

山口省蔵が訊く

## 金融業界の課題を読み解く

### 熱い!! 金融対談

#### 第5回 金融と認知症高齢者支援 (後編)

尾川宏豪 (ゲスト) × 山口省蔵 (聞き手)



#### ◆ テーマと概要

本連載は、金融業界における課題をテーマに、「熱い金融マシオン協会」を主催する山口省蔵氏による識者との対談をお伝えするものである。

第4回と第5回は、全国各地域生活支援機構理事の尾川宏豪氏との「金融と認知症高齢者支援」についてお伝えする。前編(第4回)においては、超高齢社会における金融機関の課題とともに、成年後見制度(親族による後見、士業専門職による後見)の運用状況等を取り上げた。後編では、引き続き成年後見制度(後見法人による後見、任意後見等)と金融界の取組みにスポットをあてる。

#### ● 法人後見のメリット

山口 成年後見制度において、親族後見人に関しては不正防止

の問題がある一方で、専門職後見人に関しては身上保護(生活や療養看護に関する事務)の点に課題が残る、とのお話を聞きました。これらを踏まえ、法人による成年後見のメリットについて教えていただけますか。

尾川 法人後見には、長期にわたる後見業務の実現、相互牽制による不正防止、士業など多様な能力参加による様々な後見ニーズへの対応など多数のメリットがあります。本人と後見人との相性が合わないといった問題に対しても、法人であれば担当者の交代で済むというのも利点です。ただし、意思決定の遅れなどのデメリットや、人材確保・財源確保等の課題もあります。

山口 法人の中に士業の方がいると、専門性の点でも十分になりますね。親族とも連携できたれば、かなりいい感じだと思います。

尾川 家庭裁判所が親族後見人を敬遠しがちな中、法人で受任し、親族が法人の構成員となつて本人支援に関わるNPO等の実例があります。身上保護は親族が中心に行い、財産管理は他の担当者が行うことで、不正防止を図りつつ親族後見を実現することができそうです。

#### ● 金融機関による法人後見

山口 成年後見法人を設立している金融機関の話聞かせてください。

尾川 2015年1月に品川区で始まった5つの信用金庫(さわやか、城南、芝、目黒、湘南)が連携した「しんきん成年後見サポート」を皮切りに、金融業界で、後見法人の立ち上げが始まっています。同年に西武信用金庫、2017年には沼津信金と花巻信金が続ぎ、2019年には三井住友信託銀行も開始しました。受任件数が最も



●成年後見をめぐる実情について熱い対談が行われた

多いのは品川区の「しんきん成年後見サポート」で、法定後見だけで30件を超えたところです。

**山口** 設立から6年経っている割には、受任件数が少ないように思います。原因は何でしょうか？

**尾川** しんきん成年後見サポートの場合、法定後見の受託は、品川区社協の推薦によることに加え、人件費等に対応した売上計画を立てにくいことが挙げられます。

**山口** 年金受給を受けているような比較的高齢の金融機関OB、OGに後見活動をお願いすることにより、低コストで運営している印象があります。

**尾川** 後見報酬の問題が大きいと思います。法定後見の場合、1年間の後見活動の後に、家庭裁判所へ報酬付与の申立を行い、裁判官から報酬額の決定が通知されます。

**山口** え？ サービスを提供した後に、対価が決められるのですか？

報酬額を決めずに「受任してください」という裁判所の運用は、社会常識に反していると思います。

**尾川** 報酬額の目安はありますが、蓋を開けてみないと正確な報酬額はわかりません。費用先行で、資金繰り負担もありますので、ある程度の受任件数がないと、単体のビジネスとして成立させるのは難しいと思います。後見報酬は、基本的に無報酬が前提です。報酬基準の確立については、現在裁判所を中心に検討が進んでいます。

**山口** 士業専門職の後見については、身上保護に関するサービスの不足が課題と言われているようですが、報酬額がわからないなかでは、一概に充実したサービスを提供する、ということも簡単にはいかないですね。

●品川区での地域連携ネットワーク

**山口** 「しんきん成年後見サポート」による後見受任は、品川区長による申立て案件が中心のようですね。品川区社協も後

見業務ができるなかで、「しんきん成年後見サポート」に後見業務を担っていただいているのは、なぜですか？

**尾川** 多様な担い手を確保するためです。品川区では、区内にある「在宅介護支援センター」などを通じて後見ニーズを吸い上げ、品川区と区社協の間で開催するケース会議等で、後見申立の検討を行っています。区長申立以外に、社協による代理申立の仕組みもあります。品川区社協では、個人の市民後見人以外に「しんきん成年後見サポート」を含む6つの市民後見人と連携し、後見人のマッチングを行っており、虐待事案など困難案件は、社協が自ら受任します。品川区の取組みは、行政と福祉が二人三脚で成年後見制度を支える形で、「成年後見制度利用促進基本計画」で掲げる「地域連携ネットワーク」のモデルとなっています。

**山口** 地域連携ネットワークと

は何ですか？

**尾川** 地域における成年後見の利用促進体制です。政府は、2021年度末までに、すべての市町村において、地域連携ネットワークを構築し、その中核機関を設置する目標を定めました。医療・介護・福祉等によるチームが本人や後見人を支援し、ネットワークの協議会がチームをサポートする仕組みです。ネットワークの参加者は、自治体や福祉、医療・介護機関、法律や福祉専門職などのほか、金融機関も含まれます。

