

少子高齢社会における 金融仲介サービスの役割

少子高齢社会に向けた 金融機関の取組みについて

- 本事例編は、一般社団法人全国銀行協会の正会員（123行：都市銀行・信託銀行等18行、地方銀行63行、第二地方銀行協会加盟行42行）に対して、2011年8月に実施したアンケートにおいて回答を得た、(1)高齢者支援、(2)子育て支援、(3)ライフサイクルに対応した支援に関する各銀行の商品・サービス提供の具体的な事例を、一般社団法人全国銀行協会金融調査部で取りまとめたものである。
- 掲載している取組みのうち、一部については銀行名を伏せて事例のみ紹介している。また、商品・サービスの実際の融資額や金利の数値については原則として掲載していない。

1. 高齢者向け金融商品・サービス

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
三井住友銀行	相続財産リレー定期	2010年6月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・相続財産を原資として定期預金を作成した場合、通常の店頭金利対比特別金利を上乗せする施策を実施中。 ・当行で相続した資金以外に、他行、他金融機関等で相続した金融資産も対象としている。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・施策上、家族が亡くなった顧客が対象となることから、他の特別金利キャンペーンのようにホームページ等での告知はせず、該当顧客への個別の案内を行っている。 ・本施策の案内方法の徹底(家族が亡くなったという心情を踏まえ、安易に施策を案内することは禁止。相続手続完了後や、当該資金の入金後、顧客了承を得てから案内する等のルールを制定) 	
残された課題等	低金利が長期化する中、高金利を付与する本施策に対する顧客の反応は良好であるが、本施策導入の目的である相続人とのリレーション構築等に向けた体制整備等、新施策の企画検討が必要。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
りそな銀行	老後のご安心プラン	2007年2月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者の将来の資産管理や次の世代に遺す、寄附する機能。 ・介護・生活面の手配、相続手続に関する備えとして、以下の①「資産承継信託」②「遺言信託」③「成年後見制度取次ぎサービス」をパッケージでご案内し、お客さまのニーズに合わせて必要な商品・サービスを利用いただけるプラン。 ①資産承継信託: 将来、認知症等により判断能力が衰えた場合に備え、金銭を信託財産としてお預かりし、その金銭を生活費や介護の費用等あらかじめ定める目的に従い、定期的もしくはお客さまからの請求によりお支払いする商品。 ②遺言信託: 遺言についての事前の相談から遺言書作成・保管、財産変動の照会、遺言の執行までを行う商品。 ③成年後見制度取次ぎサービス: お客さまの希望により、(公財)成年後見センター・リーガルサポートや提携している弁護士会に任意後見人の紹介・取次ぎを行うサービス。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者の財産管理(資産承継信託)、相続対策(遺言信託)を長期間にわたり管理していくため、高齢者に対する契約前の意思能力や将来相続時のトラブルリスク(遺留分侵害)を十分に確認していく必要あり。 ・資産承継信託については、支払請求時等における高齢者の意思能力低下・喪失等の確認に留意する必要あり。 ・成年後見制度取次ぎサービスは、銀行は紹介のみであり、お客さまと後見人との相対契約となることから、事前に十分な説明が必要となる。 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢者の意思能力低下時の対応等、契約後の顧客管理・フォローが課題。 ・信託を活用した財産管理の仕組みについて、認知度の向上が課題。当社以外にも信託代理店に展開していきたいが、元本補填付金銭信託を信託代理店で取扱う場合は金融商品取引法の規制を受けるため、契約締結前交付書面の交付、適合性の確認義務の他、事務手続や法定帳簿等、本部での体制整備等の負担が大きく、信託代理店の取組拡大の障壁となっている。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	グループ信託代理店で元本補填契約付の金銭信託を取扱う場合において、金融商品取引法の対応は負担が大きく、推進上の課題となっている。元本補填契約付の金銭信託について金融商品取引法の適用を除外し、信託業法にもとづく信託契約代理業として取り扱いができるようお願いしたい。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
みちのく銀行	年金指定・予約者定期預金	—
商品・サービス概要	当行で国民年金、厚生年金、各種共済年金の受け取りをされている、または新しく受取りを開始されるお客さま、年金受取予約サービスを申し込んだお客さま、新たに年金受取予約サービスを申し込むお客さまを対象とし、定期預金店頭表示金利に預入期間に応じて金利を上乗せする。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	年金受取指定店または年金受取予約サービスを申し込んだ店での取扱いとなる。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
東北銀行	自由金利型定期預金「ねんりん2000」	—
商品・サービス概要	預入期間1年の定期預金の店頭表示金利に上乗せ金利を適用。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	・年金受給の受取確認 ・複数店舗契約の回避	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
武蔵野銀行	①年金定期とっておき ②年金定期とっておき・年金予約口	①— ②2010年11月～
商品・サービス概要	・年金振込を指定している顧客に対し、一定金額まで定期預金の金利を上乗せする。 ・年金振込予約を行った顧客に対し、一定金額まで定期預金の金利を上乗せする。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	高齢者は退職金等を元本保証商品で運用するニーズが根強いが、現状は利回りが低く、思うような運用ができない。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	元本保証商品以外での運用・投資啓蒙活動。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
八十二銀行	年金受給者向け 2か月賦返済	2011年8月～
商品・サービス概要	・年金受給者に対し、年金月の返済(2か月賦)を可能としている。 ・各種ローンにて対応。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	各種ローン商品ごとに対応内容が異なる。	
残された課題等	・年金受給者向けサービス(広くは生活支援という意味含込め)として2011年8月より導入。 ・取扱開始からまだ期間が経っていないということもあるが、契約はいまだに少ない状況。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北陸銀行	年金受給者向け定期預金	—
商品・サービス概要	1年物定期預金金利に金利上乗せをしている。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	年金受給の有無を確認するため、1年物・自動解約としている。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福井銀行	相続・資産運用セミナー	—
商品・サービス概要	当行のTV会議システムを活用し、高齢者向けに相続・資産運用セミナーを開催。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福井銀行	認知症サポーター養成講座	—
商品・サービス概要	認知症等のあるお客さまへの対応方法を学び今後の銀行窓口対応に活かしていくため、当行の支店長を中心に170名が受講。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
三重銀行	スーパー定期預金(シルバー)	—
商品・サービス概要	当行で年金受取のお客さまを対象に、スーパー定期の金利を上乗せ。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
京都銀行	遺言信託を活用した相続相談	2005年8月～
商品・サービス概要	相続や遺言のニーズがあるお客様に対して、遺言信託を活用し、トラブルなく、御家族などに資産を承継する方法をご提案している。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	税理士法や信託業法等を遵守した推進。	
残された課題等	相続・遺言について、誰かに相談したいが、誰に相談すれば良いかわからず、困っている高齢者が意外に多いこと。特に、都市部だけでなく、金融機関等が少ない非都市部における相続ニーズに、今後、どのように対応していくかが課題。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
近畿大阪銀行	「優先ATM」(りそなグループ各社でも実施)	2011年6月～ (全店導入)
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・車椅子やベビーカー等をご利用のお客さまを優先してご案内し、地域金融機関としてノーマライゼーションへの取組みを積極的に行いサービスの向上を図る。 ・近畿地区内の全有人店舗(127店舗)において、車椅子やベビーカーをご利用のお客さま、その他の体が不自由なお客さま等、ATM混雑時に長時間並んでお待ちいただくことが困難なお客さまを誘導。 ・次にお待ちのお客さまに、優先すべきお客さまに譲っていただけるよう丁寧に声がけを行う。(強制ではなく、あくまでもお客さまの心づかいに委ねる) 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・ロビーで活動する担当者の「目配り・気配り」の強化。 ・店舗形態により、誘導方法が異なることから、各店の実態に応じた誘導。 ・車椅子を利用した場合のATM利用についての知識。 	
残された課題等	各営業店によりスロープやクイックロビーコーナーの形態に相違があることから、車椅子で来店される場合の誘導についてヘルプ体制を整えることが喫緊の課題と認識。 (所管部の担当者が車椅子体験学習を受講後、営業店に出向き社員に車椅子体験を展開中)	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
