2
自身の退職	23.7	25.0	14.3	16.4	24.4	28.0	26.0
住宅の購入	17.4	17.8	14.3	14.8	13.2	18.8	22.8
生命保険への加入	8.8	8.7	9.2	6.8	9.2	10.0	9.2
子供の誕生	6.2	6.4	5.0	4.0	6.4	6.0	8.4
子供の学校への入学	4.5	4.0	8.4	4.4	5.6	3.2	4.8
子供の結婚	3.8	3.6	5.0	3.2	3.2	3.6	5.2
親の介護	2.6	2.4	4.2	4.0	2.0	2.4	2.0
親の死亡	8.4	8.5	7.6	13.2	7.6	7.6	5.2
配偶者の死亡・離別	1.5	0.9	5.9	0.8	0.8	1.2	3.2
上記以外の出来事	4.5	4.0	8.4	4.8	4.0	4.8	4.4
きっかけになった出来事はなかった わからない	37.2 12.3	37.5 12.0	35.3 14.3	38.4 12.0	37.2 16.0	38.4 9.6	34.8 11.6

これまで金融経済教育が行われていなかったために、退職が重要なきっかけ→遅くても有益であるが、早期対応が望ましい。

また、「これまでの人生で金融知識を高めるきっかけになった出来事として重要だったものを全て選んでください」という調査も行いました。金融リテラシーを学校で勉強してもらう時はある程度強制的に実施できます。社会人になるとそんなことを街角でやるわけにもいきません。市民講座をやりますと言っても、関心のない層は来てくれないのです。したがって、どういうふうにしてきっかけを与えるかというのが重要になります。調査をすると、やはりきっかけがあります。この調査でみると、自身の退職というのが圧倒的に多いです。退職の間際になって老後のことを考えないといけないと思い、金融知識を増そうとされるというのが実態としてあります。これはこれで悪くはないものの、本来はもっと早くから準備をするに越したことはないのです。早くからやってもらうということが重要です。同時に、退職のときにしっかり勉強してみたいと思われる方が多いということから、やはり退職時期をうまく活用して、その方々に対して、金融経済教育、

保険教育をしっかりと提供していく枠組みを作っていく必要があると思われま

退職した頃に、退職金の資産運用や老後の生活設計についてのセミナーに参加したことはありましたか。					
	人数	複数回あった	一回だけあった	一回もなかった	忘れた
全体	832	8.2	15.0	70.0	6.9
性 男性	735	9.0	15.8	69.0	6.3
別 女性	97	2.1	9.3	77.3	11.3

▶ セミナーなどの機会を活用している人は2割程度にとどまる。

あなたご自身がお持ちの金融知識の水準の評価として、当てはまるものを下記の中から一つお選びください。							
	人数	平均よりもかなり劣る	平均よりも少し劣る	平均的	平均よりも少し詳しい	平均よりもかなり詳しい	わからない
全体	1,000	20.6	19.8	33.0	8.8	2.2	15.6
性 男性	881	19.8	20.1	33.6	9.4	2.4	14.8
別 女性	119	26.9	17.6	28.6	4.2	0.8	21.8

▶ 金融リテラシーについて自信のない人が4割。
▶ 女性の方が自信のない人が多く、把握できていない人も多い。

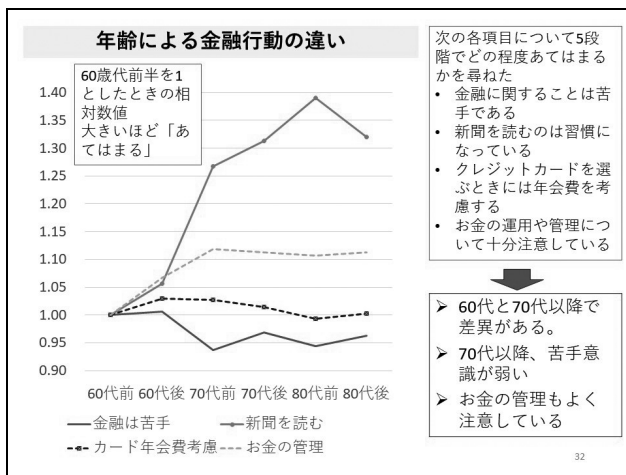
この方々に、「退職した頃に退職金の資産運用や老後の生活設計についてのセミナーに参加したことはありますか」ということも聞いてみました。1/4 ぐらいの方々は退職の頃に少し勉強したということです。全体として見て、実際にセミナーに行ったという方々は2割強でした。男性で約25%、女性だと約11%です。なかなかこういうことを勉強したといっても、実際にセミナーまで行く方は少ないのです。したがって、「今の金融知識はどうですか」というのを聞いてみると、そもそも「わからない」という方々もかなりいらっしゃるし、「平均よりもかなり劣る」と思っている方々も多く、この人たちの知識をどのように高めていくかというのがこれからの課題です。これまでは政策的な努力があまりなく、いわば自然体でやっていたのです。自然体でも確かに1/4 ぐらいの方々は退職時に勉強に行っておられますが、これをもっと高い比率にしていけないと、自信がないという方々が多い状態は変わりません。