### ●任意後見と家族信託

**山口** 家庭裁判所が後見人を選ぶ「法定後見」のほかに、将来に備えてあらかじめ本人が選んだ人に代理権を与える「任意後見」がありますよね。

**尾川** はい、任意後見は一応、民一民の契約ですが、実際に後

見をスタートさせる時には、家庭裁判所に申立てを行います。

その際に、家庭裁判所が監督人を選任することで契約が発効します。また、任意後見契約は公正証書で作成する必要があります。

**山口** 任意後見は、どれくらい利用されているのですか？

**尾川** 契約書を作成しているのは、14〜15万件くらいでしょうか。ただし、発効している任意後見は2500件くらいです。

**山口** 契約数に対して、発効数が少ないと思うのですが、なぜですか？

**尾川** 発効すると、監督人による監督が始まり、後見人や監督人の報酬が発生すること、本人が申立に同意しないことのほか、任意後見が始まる前から、見守り契約や財産管理委任契約などを結んでおくことが多く、大概はそれで済んでしまうこと

が挙げられます。

**山口** 見守り契約や財産管理委任契約は、こういった内容のものでしょうか？

**尾川** 見守り契約は、例えば、定期的に訪問して状況確認をする、通院や買い物に同行するといった事実行為の準委任です。財産管理委任契約は、施設等への支払いを行う、通帳を管理するといった法律行為の委任です。

**山口** 任意後見発効後の監督人費用の負担や家庭裁判所が関わるわずらわしさを考えると、成年後見に移行しないままのほうがいい、利用者のニーズに合っているということでしょうか？

**尾川** 受任者の監督の問題は残りますが、実態的にはそうなります。

**山口** 親族が受託者となる家族信託（高齢者や障がい者の財産

管理、資産承継等を目的とする信託）でも、同様の効果を得られますよね。

**尾川** 業として行わない民事信託では、スキーム作りや契約作成に、法律や税務の専門職のサポートが必要だと思いますが、自由に制度が設計できて、使い勝手がよいと思います。本人の死後に残された家族を後継受益者にして、思い通りの資産承継ができることも後見や遺言にはないメリットです。ただし、遺留分を排除することはできないなどの留意点もあります。

**山口** 財産管理委任契約＋死後事務委任契約＋遺言等を家族信託のみで対応できる感じですね。

**尾川** 一つの契約で生前から死後までカバーできるのが信託の大きな特長です。



●金融機関に望まれる支援サービス

●高齢者や支援者が必要とする金融サービスの余地は大きい

**山口** 認知症高齢者支援において、金融機関に望まれるサービスとはどのようなものですか？

**尾川** これまで何度か金融機関の方を地域包括支援センター等にお連れしましたが、例外なく、生活資金の引出しやお届けのニーズの声が上がります。実際には、家族等にキャッシュカードを渡しているケースもあるでしょうが、家族による支援が得られないケースも多々あります。静岡中央銀行では、本人、家族、銀行の三者契約を結び、限度額を定めて、家族が毎月生活費を引き出して本人に届ける代理人制度のサービスを行っています。

**山口** 例えば、後見制度支援預貯金等以外でも、認知症高齢者の支援に役立つ金融商品は、ありませんでしょうか？

**尾川** 認知症が進むと、同じものを何度も買ってくるケース

等があります。小売サービス業者等と連携して、発見・見守りにつながる金融サービスが実現したらいいですね。ゆうちょ銀行の「nifica」というプリペイドカードは、好事例の一つです（セキュリティトラブルから現在は利用停止）。ATM等からチャージでき、利用すると、どのお店でいくらか使ったかお知らせメールが届くので、後見人等による見守り機能として有効です。

●おわりに

**山口** 地域の様々な主体と取引がある金融機関は、ネットワーク力という潜在的な力を持っています。社会的な孤立が課題である高齢者支援は、金融機関のネットワーク力を発揮できる分野だと思えます。一方で、今対応しなければ将来大きな負担になりますね。

**尾川** 生活支援から認知症への

備えなど、高齢者ビジネスは、今後有望なマーケットです。保険分野では、すでに認知症保険がヒットしています。金融機関は、生活総合支援企業として、認知症になっても安心して暮らせるサービスに取り組んでいけば、新たなビジネス領域の開拓につながると思います。

プロフィール

(ゲスト)

おがわ・ひろひで ●1988年東洋信託銀行（現三菱UFJ信託銀行）入社。06年野村総合研究所入社。「婚活」を起点とする現代版隠居の仕組み作り、福祉×金融による成年後見事業を推進。株式会社エクサワイザーズ所属。ほか、品川区社会福祉協議会非常勤職員や全国地域生活支援機構の理事も務める。

(聞き手)

やまぐち・しょうぞう ●1987年日本銀行入行後、金融機関の調査・モニタリング部署を中心に担当し、金融高度化センター副センター長を経て、18年に株式会社金融経営研究所を設立。金融を通じた社会の発展を目的に「熱い金融マン協会」を運営。