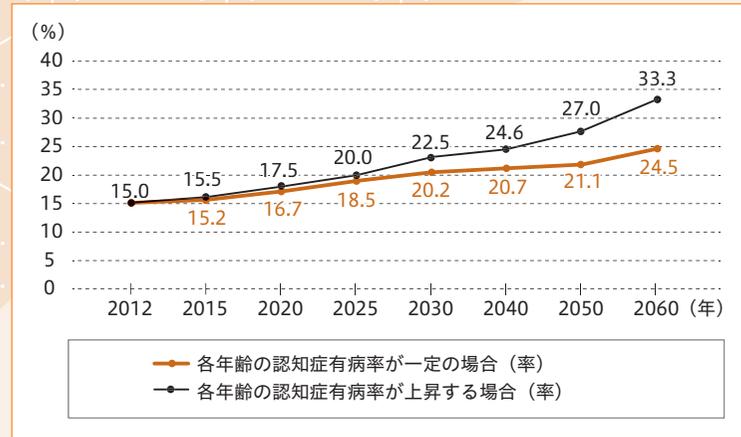


●65歳以上の認知症患者の割合の推定予測



(出所)『平成29年高齢社会白書』より編集部作成

(注) 長期の縦断的な認知症の有病率調査を行っている福岡県久山町研究データに基づいた、「各年齢層の認知症有病率が、2012年以降一定と仮定した場合」「各年齢層の認知症有病率が、2012年以降も糖尿病有病率の増加により上昇すると仮定した場合」。久山町研究からモデルを作成すると、年齢、性別、生活習慣(糖尿病)の有病率が認知症の有病率に影響することが分かった。本推計では2060年までに糖尿病有病率が20%増加すると仮定した

けては通れない課題であるからこそ、事前の対策を講じることが可能だ。

ただし、相続対策をはじめとして、高齢者との取引や相談対応に際して難しいのが、認知症の問題だ。

認知症に近い状態になったお客様は判断能力が低下するため、相続の準備はもちろんのこと、日常の金融取引や、不動産をはじめとする資産の管理など、様々な法律行為に影響が及んでしまう。実際に認知症を発症すれば、お客様は従来から保有していた資産の扱い方を自身で判断できなくなる。相続対策も滞ることは想像に難くない。

過去の統計資料でも、認知症は高齢者の5人に一人が発症すると予測されている(図表)。今後はますます人数・割合が増す見込みで、認知症リスクをより一層警戒する必要があるだろう。

認知症に加えて、デジタルチャネルや店舗網の縮小が進む中で、地域金融機関と高齢者のつながりは希薄化しやすい状況といえる。高齢化はもはや、地域のインフラの一端を担う地域金融機関としての存在意義に関わってくる問題であり、主体的に対策を講じていく必要がある。

まず金融機関の営業店担当者は、高齢者が抱える相続や認知症の問題に高いアンテナを張り巡らせ、お客様の状況をいち早く察知することに努めることが望ましい。営業店担当者は、身近なお客様の取引状況や所作・言動に気付きやすいのだから、その気付きを本人や家族に伝えるなどしてサポートしよう。

同時に、具体的な対策を講じるには、外部機関とも連携

**現場がアンテナを張り注意する必要がある**

しながら進める必要がある。相続であれば生前贈与や生命保険、認知症も踏まえるなら任意後見などの後見制度や信託が活用できる。いずれにしても、各士業や福祉機関、地方公共団体など、自行車がもつネットワークを最大限に活かしたいところだ。

このように相続対策と認知症が重要な課題であるいま、日々多くの高齢者と接する地域金融機関が果たす役割は大きい。そうして個人金融資産の大部分を占める高齢者とのつながりを密にできれば、自行車が地域の次世代への資産承継をも支援できる可能性が広がってくる。

営業店担当者は、地域の維持発展を担う重要な存在であるという「やりがいと気概」をもって、地域のお客様をサポートしていこう。

(吉田英和・川崎信用金庫業務部署査役)



特集

# 認知症リスクを踏まえた 相続対策

## 生前贈与・信託・後見制度を活用した円滑な相続アドバイス

2 022年公表の高齢社会白書によれば、21年10月現在で日本の65歳以上人口は3621万人で、総人口に占める割合は28・9%と世界最高水準であるという。高齢化率は上昇を続け、2036年には国民の3人に一人が65歳以上になる予測だ。

しかも昨今は、新型コロナウイルス感染症の影響によって高齢者が外部と触れ合うコミュニケーションの機会が減ってきたために、身体的機能や認知機能の低下がみられる「フレイル(虚弱)」の進行が急速に進む事態も問題視されている。

金融機関にとって、高齢化が進むうえで注目すべき問題の筆頭は相続対策だろう。以前は触れづらかったお客様の「万が一」の事態は、新型コロナウイルスの影響もあって、備えるべき問題として認識されつつある。「万が一」は誰もが避