近畿大阪銀行	年金定期	—
商品・サービス概要	年金受給者を対象に定期預金(預入期間1年)に金利を上乗せする。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	年金受給者への金利上乗せを通じて総合取引の推進を図る。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
紀陽銀行	<キヨー>ふれあい倶楽部	2010年1月～
商品・サービス概要	年金受給層に各種無料サービスの提供 ①著名人による講演会・セミナーへのご招待 ②カルチャースクールへのご招待 ③抽選での名産品プレゼントの実施 ④優待割引サービス ⑤喜寿・米寿のお誕生日にプレゼントのお届け	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	「年金受給者」＝自動入会となる。	
残された課題等	・年金受給層向けサービスという観点からは、現在受取りをいただいている会員様には満足いただけているが、本取組みが今後当行における「年金受給者の囲い込み戦略」として効果があるのかが分析できない。 ・上記④のサービスは、営業店における取引先が多数を占めるなか、会員様の使用頻度、取組状況等が把握できない。 ・会員層が高齢であるため、①講演会②カルチャースクール等、募集形態はハガキやフリーダイヤル等での受付となり、コスト負担は少ない。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	今後は会員の対象を年金受給前の層に拡大し、携帯電話やインターネット等を通じた手段での応募や募集および管理の展開を模索していく。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福岡銀行 熊本ファミリー銀行	定期預金「夢いっぱい」	—
商品・サービス概要	当行に公的年金口座をお持ちの方を対象とした定期預金で、金利上乗せの特典がある。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
宮崎銀行	シニア年金ローン	—
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・満年齢50歳以上で、完済時の年齢75歳以下の方が対象。 ・公的年金を受給されている方が対象。 ・返済方法は年金の支払期日に応じ2か月ごとの返済。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
宮崎銀行	年金優遇金利定期預金	1996年2月～
商品・サービス概要	当行で公的年金を受け取っている方を対象に一定金額を上限としてスーパー定期預金(期間1年)の店頭金利に金利を上乗せするもの。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	国民年金、厚生年金(船員年金を含む)、共済年金、恩給の受給者に対象者を限定。(国民年金基金、厚生年金基金、労災年金は対象外)	
残された課題等	新規預入者の減少。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	顧客への情宣強化。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
沖縄銀行	スーパー年金定期	1996年2月～
商品・サービス概要	厚生年金・国民年金・共済組合金年の年金振込の受取口座を持つ個人または新たに年金の受給が確実であり当行に年金振込の指定をしている個人に対して優遇金利を適用する。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	本商品の商品性(預入限度額、上乗せ金利)は年ごとに見直し可となっている。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
西日本シティ銀行	年金相談会	—
商品・サービス概要	年金受取を予定している方、年金に関する悩みのある方を対象に各営業店にて予約制の年金相談会を定期的に開催。社会保険労務士を招いて1人につき1時間弱丁寧に年金の制度や年金受取の手続きについて、相談・案内を行っている。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	予約制となっており、一日の相談会に対応可能な人数が決まっているため、当日飛び込みの年金相談には対応しきれない点。	
残された課題等	年金相談会の周知や電話での紹介が当行取引先に偏ってしまい、当行未取引先の誘致がうまく図れていない。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	社会保険庁との連携、年金相談者の銀行への誘導。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
三菱UFJ信託銀行	パーソナルトラスト(特約付き金銭信託 自益信託型)	2003年4月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・将来の意思能力の低下等を懸念する顧客(特に高齢者)の財産管理をサポートする商品。 ・金銭を信託財産として受託し、オーダーメイドの特約(信託期間、財産交付方法等)にもとづき、信託銀行が財産管理を行うもの。 (例:5,000万円の金銭を受託し、20年にわたり、顧客に毎月生活費として15万円を定期的に支払う。急な医療費の支払いや施設への入居費用等は別途臨時で支払可能とする契約を締結)	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	高齢者の財産を長期に管理するものであるため、当該高齢者の相続時のトラブルリスク(遺留分侵害等)の契約前の確認や意思能力の低下・喪失時の顧客対応等	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・元本補填付金銭信託を受託者が自ら取り扱う場合、「特定信託契約以外の信託」であるために、金融商品取引法は準用されない。しかしながら、信託代理店が取り扱う場合は、当該代理店が金融商品取引業者となり、金融商品取引法の規制が適用される。その結果、自ら取り扱う場合には課されない契約締結前交付書面の交付義務が、信託代理店には課せられることになる等、追加的な態勢整備が必要となる。 ・今後、高齢社会の進展に従い、本商品へのニーズは高まると考えられ、信託代理店の顧客にも提供していきたいが、上記制約があるために信託代理店化を断念している状況。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<ul style="list-style-type: none"> ・信託代理店が信託契約の締結の代理または媒介を行う際、受託者が受益権の発行者となる場合(金銭を信託財産とする自益信託)は、「信託契約代理業(信託業法第2条第8項)」には該当せず、金融商品取引法の規制を直接受ける。 ・金商法が準用されない「特定信託契約以外の信託契約(信託業法施行規則第30条の2各号)」については、信託代理店に対する金融商品取引法の適用を除外し、信託業法にもとづく信託契約代理業として取り扱っていただきたい。 	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
中央三井信託銀行	リバースモーゲージ	2005年3月～
商品・サービス概要	本商品は、自宅資産の有効活用により、豊かな老後を送りたいというニーズに対応した商品として展開。借入れには、60歳～83歳の方で、三大都市圏に一戸建ての自宅を所有している方等の条件があり、担保評価額の50%を貸越極度額として定期的に融資実行するスキーム。資金用途は、事業性資金以外は原則自由であり、生活のゆとり資金や老人ホームの入居一時金、医療費の備え等に使用していただくケースが多い。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	担保不動産の土地評価額が一定金額以上であること、担保不動産の賃貸ができないこと、定期的な担保評価額の見直しにより、融資実行額の上限が変更となること等。	
残された課題等	本商品の取扱金融機関は当社を含めて数社しかなく、社会的認知度は未だ高くないこと。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	欧米諸国のような、本商品に対する一定の政府保証等の実施。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
住友信託銀行	社会貢献寄付信託	2011年5月～
商品・サービス概要	<p>「社会貢献寄付信託」は、社会貢献活動に取り組む団体への寄付を目的とした信託商品。金銭信託にお預入れいただき、毎年1回、当初信託元本の5分の1を寄付する。寄付先は、当社が提示する「寄付先一覧」の中から、毎年選ぶことができる。</p> <p>お客さまが寄付先の団体を選んだ後は、当社が寄付金の送金事務を行うので、お客さまが自ら送金手続を行う必要はない(寄付はお客さまの個人名で行われます)。寄付先からは、寄付金の領収書や、活動状況のレポート等がお客さまに送られるので、定期的に活動内容の報告が受けられる。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	寄付先については、当社が提示する「寄付先一覧」の中から当社所定の手続により選定。なお、当社が特定の団体を推奨することはない。選択する寄付先の活動内容について、当社は一切責任を負わない。	
残された課題等	認知度向上。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
新生銀行	新生パワーコール(コールセンター) 新生パワーダイレクト(ネットバンキング)	2001年6月～
商品・サービス概要	<p>新生パワーフレックス口座を開設したお客さま全員が、店頭(新生フィナンシャルセンター)だけではなく新生パワーコール(コールセンター)と新生パワーダイレクト(ネットバンキング)を利用することが可能。</p> <p>新生パワーコールと新生パワーダイレクトの両チャネルは24時間365日利用可能であり、お客さまのライフスタイルによって銀行を利用することを可能にしている。新生パワーコールは諸事務や一部商品を除く諸取引が可能であり、新生パワーダイレクトは他行宛の送金や一部商品を除く諸取引が可能。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>外出ができない高齢者や多忙な子育て世代が、銀行店舗ではなく在宅で銀行取引ができるという利便性を重視。</p> <p>新生銀行発足時から本コンセプトにより展開しており、お客さまより好評を得ている。</p> <p>なお、リモートによる取引や手続となるため、磐石なセキュリティ体制に関して留意している。</p>	