高齢者の認知機能と金融行動に関する調査	
<ul style="list-style-type: none">• 2022年9月に実施• 3,000人（63歳～89歳 平均75.5歳 女性比率13％）• Web調査• 留意点：web調査に対応できる人なので、認知機能が一定水準以上の人しか調査できていない。本当に認知機能が問題になっている人についての実態というよりは、認知機能の低下への備えの資料として理解してほしい。• 詳細は、家森・上山（2023）	
主な結果	
<ul style="list-style-type: none">➢ 金融リテラシーに関する自己評価は加齢で変化しないが、客観評価は低下している。➢ 80歳代になると、株式投資をやめるなどの対応をしている人が増えるが、何もしていない人も多い。➢ 心身機能が低い人ほど老後資金の管理支援を求める傾向があるが、何をしたら良いのかわからない人も多い。➢ 高齢投資家に対する販売規制について、高齢者の間でも見方が分かれている。	31

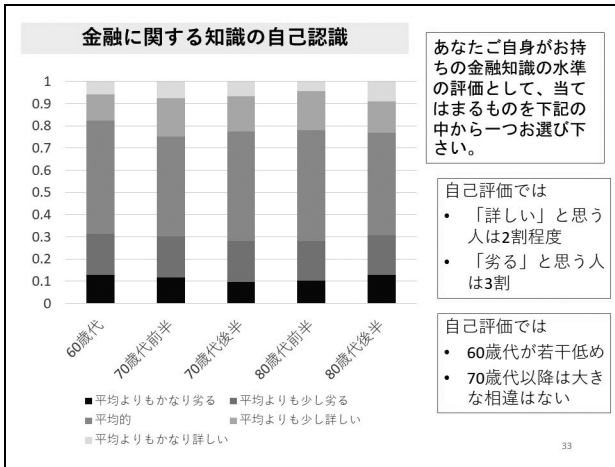
次に、「高齢者の認知機能と金融行動に関する調査」を22年9月に、今度はもう少し人数を増やし、かつ89歳までの80代も含めて実施しました。これもウェブ調査です。あらかじめこうした調査の限界を申し上げておきますと、やはり80代でウェブ調査に参加できるということなので、認知機能のしっかりした方々だということになります。認知能力に問題のある方に対しては聞いていないという課題がある点は、正直なところであります。しかし、そういう方々へはアプローチできないので、まず80代の元気な方の意見を聞いているというふうに思ってください。

主な結論の1つは、金融リテラシーに関する自己評価は加齢ではあまり変化しないということです。しかし、客観的な点数はかなり顕著に落ちています。主観的な評価と客観的な評価の間にずれが生じています。子どもの運動会に行って走るとき、お父さんが100mぐらい楽に走れるはずだったのに30mぐらいでつまずいてしまうということがよくあります。それと同じようなことが60代、70代、80代の金融の自己評価で起こっています。それから80代になると、株式投資をやめるなどの対応をしている方が増えているのですが、同時に何もして

