

「選べる安心信託」 みずほ信託銀行

金融商品の
取扱説明書
トリセツ

— 第51回 —

みずほ信託銀行は超高齢社会が抱える課題を解決する商品として「選べる安心信託」の取扱いを8月28日に開始した。各種信託機能と生活サポートサービスをパッケージ化した業界初の商品である。今回は、この「選べる安心信託」の開発の背景や商品性などについて株式会社吉澤相続事務所の吉澤諭さんに質問していただいた。



吉澤諭
Interviewer

よしざわ・さとし / 株式会社吉澤相続事務所代表取締役
住友信託銀行やおおぞら銀行などを経て、2014年4月に吉澤相続事務所を設立。「答えを出す」をモットーに、「セミナー・研修事業」と「相続コンサルティング事業」を両輪に活動中。

みずほ信託銀行
相馬竹秀
リテール・事業法人業務部
信託業務開発チーム 次長

高齢者の多様なニーズに「トータルに」「柔軟に」対応

吉澤 はじめに「選べる安心信託」とは、ズバリどんな商品なのかを教えてください。

相馬 「選べる安心信託」とは、「ご自分用受取機能」「ご家族用受取機能」「暦年贈与機能」「解約制限機能」などの信託の機能と、「介護・老人ホーム」「みまもり・警備」「住まいの改修」「家事代行」といった生活サポートサービスをパッケージにした商品です(図表1)。

高年齢のお客さまが抱えるニーズ・不安に対応する機能を、一つの「おサイフ」から必要なときに、すぐに使えるため、安心・安全なセカンドライフを実現するお手伝いができます。

吉澤 パッケージ化した点が業界初とのことですが、このような仕組みの商品を開発した背景を教えてください。

相馬 「団塊の世代」が10年以内に後期高齢者になるなど、高齢化の進

展が止まりません。高齢者の方のニーズ・不安に対して、金融機関として解決策を提供することが、今後ますます重要になってきます。

就職から定年退職するまでの期間であれば、年齢を重ねていくにつれて、多くの方に結婚、子どもの誕生、住宅取得、老後資金準備というライフイベントが発生していきます。

そして、「住宅取得であれば住宅ローン」といったように、ライフイベントと金融ニーズが一對一で結び付いていることがほとんどです。金融機関としては、それぞれのライフイベントに応じた金融商品をラインナップに加えておけば、お客さまのニーズに対応できていました。

一方、65歳以上の方の場合はこれまで単純ではありません。健康状態と生活環境のかけ合わせによって金融ニーズは人によって様々です(図表2)。しかも、健康状態は、いつなんどき、どう変わるかわかりません。生活環境も、例えば、配偶者の健康状態の悪化、同居のお子さまが遠隔地に転動してしまうなど、ご自

身では予測し得ない変化が突然やっできます。

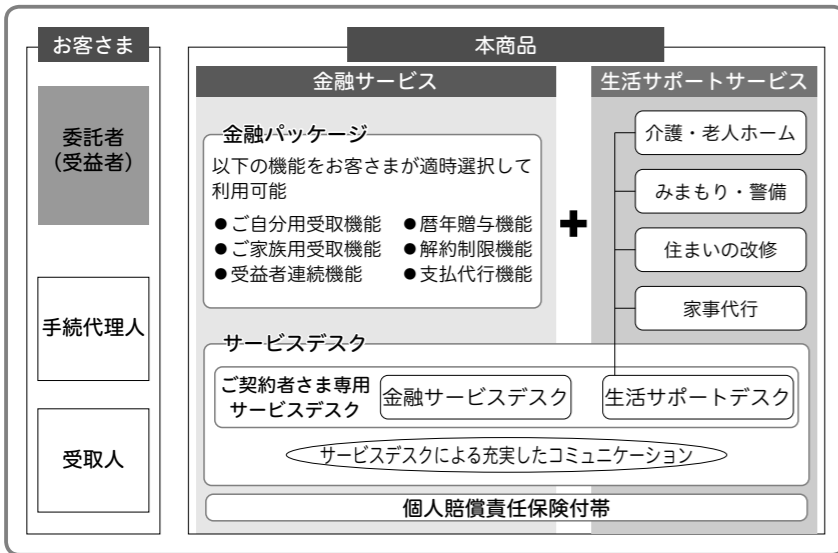
こうした変遷していくニーズに対して、「トータルに」かつ「柔軟に」対応できるような商品が必要だと考えたわけです。

ニーズに変化がないか定期的に電話で確認する

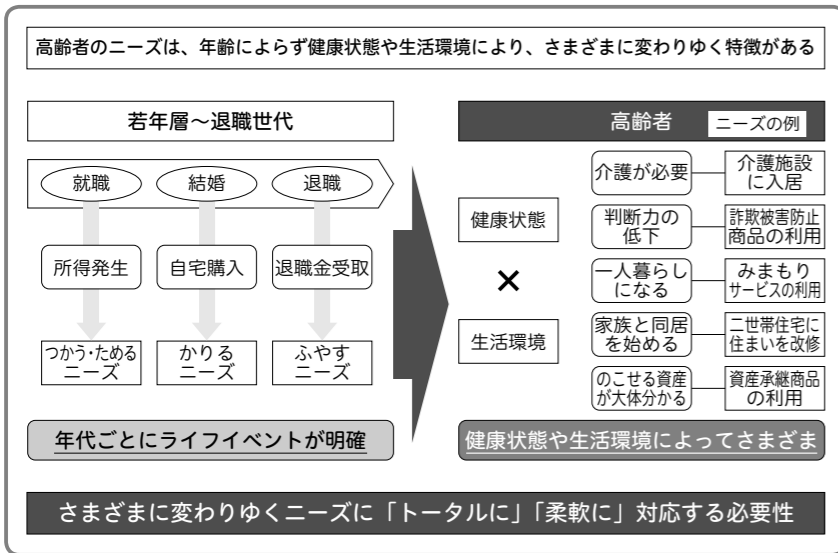
吉澤 「選べる安心信託」の信託機能の利用方法について、もう少し詳しく教えてください。

相馬 一般的なモデルケースで利用イメージを説明します(図表3)。お客さまのAさんが「安心できるセカンドライフを過ごしたい」というニーズを持っていたとします。そこで老後資金として準備していた資

図表1 「選べる安心信託」商品内容



図表2 新商品開発の視点



金の一定額を信託し、まずは「ご自分用受取機能」で受取周期を奇数月に設定し、公的年金の支給のない月の生活資金の補填を行いました。同時に、万一に備え、「ご家族用受取機能」を設定しておき、遺された家族の生活費や葬儀費用も手当てしました。ちなみに、このときの受取人は、同性パートナーも指定できます。契約から年数が経ち、自分の判断能力に自信がなくなってきたら、「解約制限機能」の出番です。手続代理人の同意なくしては、信託財産を払い出せなくなるので、詐欺被害の防止につながります。

さらに年数が経過し、人生のゴールが見えてきたころには、財産をどの程度遺せるのかもわかってくることでしょう。その額によっては、相続対策のニーズも想定されます。その場合は、「暦年贈与機能」を使ってお子さまやお孫さまなどに贈与を行います。当行が生前贈与の手続きをきめ細かくサポートしますので、対策を確実に進めることが可能です。