残された課題等	(新生パワーコール) 誤案内の防止など…マニュアルの整備と徹底 (新生パワーダイレクト) なりすまし等の犯罪防止…乱数表カードの導入	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
栃木銀行	金利優遇定期預金	1996年1月 ～2012年3月
商品・サービス概要	<p>当行において公的年金を受給している等、所定の条件を満たすお客様を対象として、スーパー定期預金1年物の店頭表示金利に所定の利率を上乗せする。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・金利上乗せ幅は、金利情勢等により予告なく変更する場合がある。 ・本商品の取扱期間終了後、商品の取扱中止となる場合がある。 	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
東日本銀行	介護ローン「ウェルケア」	1997年3月～
商品・サービス概要	<p>・対象者 ①お申込時の年齢が満20歳以上、完済時満70歳以下で、介護が必要な3親等内の親族と同居されている方、②お住まいまたはお勤め先が当行取扱店の営業区域内にある方、③現在のお住まいが1年以上の方、④当行指定の保証会社の保証を受けられた方、⑤団体信用生命保険に加入できること等</p> <p>・資金使途 介護機器の購入資金、ヘルパー等への介護費、介護施設への入居保証金等の費用</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>・当初1年間は返済を据え置くことが可能。 ・利率の見直しは毎年4月1日、10月1日に変動金利型住宅ローン金利を基準に見直しを行う。 適用利率は見直し前の基準金利と見直し後の基準金利の差により、その変動幅で見直しを行う。</p>	
残された課題等	<p>資金使途は、介護機器の購入資金、ヘルパー等への介護費、介護施設への入居保証金と比較的幅広いが、行内を含め商品の特徴が知られていない。</p>	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<p>行内およびお客さまへの新たな周知策の検討・実施が必要。</p>	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
東京スター銀行	新型リバースモーゲージ「充実人生」	2005年～
商品・サービス概要	<p>自己名義の一戸建てを担保に融資。生活費、レジャー、医療費、リフォームなど使いみちは自由。55～80歳までのお客さまが対象。東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県・大阪市・京都市・神戸市(東灘区・灘区・中央区・兵庫区)内にお住まいのお客さまには、マンションも対象となる。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>・自己名義の、一戸建てまたは東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県・大阪市・京都市・神戸市(東灘区・灘区・中央区・兵庫区)内のマンション(対象となるマンションには条件あり)にお住まいの単身世帯、夫婦世帯の方。 ・契約者本人が55歳以上80歳以下の方。配偶者の方がいらっしゃる場合、配偶者の年齢が50歳以上の方。 ・年収が一定金額以上の方。 ・契約時に判断能力をお持ちの方。 ・当行の営業店に、概ね2時間程度でご来店いただける方。</p>	
残された課題等	<p>高齢者の不動産資産を老後の生活資金等のために有効活用できるものの、リバースモーゲージそのものの認知度が依然低い。取扱金融機関が非常に少数であるため、認知度向上のためのPR策に限界がある。</p>	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<p>・政府・自治体におけるリバースモーゲージ認知度向上のためのPRの実施。 ・契約期間が終身であるため、様々なリスクを回避するうえで、金融機関算出による担保評価額がお客さまがご希望される融資額に比べて下回るケースがあった場合、差分について保証する公的保証機関の設立。</p>	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
大光銀行	「サービス・ケア・アテンダント」の全店配置	2008年2月～
商品・サービス概要	<p>・「サービス・ケア・アテンダント」とは社団法人公開経営指導協会が試験実施・運営する準公的資格で、2011年7月末時点で有資格者は96名、21名が今年度取得の予定。 ・営業店において高齢者対応のリーダーとしての役割を担っている。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>資格認定の有効期間が3年間であり、更新講習が必要である。</p>	
残された課題等	<p>有資格者を配置しサービスの提供に努めているが、認知症の方や超高齢の方への対応で難しい場面が増えてきている。</p>	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<p>「サービス・ケア・アテンダント」有資格者の増員のほか、「認知症サポーター」研修を実施しているものの、自治体の委託事業所である「包括支援センター」との連携が必要なケースがある。</p>	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
長野銀行	触覚識別可能なキャッシュカードの導入	2011年9月～
商品・サービス概要	国際規格に則った、指の感触で識別可能なキャッシュカードの発行を開始したもので、本サービスは当行のバリアフリー化の取り組みのひとつとして、共同印刷株式会社が提供する「TIM(触覚識別マーク)加工サービス」を利用して行うもの。TIMとは、最大18個の凸点を用いてカードの利用者自身が識別できるマークをカード上に形成するもので、カードの利用者は、カードに刻印されたTIMを触ることで、複数のカードから目的のカードを識別することができる。また、TIMの位置を利用して、ATM機器等への挿入方向を確認することができる。このことにより、視覚障がいをお持ちのお客さまや高齢のお客さまなどが、カードを正しく安全に利用するために重要な役割を果たすことが期待されている。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	現状、刻印されるマークが「NBK」のみである。	
残された課題等	現状、刻印されるマークが「NBK」のみであることから、今後、お客様の利用状況、要望等を踏まえて改善も検討していく方針。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福邦銀行	子育て応援定期預金	2007年8月～
商品・サービス概要	お子様の人数に応じて金利の優遇を行う「子育て応援定期預金」。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
静岡中央銀行	お孫さん支援サービス	2010年1月～
商品・サービス概要	16歳未満の孫がいる祖父母の方が、孫名義の預金口座にお振込をするサービス。孫1人につき、年間12回まで振込手数料が無料となる。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・当行で年金を受給されている方が対象。 ・1回の振込金額は原則として10万円以下。 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・本商品は、16歳未満の孫を対象としているが、対象年齢の拡大を要望する意見が多い。 ・税制面での懸念がある。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	・用途を限定し、贈与に対し税制面で優遇する等の取組み。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
トマト銀行	遺言信託個別相談会	2011年4月～
商品・サービス概要	相談会をきっかけにお客さまのニーズを把握し、信託会社への紹介サービスを行う。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	コンプライアンス面に留意する。	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・お客さまご本人が課題を認識されていないことも多く、案内状の発送やPRだけでは、参加者は集まりにくい。 ・高齢者対象の相談会であるが、会場(店舗)によってはユニバーサル・デザイン対応ができていないこともある(費用面で全て対応することは難しい)。 ・お客さまの健康上の問題や遠隔地のため、来場いただけなかったケースがある。個別の対応(例えば、自宅への訪問等)も必要となる。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<ul style="list-style-type: none"> ・特に高齢者向けのセミナーや相談会の場合は、開催案内のお知らせを等のきめ細かなサービスを行っている。 ・施設(店舗)のユニバーサル・デザイン化について、補助金など優遇策が拡大も効果的と考える。 	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
もみじ銀行	会員組織「もみじゴールド倶楽部」	2008年5月～
商品・サービス概要	<p>団塊の世代の退職期到来、高齢化社会の進展など社会環境が大きく変化する中で、金融面の情報・サービスに止まらず、特典のテーマを旅、健康、趣味・教養とし、非金融面の情報・サービスを提供することにより、対象となる年代のお客さまのセカンドライフを幅広く応援するもの。主に広島県内の企業と提携し、割引や健康相談などの特典サービスを提供している。</p> <p>入会資格</p> <p>(1) 当行年金受給者で定期性預金・投資信託の合計残高が一定金額以上の方</p> <p>(2) 57歳以上の当行年金予約先で定期性預金・投資信託の合計残高が一定金額以上の方</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>原則、毎年2月末の取引状況に応じて、当行にて自動的に見直しを行う。</p> <p>※本サービス利用に係る入会金・年会費は無料。</p> <p>※複数店でお取引されている場合、取引内容の合算はできない。1か店でのお取引が対象となる。</p>	
残された課題等	<p>会員と行員の接点が少ない。サービス周知等の会員とのコミュニケーション不足。サービス内容の周知不足。</p> <p>取引階層別の新サービス拡充、期間限定の広告・パンフレット等改定によるサービス周知と顧客ニーズ調査のためのセミナーを実施し、相続・事業承継に特化した相談業務強化を検討する。</p>	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