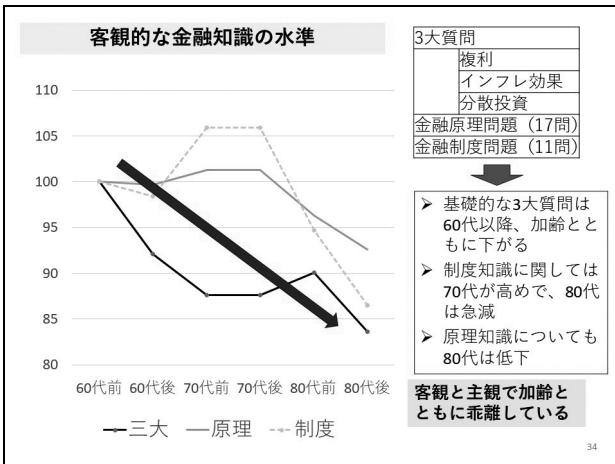
いないという方々も依然として多いということです。それから、心身機能が低くなっている方ほど、老後の資金の管理支援を求める傾向があるものの、何をしたら良いのか分からないというふうにお答えになっている方々が多いということです。



まず、60代から80代の5歳刻みで回答結果を整理しました。顕著に差があるものや、金融として重要なものを持ってきたのですが、新聞を読むことについては、60代前半を1とすると、70代、80代は新聞をよく読んでいます。60代は、30代と比べたらはるかに高いのですが、70代、80代と比べると、やはり60代は若いという感じになっています。他の部分で、例えば、カードの年会費を考慮するというのはほぼ横ばいで年齢による違いはなく、金融は苦手という意識は、むしろ60代の方が高いぐらいになっています。



次に、金融に関する知識の自己認識を見ると、上の方から詳しい、とても詳しい、それから一番下の方が、最も詳しくないということです。だから、上の方が多くほど詳しい人が多いということです。70代前半で少し詳しい人が多いという傾向がありますが、全体としてはほぼ同じだということが分かります。主観的には金融知識は年齢を重ねてもそれほど下がらないということです。



ところが、客観的な金融知識の水準をみると違ったことがいえます。客観的な金融知識をどのように測るかについて詳しいことは申し上げられませんが、世界的にこれを聞きましょうということが決まっている、3大質問というのがあります。3大質問だけでは分散が出てこない、金融の原理に関するものや、金融の制度に関するものなど30問ほどの質問を行って、その正答率で金融知識の客観的な水準を測ろうということにしました。今回の調査結果によれば、70代において「制度」というのはやや高くなっているものの、やはり80代になると明らかに落ちております。客観的な金融知識の水準は、70代は横ばいかもしいけれども、80代になるとかなり落ちるといようなことが明らかになっています。結局、やはり高齢者になると金融知識について、元々知っていたとしても忘れていくということかもしれませんし、あるいはこういう問題をしっかり読むことができなくなるということかもしれません。後者だとすると、例えば保険の約款をきちんと見るという点で、やはり差が出てくる可能性があるということになります。

年を取るにつれて、自分の認知能力が低下していくかもしれないと考えて、金融取引の面で気を付けたり、実行したりしていることはありますか。						
合計	60代前半	60代後半	70代前半	70代後半	80代前半	80代後半
	64 (選択率)	170 (選択率)	1097 (選択率)	1158 (選択率)	428 (選択率)	83 (選択率)
1. 家族に金融取引を任せられるように準備してある	2* (3.1%)	10* (5.9%)	102 (9.3%)	110 (9.5%)	52* (12.1%)	14** (16.9%)
2. 株式投資をやめた	2 (3.1%)	7 (4.1%)	57* (5.2%)	77 (6.6%)	36* (8.4%)	11*** (13.3%)
3. 株式投資を減らした	2 (3.1%)	7 (4.1%)	83 (7.6%)	89 (7.7%)	43 (10.0%)	7 (8.4%)
4. 銀行などの預貯金口座を整理した	7 (10.9%)	15*** (8.8%)	171 (15.6%)	195 (16.8%)	96*** (22.4%)	23*** (27.7%)
5. 証券口座を整理した	1* (1.6%)	6** (3.5%)	75 (6.8%)	89 (7.7%)	41* (9.6%)	8 (9.6%)
6. 安全資産の比率を高めた	3 (4.7%)	16 (9.4%)	99 (9.0%)	120 (10.4%)	57 (13.3%)	7 (8.4%)
7. 金融機関で相談した	0 (0.0%)	5 (2.9%)	24 (2.2%)	39 (3.4%)	11 (2.6%)	4 (4.8%)
8. 金融機関以外の専門家に相談した／契約した	1 (1.6%)	3 (1.8%)	6 (0.5%)	17 (1.5%)	4 (0.9%)	0 (0.0%)
12. 何も気を付けていない／実行していない	47*** (73.4%)	113*** (66.5%)	611 (55.7%)	634 (54.7%)	208*** (48.6%)	35** (42.2%)
▶ 認知機能の低下に備えた対応している人も80代になると増える。 ▶ しかし、80歳代でも「実行していない」人が半数近い。						