徳島銀行	とくぎん輝倶楽部	1991年4月～
商品・サービス概要	<p>当行で公的年金をお受け取りいただいている方、または満57歳以上で、当行に公的年金の受取予約をされた方を対象に、以下の特典が利用可能。</p> <p>①金利優遇の定期預金</p> <p>②生活情報誌のお届け</p> <p>③定期預金残高が一定金額以上の方は年会費無料のクレジットカードに入会可能</p> <p>④地元企業様のご協力によるクーポンのプレゼント</p> <p>⑤旅行会の企画</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	公的年金を受取予約された方の特典は、①「金利優遇定期預金」と③「年会費無料のクレジットカードの入会可能」のみの利用となる。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
香川銀行	年金プラス	2011年4月 ～2012年3月
商品・サービス概要	年金受給者向け定期。1人当たり一定金額まで金利上乗せ。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	当行で年金を受給するお客様に金利上乗せサービスだけでなく、セミナー、個別年金相談会の開催を行う。	
残された課題等	定期預金だけでなく、幅広い商品提案を望まれている。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	当行行員だけでなく、外部講師等を招いてのセミナーを行っている。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
長崎銀行	ながさき年金定期350	1996年2月～
商品・サービス概要	年金受給者を対象にした定期預金。預入金額を一定金額以内とし、スーパー定期・スーパー定期300の1年もの店頭表示金利から上乗せして適用。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	当行の口座にて公的年金を受給していることを確認できた方を対象。 (例:預金通帳の提示、取引明細表等にて公的年金受給の有無を確認)	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
豊和銀行	年金定期預金	—
商品・サービス概要	当行での年金受給者に対して定期預金の金利を上乗せする商品。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	・現在の低金利下での金利上乗せ幅。 ・預入金額の上限額の設定。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
A銀行	バリアフリー優遇	2006年12月～
商品・サービス概要	リフォームローン利用の際、資金使途がバリアフリー改築資金の場合、金利を店頭金利から優遇。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	見積書または契約書などで「バリアフリー」等介護向け改築工事であることがわかる文言を確認する。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
B銀行	残高の一部を果実の苗木購入の原資に当てる定期預金	2008年12月～2009年1月
商品・サービス概要	高齢化社会の進展を踏まえ、誰もが長寿を喜ぶことができる実り多い豊かな高齢化社会の実現に向けた取組みとして、介護老人福祉施設などに、りんご、桃、杏などの中から希望する苗木を贈呈することで、地域の先輩の方々に感謝の気持ちを表すとともに、樹木の成長を見守りながら、実のなる楽しみ(希望)を提供することを目的とした定期預金。定期預金残高の一定金額を苗木購入の原資とした。2010年8月に介護老人福祉施設など86施設に果樹の苗木を贈呈した。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	販売の際には、当行の高齢化社会支援に向けた取組みとして説明し、賛同いただいた上で販売した。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
C銀行	高齢者向け会員サービス	2011年7月～
商品・サービス概要	当行で年金を受給されているお客さまで、会員資格の条件を満たす方が入会いただける会員制サービス。 ・特典1: 国内外のホテル・旅館をはじめ、レジャーランド、スポーツ施設、大手旅行会社のパッケージツアーなどを、優待価格で利用できるサービスが利用できる。 ・特典2: 預金金利が優遇される定期預金が作成できる。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	会員資格: 当行で公的年金のお受取をいただいている方またはお受取の指定をいただいた方で、当行に円預金定期、積立定期預金、定期積金を残高で一定金額以上保有している方。(入会后、当行所定の要件を満たさなくなった場合は、会員資格を喪失し、原則として本倶楽部の全てのサービスを受けられなくなる。)	
残された課題等	開始したばかりで、課題分析はこれからだが、サービスへのニーズが実際にどれだけあるのかを把握し、サービス内容の改定も検討していく。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
D銀行	年金定期預金	1996年2月～
商品・サービス概要	当行で公的年金(国民年金・厚生年金・共済年金等)や各種手当(児童扶養手当・特別障害者手当等)をお受取り中の方、もしくは新たに公的年金をお受取りになる方に対し、定期預金に金利上乘せを行うもの。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
E銀行	ゴールド定期	2007年4月～
商品・サービス概要	公的年金を当行口座で受給しているまたは年金予約を申し込んでいただいている顧客について、次のサービスを行う。 ①定期預金の金利を上乘せする ②(一定額以上の預入で)年1回希望日に花をプレゼントする	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	公的年金受給状況の把握。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
F銀行	年金受取の顧客を対象にした懸賞サービス	—
商品・サービス概要	(1)当行にて「新たに年金を受取りの方」「既に年金を受取りの方」を対象としたクローズド懸賞施策。 (2)具体的には、上記(1)の対象者のうち当行取引状況に関するバー(定期預金+貯蓄預金合計残高100万円以上 等)をクリアしたお客さまの中から「半期に1回」「抽選で」カタログギフトを贈呈。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	高齢化対策に資する「公共性」、「メッセージ性」の高い施策とは言いづらいこと。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
G銀行	年金定期預金	2007年4月～
商品・サービス概要	1996年2月に取扱いを開始した商品を2007年に商品改定して取扱いを開始したもの。 当行で公的年金を受給しているお客様が利用できる定期預金でスーパー定期1年ものの店頭表示金利に年上乗せし、一定金額まで預入することができる。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	当該預金の預入期間中に年金を指定替えした場合は、上乗せ金利の特典がなくなる。	
残された課題等	他行にも同様のサービスがあり、金利競争が激化していること。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	行政との連携の強化。	

2. 子育て向け金融商品・サービス

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
みずほ銀行	子育て応援サービス	2007年12月～
商品・サービス概要	<p><みずほ>の住宅ローンご利用のお客さまに対し、以下のサービスを提供。 メニュー①:返済額増額指定サービスの(1回当たりの)手数料が無料 メニュー②:みずほ銀行多目的ローン[住宅ローン利用者専用口]の金利を優遇 メニュー③:「子育てライフスタイルサービス」で特典を提供 (育児・教育など、お子さまの成長にあわせて、特典をご利用いただける商品・サービスの利用資格を景品として提供させていただきます)</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	メニュー①・②のご利用に当たっては、20歳未満のお子さまがいることが条件。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
三井住友銀行	子ども保険を活用した教育資金準備	2007年12月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・規制緩和による取扱可能な保険商品拡大を受けて、販売開始。 ・子ども保険の提供による、大学までの教育資金準備の支援。子どもの親等の契約者に万が一の事態が生じた場合も、保険料免除等により支援を継続。 ・祖父母による孫への教育資金支援にも活用可能。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	被保険者である子どもの年齢は7歳まで。	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・規制により、需要のあるお客さま全員に販売することができないこと。 ・需要がある子育て世代への認知度が少なく、また、多忙な世代であり、アプローチする時間、場所がないこと。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行の保険窓販に係る弊害防止措置、法人代理店に係る構成員契約規制の全面撤廃。 ・銀行業界全体での保険窓販認知度向上への取組強化。 	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
三井住友銀行	(リモート受付型)教育ローン	2008年12月～
商品・サービス概要	<p>申込から契約、資金実行までを原則リモートチャネルで完結する教育ローン。 ホームページ、電話、ACM(当行店頭の無人契約機)にて申込・審査を行い、ACMにて契約を行い、資金が顧客の預金口座に振り込まれるというフロー。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	非対面スキームであることに起因する、顧客不安の払拭、本人確認手段の確保、資金用途の確認、商品説明の徹底等に留意している。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
埼玉りそな銀行	埼玉県高等学校等奨学金ローン	2007年3月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・埼玉県の奨学金制度に賛同し、県との間で埼玉県高等学校等奨学金事業に関する協定書を締結。 ・上記協定書にもとづき、埼玉県から埼玉県高等学校等奨学金貸与の認定を受けた高校入学予定者または高校生に対し、月額奨学金、入学一時金を利用者金負担なし、かつ無担保にて融資。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	貸与の認定については、より広い範囲の生徒に高等学校等の修学機会を提供すべく、2006年9月に制定された「埼玉県高等学校等奨学金に関する条例」にもとづき、埼玉県教育局が実施。 当行は貸与認定証持参者に対して無審査で融資。	
残された課題等	県などの地公体等との連携により、地域のお客さまのニーズに適した商品が取扱い可能となる一方で、地公体等の方針・施策にも影響を受けることから、銀行として積極的かつ継続的なプロモーションができず、ニーズのあるお客さまが当該商品・サービスを認知できないおそれがある。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<ul style="list-style-type: none"> ・地公体等の方針・施策を踏まえつつ、地域のお客さまのニーズに合った一貫性のある商品の提供。 ・より広範なお客さまへの支援等の実施に向け、商品認知度向上に向けた取組み等についても、あわせて検討・連携。 	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
青森銀行	教育ローン	2009年4月～
商品・サービス概要	教育ローンにおいて、利用者(進学する子供の親)が子供を2名以上扶養している場合、貸出金利を店頭表示金利より引下げ。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	資金用途は、教育関連(入学金・授業料・教材費等)に限定。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北都銀行	インスタアランチ等営業時間延長店舗の展開	2009年5月～
商品・サービス概要	仕事の関係で、平日には銀行を利用いただく時間のない子育て世代などのお客様に対するサービスとして、大型ショッピングセンター等に年中無休のインスタアランチの設置を進めている。 店内は、休日のお買物ついでに、お気軽にお立ち寄りいただけるように、相談ブースの他、キッズコーナーやオムツ交換台を設置した店舗もある。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	営業時間、営業日、設置設備等は店舗により異なる。	
残された課題等	ローンや保険等、ニーズがあっても、仕事の関係で平日に相談する機会がなかったり、子供連れで長時間の相談を躊躇うお客様が多い実態があります。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北都銀行	企業内託児所「ほっくんキッズハウス」の設置	2011年4月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・2011年4月1日開園 開園時間午前7時30分～午後6時30分 ・幼児を抱える従業員が安心して働けるように、福利厚生施設の充実を図るべく事業所内保育施設を設置。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・子育てする従業員(女性)の仕事と家庭生活との両立支援が図られ、ワークライフバランス推進の一助となり、人材の定着や企業イメージの向上に寄与。 ・運営は保育リスクを考慮して、現在保育所を運営している業者に外部委託。 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・園児を確保する対策が必要。 ・運営費の一部助成金が給付されますが、収支状況は厳しいと判断。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	事業所内保育所の設置については、県内では進んでいない状況であり、設置費および運営費の助成の充実を期待。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
筑波銀行	子育て応援プラン「エンゼルサポート」	2000年1月～
商品・サービス概要	<p>少子化が社会的に問題視されているなか、茨城県で実施している「茨城県子育て支援総合計画(大好きいばらきエンゼルプラン)」を応援します。お子様の保護者または、同居の祖父母の方を対象に〈つくば〉定期預金と無担保ローンの金利を上乗せまたは割引。「いばらきKids Club」「福島県ファミたんカード」「栃木県とちぎ笑顔つぎつぎカード」「群馬県ぐーちよきパスポート」「新潟県トキっ子くらぶ」のカード保有者が対象となる。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・上乗せ金利定期預金は、満期日以降は店頭金利での継続となります。満期日以降も上乗せ金利の対象のお客様は、書換手続により、再度上乗せ金利が適用。 ・インターネットバンキングのお取扱いはいけません。 ・預金保険は、当行へのお預入れ合計元本の一定金額までとその利息を保護するもの。 ・中途解約された場合は、当行所定の利率を適用。 ・当行無担保ローン規程および審査の結果によっては、要望に添えない場合もある。 	
残された課題等	行政との連携による、子育て支援や高齢者に向けた対応の重要性を認識している。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	本商品は、行政とタイアップした商品となる。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
千葉銀行	積立式定期預金 はぐくみ	2009年12月～
商品・サービス概要	<p>口座開設後、お子様が誕生するごとに以降のお積立分について金利上乗せをする積立定期預金。上乗せ期間は対象のお子様成人するまでの間。特例措置として、口座開設時に満1歳未満のお子様がいる場合は金利上乗せ対象に加え、主に資産形成段階にある新婚層の貯蓄推奨及び子育て支援を目的としている。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>金利上乗せ対象は約定による引落分のみとし、随時入金分は対象外。 金利上乗せ対象となるお子様の出生については、顧客の申請に基づき確認。</p>	
残された課題等	<p>取扱開始より間もなく、ライフサイクルに応じた預金取崩し状況(資金ニーズ)の確認や、教育ローン等の周辺ニーズの掘り起こし等は、今後の課題として残っている。</p>	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特定の条件を満たす商品に対する課税優遇など。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
千葉興業銀行	“社員いきいき！”応援ローン	2006年～
商品・サービス概要	千葉県が少子高齢化対策の1つとして、子育て中の社員に対する配慮や、子ども連れのお客さまへの配慮を行っている企業を“社員いきいき！元気な会社”宣言企業として募集し、認定しており、当行ではこの「宣言企業」に勤務する従業員を対象に各種の金利優遇ローンをラインナップ（住宅・リフォーム・教育・自動車・トラベル・プライダルローン）。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	各商品ごとの取扱規定に準ずる（資金使途確認・年収条件など）。	
残された課題等	顧客への周知が十分でないこと。	
提案・関係者（政府等）に求められる取組み等	政府・地方自治体からも地元金融機関の取組の周知に協力してほしい。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北越銀行	積立定期預金プラスM「子育て応援」	2010年5月～
商品・サービス概要	18歳以下の子供がいる保護者を対象にした積立定期預金。以下の特典を付与している。 ①金利上乘せ ②交通事故傷害保険の付帯 ③各種ローンの金利引下げ	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	本商品は単なる積立商品ではなく、ライフサイクルに合わせて各種ローンの金利優遇を行うなど子育て世代をサポートする商品であり、息の長い商品として広く浸透させていく方針である。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者（政府等）に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
山梨中央銀行	「教育ローン」、「マイカーローン」、「ライフサポートローン」	2006年10月～
商品・サービス概要	山梨県の「やまなし子育て応援カード事業」への協賛によるサービス。 県内の18歳未満の子供が3人以上いる家庭の世帯主に対し、市町村から「やまなし子育て応援カード」が交付され、ローン利用者に対して金利が優遇される。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	対象者は、「応援カード」を交付された本人およびその配偶者、1親等以内の同居家族。	
残された課題等	事業の浸透度が浅く、内容があまり知られていない。	
提案・関係者（政府等）に求められる取組み等	少子化対策の一環としての取組みであるが、認知度を高める工夫、さらなるメリットを提供する施策が必要。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
八十二銀行	「ながの子育て家庭優待パスポート事業」への協賛	2011年4月～
商品・サービス概要	<p>「ながの子育て家庭優待パスポート事業(※1)」に参加する各市町村より発行される「子育てパスポート(※2)」を提示のうえ、18歳未満の子ども名義のリレーつみたてを作成されたお客さまに図書カードをプレゼントするもの。</p> <p>(※1)2010年4月に地域全体で子どもと子育て家庭を応援することを目的に県内15市町村でスタートした子育て事業。2011年9月7日現在県内57市町村が参加。</p> <p>(※2)18歳未満の子どもが1人以上いる世帯に配布される。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	子育て事業に参加していない市町村に居住している場合は、子育てパスポートの提示は不要。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北陸銀行	住宅ローンにおける「家族割引」	2001年12月～