次に、「年を取るにつれて自分の認知能力が低下していくかもしれないと考えて、金融取引の面で気をつけていたり、実行したりしていることはありますか」と尋ねた結果です。高齢者になると、例えば株式投資をやめましたとか、金融取引を家族に任せる準備をしているというお答えや、銀行などの預貯金口座を整理したという回答が多く出てきています。準備をされている人もおられます。しかし、何も気をつけていない、実行していないという回答は、例えば60代前半に比べれば圧倒的に低いものの、絶対水準として言うと80代後半でもまだ40%の方々は一つもやっていないとお答えになっています。こういう状況があるのです。

老後資金の管理について、どのような金融機関のサービスを望みますか。						
	60代前半	60代後半	70代前半	70代後半	80代前半	80代後半
合計	64 (選択率)	170 (選択率)	1097 (選択率)	1158 (選択率)	428 (選択率)	83 (選択率)
1. 財産目録の作成支援	7** (10.9%)	7 (4.1%)	48* (4.4%)	61 (5.3%)	31* (7.2%)	8* (9.6%)
2. 金融資産の一元管理・運用	3 (4.7%)	18 (10.6%)	79 (7.2%)	104 (9.0%)	31 (7.2%)	10 (12.0%)
3. 遺言状や委任状の作成支援と管理	9 (14.1%)	21 (12.4%)	124* (11.3%)	136 (11.7%)	71*** (16.6%)	19*** (22.9%)
4. 金融機関による資産運用・管理(ファンドラップなど)	5 (7.8%)	5 (2.9%)	49 (4.5%)	53 (4.6%)	26 (6.1%)	5 (6.0%)
5. 証券の売却とその現金・預金の管理	2 (3.1%)	10 (5.9%)	65 (5.9%)	76 (6.6%)	30 (7.0%)	9 (10.8%)
6. 証券投資による計画的なインカム管理	1 (1.6%)	4 (2.4%)	24 (2.2%)	27 (2.3%)	14 (3.3%)	3 (3.6%)
7. 金融資産全体の管理・将来展望	3 (4.7%)	9 (5.3%)	69 (6.3%)	72 (6.2%)	36 (8.4%)	5 (6.0%)
8. 家族信託サービス	4 (6.3%)	11 (6.5%)	68 (6.2%)	69 (6.0%)	35 (8.2%)	9 (10.8%)
10. 特に無い	44 (68.8%)	120 (70.6%)	784* (71.5%)	819 (70.7%)	276** (64.5%)	46*** (55.4%)

➤ 多くの人はどんなサービスが有用なのかもわからないのではない
か。

それから、「老後資金の管理についてどのような金融機関のサービスを望みますか」を尋ねてみました。遺言状や財産目録のところでは、他の世代よりもお願いしたいと思っている人たちが少し多いものの、「特にない」というのが80歳代後半でも55%あります。80歳代前半だと、65%です。これは1から8のサービスについて知らないのか、

あるいはこういうものはお客さま方の本当のニーズをまだ捉えきれていないのか、どちらかは分かりませんが、サービスを望むということもないのです。この比率について、例えば身体能力や、物覚えが悪くなったというものでインデックスを作り、それとの関係を見ると、心身能力が低下している方々は、こういうサービスを望むと答える傾向は強いものの、そういう方々でも多数は、「特にない」という回答を選ばれているのが現実です。そのため、まずはこういうサービスがあるのだということを知ってもらい、かつ、こういう方々に本当に有用な、利用したくなるようなサービスをこれからも考えていく必要があると思います。