商品・サービス概要	一部住宅ローン商品において、扶養控除対象児童の人数に応じて、金利を優遇している。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	属性の高い層向けの住宅商品ローンについては、上記金利優遇を行っていない(基準金利自体を低く設定しているため)。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福井銀行	食育セミナー	—
商品・サービス概要	子育て世代を対象に当行のTV会議システムを活用し、食育セミナーを開催。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
滋賀銀行	住宅・リフォームローンに対する金利優遇	—
商品・サービス概要	住宅ローン、リフォームローンにおける高齢者同居、子育て世帯に対し、金利優遇を実施している。具体的には65歳以上の高齢者と同居される方、満20歳未満のお子様が3人以上いらっしゃる方に対して住宅ローンの金利引下げ、リフォームローンでも所定の金利引下げを実践する。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
京都銀行	「子育て応援事業」教育ローン	2007年7月～
商品・サービス概要	京都府、大阪府、滋賀県、兵庫県が各々実施している「子育て応援事業」に関する、各種確認資料を提示いただいたお客様に対して、教育ローンの適用金利を、店頭表示金利から差引くもの。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	上記サービスを適用するためには、お客様に「子育て応援事業」のシンボルマーク等を提示いただく必要がある。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
山陰合同銀行	消費者ローンの金利優遇	2006年7月～
商品・サービス概要	消費者ローンにおいて「子育て家庭(同居または22歳未満の子供が2人以上の世帯)」を金利優遇項目の1つとしている(確認資料:保険証(写)、住民票の写し)。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	教育ローンの商品の認知度に比べ、「子育て家庭(同居または22歳未満の子供が2人以上の世帯)」が金利優遇項目となっていることがあまり知られていないこと。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<ul style="list-style-type: none"> ・PR強化。 ・自治体の支援事業との連携維持強化。現状では島根県のホームページ『しまね子育て応援パスポート「こっころ」協賛店』でサービス特典(金利優遇)を説明。 	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
阿波銀行	積立式定期預金「たまるくん・子育て応援タイプ」	2010年6月～
商品・サービス概要	対象者: 当行口座に子ども手当の振込みがある家庭の個人 特徴: 基準金利の金利上乘せ	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	子ども手当の振込みを確認する作業が発生。 子ども手当の改正に伴う本商品の見直しが必要となる可能性がある。	
残された課題等	お客さまへの情宣。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
宮崎銀行	みやぎん子育て支援プラン	2006年11月～
商品・サービス概要	扶養する子供が3名以上の方を対象者として、住宅ローンの当初実行金利を優遇する。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
西日本シティ銀行	目的別ローン「NCB EZフリーローン -子育てママ応援！特別金利-」	2006年11月～
商品・サービス概要	使い道自由なNCB EZフリーローンの金利を、出産予定の方、小学校入学前のお子様をお持ちの女性限定で特別金利にて提供。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジット一体型キャッシュカード(オールインワンカード)への入会が必要。 ・出産予定の方の申込みについては、母子手帳の確認が必要。 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・少子化対策への取組みという観点から、自治体、県内企業等との連携。 ・ローン使用用途が子育てに限定されず自由であり、専業主婦でも一定額の申込みは可能であるというアピールポイントがあまり知られていないということ。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	自治体の子育て支援事業との連携によるローン希望者の斡旋。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北日本銀行	子育て応援定期積金	2007年8月～
商品・サービス概要	22歳未満の子供(扶養家族)がいる場合、店頭表示金利に金利上乗せする。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	原則として住民票、保険証等により条件を確認する。	
残された課題等	子育て世代は、出産費用から託児費用まで、様々な費用がかかる。商品を提案しても将来に向けて貯蓄する意志がありながら、預金するのは厳しい状況にある。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	子育て手当での拡充と増額。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
大東銀行	お子様誕生記念「にこにこ家族」	2007年7月～ 2012年4月(予定)
商品・サービス概要	住宅ローンの契約者にお子様が生誕された場合、「お子様誕生祝い金」を贈呈するサービス。 【対象者】 当行の住宅ローン契約者で2010年1月1日～2011年12月31日までの2年間にお子様が誕生し、2012年3月30日までに申請された方。 【申請時の取引条件】 ・申請時点の住宅ローン残高が一定金額以上の方。 ・住宅ローンのご返済が遅滞していない方。 ・以下(1)～(6)のお取引項目のうち3項目以上満たす方。 (新たにご指定またはご契約いただいた方を含む) (1)給与振込もしくは年金振込を当行に指定されている方、(2)同居家族の給与振込もしくは年金振込を指定されている方、(3)公共料金の口座振替を3件以上指定いただいている方、(4)当行のカードローンを契約いただいている方、(5)クレジットカードを契約いただいている方、(6)インターネットバンキングサービスを契約いただいている方	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	「対象者」や「申請時の取引条件」、「申請期日」等を設けている。	
残された課題等	住宅ローンの契約者にお子様が生誕され、当行へ申請書を提出する際に、当行との取引内容を確認すると、住宅ローン実行後、取引深耕されていないケースが多い。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
東日本銀行	子育て定期預金	2006年12月～
商品・サービス概要	22歳以下の扶養するお子さまをお持ちの方がいる場合、店頭表示金利に上乗せする。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	・据置期間(6か月)経過後は引き出し自由。 ・自動継続の取扱いはない。 ・申込時には、扶養するお子さまをお持ちであることの確認を行う。	
残された課題等	当行ホームページに本商品の概要を掲載しているが、子育て世代に対して本商品の内容があまり知られていないこと。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	お客さまへの新たな周知策の検討・実施が必要である。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
神奈川銀行	大和子育て応援定期預金	2009年12月～ 2010年7月
商品・サービス概要	預入期間1年の個人向け定期預金。 本商品の募集終了後、本商品の預入残高の一定金額を大和市保健福祉基金へ子育てに用途を限定し寄付を行った。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	取扱い開始当初は高座渋谷支店のみが取扱いであったが、2010年2月に桜ヶ丘支店を取扱い可能店舗に追加。2010年6月には、全店での取り扱いを可能とした。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
愛媛銀行	ひめぎん子育て応援積立定期預金	2010年2月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・高校生以下のお子さまの保護者または祖父母の方を対象にした積立定期預金。経過年数および残高に応じ、金利を段階的に上乘せする。 ・特典として、経過年数1年以上かつ残高一定金額以上の方は、学資ローンお借入時の極度型の金利を店頭表示金利から引き下げる。 ・愛媛県の人気者、愛媛県立とベ動物園のしろくま「ピース」を通帳デザインに起用。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・ご契約者がお子さまの保護者でない祖父母の方は、上乘せ金利を適用しない。 ・学資ローンの金利引下げについては、 <ul style="list-style-type: none"> ①学資ローン申込時に本商品をご契約中に限る。 ②お子さまの保護者でない祖父母の方がご契約の場合、金利引下げの適用はなし。 ③一世帯の学資ローン利用限度額の合計に一定金額を上限。 	
残された課題等	「子育て支援」という観点では、保護者だけに限定してしまっただけでは十分ではない。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	取扱開始時、販売対象を「高校生以下のお子さまの保護者の方」のみとしていたが、お客様のご要望も多かったことから、その後、「祖父母の方」にも拡大している。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
高知銀行	育成カードローン<ビビッド・mama>	2010年2月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・18歳未満のお子さまのいる満20才以上57才以下の女性を対象。 ・出産費用、育児休業中の生活費の補填、受験・入学費用。塾にかかる費用、その他お子さまに関する様々な目的に利用可能。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・資金使途は子育て、または教育に関する費用に限定。 ・極度額を設定。 ・利用期間は最長9年間。 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・当初は当行での給与振込者のみを対象とした商品であったため、利用先が限定され商品展開が鈍かった。 ・女性専用の育成支援を目的とした商品であるが、対象先を限定した商品であるため、商品性の認知度が低い。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<ul style="list-style-type: none"> ・「当行給与振込者限定」という条件を撤廃し、間口を拡大(対応済み)。 ・当行へ子ども手当の振込がある方等を対象に金利優遇条件の検討を行いたい。 	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福岡中央銀行	次世代育成支援型住宅ローン 「すこやかファミリー」「ようこそ新婚さん」	2008年12月～
商品・サービス概要	「すこやかファミリー」 住宅ローンを新規で借り入れる場合、申込人の扶養する子供の人数に応じて金利を優遇する制度。 「ようこそ新婚さん」 住宅ローンを新規で借り入れる場合、申込人が結婚後3年以内の場合に金利を優遇する制度。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	「すこやかファミリー」扶養する子供は22歳未満であること。 「すこやかファミリー」の金利優遇幅と「ようこそ新婚さん」の金利優遇幅を合わせることができる。	
残された課題等	「すこやかファミリー」の需要は住宅ローンを借換えるという世代の顧客中心に多いが、結婚して3年以内に住宅を購入するという顧客は全体的に少なく「ようこそ新婚さん」の需要は低い。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	県の子育て支援事業(次世代育成事業)と連携を強化し、支援事業の対象となる顧客に対し金利優遇商品(「すこやかファミリー」や「ようこそ新婚さん」)を提案する。また、子育て家庭向けや結婚後間もない家庭をターゲットとした広告媒体や自治体活動において商品案内を図る。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
八千代銀行	JFAこころのプロジェクト「夢先生」応援定期預金	2010年10月～
商品・サービス概要	財団法人日本サッカー協会が運営する「JFAこころのプロジェクト『夢先生』」の活動を応援する定期預金であり、年度末時点預金残高の一定割合を本プロジェクトに寄附する。本プロジェクトは、現役のJリーグ選手・アスリート、またそのOB・OGが「夢先生」として小学校の教壇に立ち、「夢を持つことの大切さ」「目標に向かって努力することの大切さ」を子供たちに語りといった授業を全国各地で展開するものである。預入者は、間接的に子供たちの心身の健全な発達に関与することができるというコンセプト型の商品である。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	教育・地域貢献のメッセージ性を重視した商品性であることから、顧客に本商品のコンセプトに賛同していただいたうえで、預入れをしていただく必要がある。	
残された課題等	コンセプト型の商品であることから、行員1人ひとりが本プロジェクトの趣旨を理解し、顧客に説明ができるよう、販売前の行内周知を十分行う必要がある。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
A銀行	ファミリー応援特典	2006年1月～
商品・サービス概要	住宅ローンを新規に借り入れるに当たり、同居される家族が5人以上(本人を含む)いる場合、住宅ローンの金利を優遇(金利優遇の適用期間は、完済までの全期間)。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	住宅ローンの申込時点で同居しており今後も同居を予定されるお客さまに限る(原則として、住民票・健康保険証等で確認)。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
A銀行	女性向け特典	2006年3月～
商品・サービス概要	住宅ローンの借入れ後、借入人本人が出産される(された)場合、住宅ローン金利を年-0.2%優遇(金利優遇の適用期間は、お申し出から1年間)。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	出産後6か月以内に申し出いただいた場合に限る(原則として、健康保険証・母子手帳等で確認)。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
D銀行	市の事業と提携した積立定期預金	2009年11月～
商品・サービス概要	市の子育て支援事業に協力し、同市と提携して該当者に対して積立定期預金の当初預入金を寄贈。市内の店舗のみで取扱い、預入には市の発行する証明書も提示が必要。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
G銀行	子育て支援型住宅ローン	2007年11月～
商品・サービス概要	高校生以下の子どもを1人以上扶養しているお客様が利用できる住宅ローン。子どもの数に応じて金利引下げを受けられる。また本ローンの利用者がマイカーローンなど他のローンを利用する場合、金利引下げを受けられる。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	子どもの数は、住民票・謄本などを提出いただき確認している。	
残された課題等	住宅ローンの性格上、金利面での特典が主となっており、競争が激しい中、一般ローンとの差別化が困難である。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	行政による子育て家庭の支援事業が一層強化され、金融機関との連携が図られること。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
G銀行	子育て支援向けの積立定期預金	2010年6月～
商品・サービス概要	「子ども手当」の受取者を対象とした積立定期預金で「子ども手当」の受取りに合わせて自由に設定ができる。 また、出生に伴う申込みの場合にはお子様用のコップをプレゼントしている。その他にもローンの金利引下げや年3回抽選で子育て支援金をプレゼントするなどの特典がある。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	「子ども手当」の制度が廃止された場合は、当該預金の新規取扱いを中止する場合がある。	
残された課題等	・公務員の場合、市町村によっては、給与の中に「子ども手当」が含まれており、通帳の明細を見ただけでは「子ども手当」を受け取っているかどうか把握できないこと。 ・子育て世代への周知がなかなか図れない。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	県や市の子育て支援事業との連携を図り、周知環境の整備。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
H銀行	住宅ローン返済額指定サービス	2009年3月～
商品・サービス概要	・あらかじめ余裕のある時期に返済額を増額しておく事により、教育資金のかかる時期に返済額を少なくすることができる。 ・将来に備えるとともに、繰上返済の効果も得られる。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	返済額指定サービス、ATM一部繰上返済予約サービスより顧客のライフプランに応じて選択できるようにしている。	
残された課題等	繰上返済サービス選択時に顧客から聞き取りしたライフプランを、次回の繰上返済相談時または、他の商品の提案時に活用する。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	ライフプラン相談業務に関する行員のスキルアップ。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
I銀行	学資ローンの提供	2010年12月～
商品・サービス概要	在学中は当座貸越、卒業後は10年で均等分割返済。 在学期間中は可能な限り負担を軽減するため、金利を低めに設定。 反面、学費がかからなくなる返済期間は金利を高めとした。 ただし県内就職をされた場合は在学期間中と同じ金利水準を適用する。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	県および各自治体も若年層の流出防止に力を入れており、県担当部署より歓迎された。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
J銀行	子育て応援積立定期	2009年6月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・18歳未満の子供を扶養する世帯主もしくは親を対象した子育て家族を応援する積立式定期預金。 ・預入日から2年以上経過する個別預金に付与するものとし、口座契約時点における子どもの人数に応じて通常利率に次の特約利率を上乗せする。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	口座開設後は、扶養する子どもの増加による特約金利の上乗せは認めていない。	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・本商品の販売開始時の2009年6月から2011年3月までテレビ、ラジオCMについては放送していたが、現在は停止しており、少子化対策の観点から広くPRする必要がある。 ・子ども手当で廃止により、口座開設の減少が予想される。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	自治体より子ども手当で廃止に伴う児童手当に復活などの詳細を対象者に周知する。	

3. ライフサイクルに合わせた金融商品・サービス

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
三井住友銀行	個人型確定拠出年金の国内本支店全店における取扱開始	2011年4月～