証券業界では、80歳以上の高齢投資家に対して、複雑な金融商品を勧誘した場合、その日に受注できないという自主ルールを設けています。そのようなルールがあることについてどう思いますか。		80代前半		80代後半		70代前半		70代後半		80代前半		80代後半	
2022年調査の年齢		64		70		1097		1158		428		83	
人数													
1. 金融トラブルを防ぐ上で望ましい		42.2%	48.6%	44.9%	44.4%	45.6%	42.2%						
2. 必要な人もあろうが、自分には必要ない		9.4%	11.2%	19.1%	19.2%	22.2%	27.7%						
3. 売買のタイミングを逃すことになり、高齢投資家のためにならない		3.1%	2.9%	5.8%	7.1%	7.7%	8.4%						
4. 証券取引を行うことが面倒になる		7.8%	7.1%	8.7%	8.1%	10.0%	15.7%						
5. そもそも高齢投資家に複雑な金融商品を勧誘すべきではない		14.1%	18.8%	25.3%	25.6%	25.7%	21.7%						
6. 基準とする年齢をもっと高く設定するべきである（例 90歳以上）		1.6%	2.4%	1.9%	2.8%	4.2%	8.4%						
7. 基準となる年齢をもっと低く設定するべきである（例 65歳以上）		3.1%	5.3%	3.1%	3.2%	3.5%	0.0%						
8. 1日では短すぎ、2日以上のおかないと受注できないようにもっと厳しくすべきである		7.8%	6.5%	6.2%	4.7%	5.8%	4.8%						
9. 高齢投資家の運用には、必ず家族の同意を必要とすべきである		10.9%	11.2%	13.6%	11.1%	11.2%	7.2%						
10. 年齢ではなく、認知能力の客観的な診断に基づくべきである		14.1%	18.8%	24.8%	24.0%	23.1%	31.3%						
11. このような規制は過剰であり、不要である		3.1%	3.5%	4.6%	4.9%	5.1%	7.2%						
12. 自主ルールであり、実際には守られない		10.9%	2.9%	5.9%	7.8%	9.1%	7.2%						
13. 上記のいずれにも賛成しない		0.0%	4.1%	2.8%	3.4%	2.8%	2.4%						
14. 自分には関係ない		34.4%	32.4%	27.9%	27.8%	25.2%	26.5%						

最後に、「証券業界では、80歳以上の高齢投資家に対して、複雑な金融商品を勧誘した場合、その日に受注できないという自主ルールを設けています。そのようなルールがあることについてどう思いますか」と尋ねてみました。「金融トラブルを防ぐ上で望ましい」とお答えになる方々が4割ぐらいいらっしゃる一方、認知能力が高い高齢者に対し

てこれは失礼な話だ、と思われる方々もあります。本来はそれぞれの認知能力に応じた対応を取ることが必要なのですが、なかなかお客さまの認知能力を知ることができないという現状もあります。こういう取り扱いについては、高齢者の間でも意見が二分されているということです。

【まとめ：高齢社会における課題と対応の方向性】

7. まとめ：高齢社会における課題と対応の方向性

1. 高齢化・長寿化で求められる備え

- 長い老後に備える資産形成（現役期）
 - －長寿化と不確実性に備え、リスクを抑えつつ積み上げる
- 高齢期の取り崩しと資産管理への備え（高齢期）
 - －判断力低下も踏まえ、上手な「運用と取り崩し」の設計が最重要
- 死亡後の相続・承継への備え（終末期）
 - －家族の負担軽減、トラブル防止

2. 金融・保険リテラシー向上努力の継続

- 金融・保険リテラシーは不安軽減装置
- 生活者は、将来の課題をしっかりと把握し、行動することが必要
- 自分で判断できない場合は、早めの専門家への相談も重要

3. 政策・業界への示唆

- 全ての人々が学び、相談できる機会の提供
- 金融機関には、顧客本位の業務運営の実践
- 認知機能低下を前提に設計された制度（わかりやすい商品、後見制度 支援預貯金・支援信託等）の普及
- 金融・福祉の円滑な横断連携の実現（例 プライバシーの保護と、認知能力の客観的な早期把握とのトレードオフにどう対応するか）38

最後に私の講演をまとめます。まず、高齢化・長寿化で求められることとしては、現役世代にとって言えば、長い老後のための資産形成が必要で、今から現役世代にも金融教育を行って、金融リテラシーの必要性を理解してもらおう。そして具体的な行動をしてもらおう。それから、高齢期の方々について言うと、いかに上手に取り崩していくか。J-FLECの資料にもありましたように、少し利回りがつくと資産が尽きるまでの期間をぐっと延ばせます。資産運用を上手に生活の中に入れていくということが大事になります。それから、死亡後の相続や、承継への備えという終末期の課題も、今日は触れることがほとんどでき

ませんでした。重要です。金融経済教育として、皆様方にしっかりと金融リテラシーを身につけてもらうことが重要です。

私の研究では、同じような経済状態の場合、金融リテラシーが高い人ほど不安が小さいことを示しています。したがって、しっかりと金融リテラシーを高めることが不安の軽減になります。特に難しいことに直面したら、専門家に相談するというリテラシーをつけていくことが重要ではないかと思えます。

最後に、政策や業界への示唆です。専門家に相談をしましたという方に、専門家は誰ですかと聞くと、FP と答えるのはまだごくわずかで、金融機関の方に相談したというのが圧倒的に多いです。ということからすると、お客さま方は金融機関の職員の方を金融の専門家だと思っておられるのです。まさに顧客本位の業務運営を実践していただくことが大事になってまいります。だから、保険会社に相談をすることで、保険を売るためのことではなくて、もちろんソリューションとして保険が役に立つ場合にはそれを提供していただければいいのですが、公正な立場で情報を提供し、相談に乗れるような体制ということが極めて重要です。保険会社の皆様にとって、自分のところでやると利益相反になるのであれば、生命保険文化センターにお願いをするとか、J-FLEC を紹介していただくということが大事かなとも思っております。その他もここに記載したような課題がありますが、時間となりましたのでここまでとさせていただきます。どうぞご清聴ありがとうございました。

質疑応答

(質問者 A)

先生のお話をお伺いして、高齢時代における金融保険リテラシー向上は重要なものであると改めて認識するとともに、我々保険業界にお

いては、どのような対応をすべきか思いを馳せているところがあります。先生のおっしゃる顧客は知ることによって不安を軽減できるという観点では、保険募集人等による丁寧な顧客対応が一層重要なものになるというふうに考えますが、営業職員などの保険募集人側も高齢化が進んでいる実態もあるかというふうに考えています。顧客の立場に立った時に、同じ世代の方がより安心して話ができるなど、高齢の保険募集人などが顧客対応をすることによる良い面もあるとは思いますが、一方で先生にお話しいただいた課題がそのまま高齢の保険募集人などに当てはまる部分もあるというふうに言える気もいたします。少し趣旨がずれているかもしれませんが、保険募集人など的高齢化といった観点で、高齢時代の金融保険リテラシーにおける保険会社、保険募集人など、金融機関における顧客対応のあり方について先生のお考えをご教示いただければ幸いです。

家森先生

大学で勉強しているだけではなかなか気がつかない問題です。日本全体が高齢化していますので、営業職員の方々の高齢化というのも確実に進んでいくことになりますので、それはまさに現場のリアリティのあるご質問だと思います。個人差はもちろん大きいのですが、私の調査でもお示ししましたように、一般的に高齢になると金融資産の管理能力が低下する傾向がみられるということですから、高齢の募集人の方についても、当然ながら例外ではありません。意図せず不適切な勧誘につながってしまうリスクを意識しておく必要があると思います。

一方でご指摘のように、高齢の募集人の方が持つ共感力や経験値というのは大きな強みでもあります。お客さまに寄り添った対応を行うためには、知識のアップデートを継続していただくことが重要で、こういう高齢者の強みを活かしつつ高齢者の募集人を意識した適切な研

修方法を考えていく必要があると感じました。

それから、高齢化への対応としてデジタルを活用しようということも G20 のイニシアティブで紹介しましたが、デジタルの活用も有望だと思います。例えば、保険契約を締結する際に、高齢の募集人が必須のプロセスを忘れてしまうというヒューマンエラーが起これませんが、ここをやらないと次に進めないといった簡単な仕組みも含めて、ヒューマンエラーを未然に防ぐような仕組みを、デジタルを使いながら取り入れることで、高齢の募集人が、強みを活かして営業を続けることが可能ではないかと思います。こうした仕組みは、インクルーシブの考え方而言えば、若い営業職員にとってもミスのない業務品質の高いサービスを提供できることとなります。高齢者の職員のためと言って考えるのではなく、みんなの業務品質を上げて顧客本位の業務運営を行うということになります。このように、デジタルを使ってヒューマンエラーをなくすことを考えていくということが有用ではないかと感じました。

(質問者 B)