商品・サービス概要	企業型確定拠出年金からの移換者が増えている状況や、老後の生活資金準備に対する自助努力の必要性が高まっている状況を受け、受け皿となる個人型確定拠出年金の利用拡大を目的に、有人チャネルでの取扱拠点を全店に拡大したもの。(拡大前:100カ店→拡大後:国内全店/430カ店)	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・運用成績によって、年金資産額が掛金や移換金の総額を下回る場合がある。 ・原則として60歳まで解約・引き出しはできない。 ・個人型への加入は加入資格を満たしている必要がある。 	
残された課題等	個人型確定拠出年金制度の商品内容(例 税制メリット)が、広く周知されていない。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	個人型確定拠出年金制度の啓発・広報に向けた取組み。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
北都銀行	バンカシュアランス(銀行+保険)の展開	2009年8月～
商品・サービス概要	保険コンサルティングを切り口にお客さまそれぞれのライフプラン設計をサポート。秋田県内に保険の専門ショップ1箇所(秋田駅前保険相談プラザ)を設置、その他営業店では御所野支店、土崎南支店、大曲プラザ支店、大館プラザ支店等のISBを含む、県内12箇所に専門スタッフであるライフプランアドバイザー(LPA)を22名配置しています。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	営業時間、営業日は店舗により異なる。ご相談予約は、事前予約制となる。	
残された課題等	銀行で保険が取り扱える、相談できることについてもお客さま認知度はまだまだ低いと感じている。より一層、お客さま周知が必要と考えている。また、お客さまそれぞれのライフプラン設計にはより専門的な知識、スキルが必要となる。LPA人材の育成が急務と認識している。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
八十二銀行	八十二セカンドライフプラン	2007年3月～
商品・サービス概要	退職金受取後1年以内のお客さまを対象に以下の2つのプランにより特別金利の定期預金を提供するもの。 ①定期預金運用プラン:3か月もの定期預金を特別金利にて提供するプラン ②資産づくりプラン:投資信託・外貨預金を購入いただいた場合、当該金額と同額まで、6か月ものもしくは1年もの定期預金を特別金利にて提供するプラン	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・退職金受取額の範囲内で申込可能。 ・最低申込金額は1口100万円以上(資産づくりプランの場合は、投資信託・外貨預金と定期預金の合計額) ・長野県・新潟県内の店舗または中津川支店でお申込みのお客さまが対象(左記店舗以外でお申込みの場合、退職金受取以前に当行で給与を受取のお客さまが対象)。 	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
八十二銀行	出産・育児・介護を事由とした 長期休職者への住宅ローン元本据置	2008年7月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローン返済期間中、出産・育児・介護により長期休暇を取る場合、最長1年間の元本据置が可能。 ・この場合の条件変更手数料は無料。 ・対象商品：住宅ローン、夫婦連帯債務住宅ローン、親子二世帯住宅ローン。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・元金据置期間中も利息の支払いは継続する。ローンの最終期日は延長しないため、元金返済開始後の返済額は元金据置前より増加する。 ・離職される場合は、元金据置は利用不可。 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・上記支援のため取扱開始。 ・中身については広く知られていない。 	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福井銀行	金融経済講座	—
商品・サービス概要	小学生・大学生に対して金融講座を実施。金融やその仕組みを学ぶことが重要であると考え、CSRへの取組みの一環として金融教育に関する支援に取り組んでいる。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	特になし	
残された課題等	特になし	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
京都銀行	セカンドライフセミナー・年金個別相談会	2007年6月～
商品・サービス概要	①退職前後のお客様を対象に、「セカンドライフにおいて、どういう点に気をつけて資産を運用するべきか」をご案内する運用セミナーや、②年金・社会保険料等に関するお客様の様々なご質問・ご相談に、社会保険労務士が直接お答えする年金個別相談会を実施している。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	相談によって得た個人情報の厳正な取扱い。	
残された課題等	個々のお客様の置かれている状況や金融知識、ニーズは千差万別であることから、多くのお客様のニーズに的確に応えられるセミナーテーマの選択が難しい。また、年金の個別相談会についても、お客様にご満足いただくためには、個々のお客様の立場に立った、真のコンサルティングが必要となる。	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	職場や地域単位で、職員や住民が、セカンドライフを迎える前に、一定の運用知識や年金に関する知識を習得する機会を持てるような取組みが必要と史料。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
四国銀行	<四銀>教育ローン「夢叶え隊」	2010年9月～
商品・サービス概要	生活必需品の購入や交通費にもご利用いただける中学・高校・高専・短大・大学・大学院・その他政令で定める教育施設への入学・在学資金のためのローン。	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<ul style="list-style-type: none"> ・入学・在学資金に加え、家電製品や家具の購入資金、他の金融機関等の教育資金の借換えにも利用できる。 ・在学期間プラス6ヵ月（最長4年半）の元金据置が可能 	
残された課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・2010年9月、従来の教育ローンの商品性だけでなく、広告宣伝の手法も見直し、マス広告を強化した。その結果、利用の増加につながったことから、効果的なプロモーションのノウハウ蓄積が必要。 ・教育資金のニーズには可能な限り応えたいが、返済能力を超えるお客さまからの申込みが多く、改めて家計負担の大きさを感じた。 	
提案・関係者（政府等）に求められる取組み等	<p>大学進学時の教育費負担が出生率を低下させている理由の1つと考えられることから、</p> <ol style="list-style-type: none"> ①学校教育内容の充実 ②優秀な教育者を採用・確保する学校教育システムの構築 ③ワークライフバランスに政府等が真剣に取り組むことにより、塾だけに頼らず家庭での教育も重視する子育て環境の醸成 <p>等に長期的に取り組むべきと考える。</p>	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
宮崎銀行	みやぎん年金セミナーの開催	1996年2月～
商品・サービス概要	55歳から60歳のプレ年金受給者を対象とした年金セミナーの開催。 タイトル：定年前後の手続と生活プラン～年金・雇用保険・健康保険・税金 講師：当行職員の社会保険労務士	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	対象者を55歳以上に限定。	
残された課題等	顧客への周知および浸透。 個別相談にかかるニーズへの対応。	
提案・関係者（政府等）に求められる取組み等	営業店との連携強化と継続開催。 年金相談会の開催検討。	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
シティバンク銀行	シティゴールド フューチャーポジティブ	2010年3月～
商品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> ・「シティゴールド フューチャーポジティブ」は、いわゆる「団塊」世代のセグメントに向けて、より広範囲なサービスを提供し、シティバンクとのリレーションを深め、維持していただくことを目的としたプログラム。ライフマネジメントサービスを担当する「フューチャーポジティブ スペシャリスト」は、銀行取引や投資に関する資産運用相談の担当者と協力し、団塊世代のニーズに相応しいサービスや顧客のライフスタイルを充実させるためのサポートを行う。 ・「シティゴールド フューチャーポジティブ」は、シティゴールドとしての商品・サービスはもちろん、年金・相続をテーマとしたセミナーやダイナースクラブカードのサービスを活用し、団塊層、退職者特有のニーズに応えるもの。 	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	本プログラムは、①月間平均総取引残高の一定金額に相当する額以上のシティゴールド顧客で、②年齢が55歳以上、かつ ③当行所定の申込手続きを完了した個人の顧客を対象としている。 本プログラムは顧客との長期的な関係性の構築を第一に考え、弊行の顧客特性から、まさかの場合に備えるというスタンスではなく、人生を謳歌するための充実したサポートを提供するというスタンスに立っている。	
残された課題等	特になし	
提案・関係者（政府等）に求められる取組み等	特になし	

銀行名	商品・サービス名	開始・終了
福岡中央銀行	福中銀・FP保険プラザ	2011年8月～
商品・サービス概要	<p>当行と保険代理店が、保険商品の窓口販売に関する業務提携契約を締結し、2011年8月1日より保険商品の共同募集を開始するため、当行本店・アトリウム内に「福中銀・FP保険プラザ」をオープン。銀行員とプロのファイナンシャルプランナーが共同でお客様のライフプランにもとづいてコンサルティングを行い、保険のみならずお金に関するあらゆる相談やアドバイスを行う。</p>	
本商品・サービスの提供・展開における留意点等	<p>保険窓販における弊害防止措置対応に留意する(募集制限先に対する対応や保険窓販独自のルールの徹底)。</p>	
残された課題等	<p>本サービスのターゲットとする20～30代を中心とした資産形成層に対する当プラザの浸透と利用の促進。</p>	
提案・関係者(政府等)に求められる取組み等	<p>ファイナンシャルプランナーの資格取得の支援、研修体系の強化・補助。</p>	