リバースモーゲージのお話が少し出てきたかと思いますが、その有効活用につきましては、一つの重要な視点ではないかと思っています。そもそも日本では高齢者の持ち家率が非常に高いというふうに考えています。内閣府の高齢社会白書によると 84.5% というような数字もありますが、他方ではリバースモーゲージの活用はかなり限定的なようです。例えば代表的な商品であるリバース 60 については、2009 年の制度開始から 2024 年までの累計件数は対象世帯のごくわずかに過ぎないという統計もあるようです。なぜこのようなギャップがあるとお考えか、また、何が普及の阻害要因になっているかというようなところをお伺いしたいです。

家森先生

ありがとうございます。実は、私は、国土交通省に設置されている住宅金融支援機構の外部評価の有識者委員会委員を長く務めております。リバース 60 の普及について、色々工夫をされていることを毎年聞いています。大きな問題になるのは、長生きのリスクです。自宅を担保にお金を借りて、死後にその自宅を売却して借入を返済するというのが基本構造ですので、借入枠や資金計画との関係で資金が不足する不安があります。それを保険などの形で対応しようと取り組んでいますが、やはり完全には解決できません。また、亡くなったあとにその家を売り、それで借金を返してもらうというスキームなので、売れる家でないといけないということになります。全国的に空き家が増えている中で、なかなか買ってくれる人が見込めない住宅も多く、そういう点でも難しいところがあります。海外では、何らかの意味での保険的なものを政府が提供している場合もあるようでして、本格的に普及させるには政府の関与が必要だという意見もあります。ただ、少しずつ金融技術も発達をしてきて、そういうリスクをマーケットで対応できるようになっていくかもしれません。そのほか、リバース 60 は生活資金には利用できないことになっています。普及していないもう一つの理由は、そもそもやはり我々がそういう選択肢があることを知らないことです。今後、どんな場合に有利なのか、売却して違うところに住むのとどちらが有利なのか、という色々な点を考えながら選択していく時代になってきたと思います。

(質問者 C)

金融について考えるようになるタイミングとして退職が多いというのは、退職されて収入がなくなって金融を考える必要が生じたというだけではなく、仕事がなくなってようやく考える時間ができたというようになったというのものもあるのではないかというふうに思います。

長すぎる勤務時間、長期間継続する雇用関係にメスを入れないと、金融リテラシー教育の意識を、若い社会人も含めて抱かせるのは難しいのではないのでしょうか。

家森先生

日本の働き方の是非という高い次元からの話で、私もその通りであると思いました。その上で、今日は高齢者に焦点を主におきましたが、そもそも老後の入り口のときに、なるべくたくさん金融資産があるに越したことはないわけです。資産形成において一番重要なのは何かというと、個別のどこの会社の株が上がるというのではなくて、時間を味方にとすることだと一般に言われています。72 の法則というのがあるって、72 を金利で割ると大体倍になる年限が分かります。例えば利回り 6% で計算すれば、12 年で資産が倍になるわけですから、36 年経ったら 2 の 3 乗で 8 倍になりますよということです。そうすると若いときからお金を少しずつ貯めて運用していくと老後にこんなにたまるよねということなのです。やはり時間を味方にする必要があります。

時間を味方にするのですが、資産運用のためにそんなに時間を使ってもらう必要は全くないと思います。それこそ NISA はそういう思想で作っていると思っているのですが、利用を始めてもらったら基本的にあとは忘れておいてください、あとは複利で回しておいてくださいという、そういうことで十分だと思います。

老後のことを考えるきっかけを作るのは重要で、今日の講演で申し上げましたが、確かに退職というのは大きなきっかけですが、そのほかにもきっかけがあります。結婚したときとか、子どもが生まれたときとか、家を買うときとか、就職するときというのがあります。いろいろなきっかけを使っていくということは必要です。

生命保険会社は本業として相当なことがやれると私は思います。生命保険は、長期の目線でお客さまに提案する必要があり、基本的には

若い方に老後のことまで考えてご提案になるわけですから、ライフプランの作成と一体になるわけです。それはまさに老後について気がつくきっかけになりやすいわけです。今後、商品売るというよりもライフプランの中でこの保険がこういうふうに使われるというようにご提案いただくことが重要です。まさに今日何度も言っているように顧客本位の業務運営をしっかりとやっていただくことが、いろいろな機会に、お客さまに老後の資産形成に気づく機会を保険会社の方から与えることになるのではないかと思います。