

地域銀行による年金受取口座獲得に向けた取組み

寺林 暁良

はじめに

少子高齢化が進行する中、金融機関にとって年金世代のシェア拡大がますます重要となっている。本稿は、地域銀行105行（地方銀行63行、第二地方銀行42行）の年金受取口座獲得に向けた取組みの状況を、地域や財務の特性の観点から分析したものである。なお、調査は本年6月にインターネットのホームページ検索等によって行った。

年金関連の戦略・商品と実施状況

図表1の①は、各地域銀行の年金関連サービスの実施率を概略的に示したものである。これによると、ほとんどの地域銀行で金利優遇型の年金関連商品が販売されていることが分かる。まず、「退職金向け定期預金」は85行（81.0%）が取扱っている。これは退職金の金利を優遇する定期預金で、定年退職から年金受給開始までの「プレ年金世代」の囲い込みに大きな効果が期待できる。同様に、年金受取口座指定者の金利を優遇する定期預金も8割近く（81行、77.1%）の地域銀行が実施している。

また、金融商品以外の各種サービスの実施も広がっている。例えば、年金受取口座指定者に対する金利優遇以外の各種優遇は62行（59.0%）の地域銀行が実施している。その大半は、「ポイント制」^{（注1）}の実施によるものであるが、それを実施しない地域銀行でも、年金受取口座指定者に対してATM利用料や振込手数料を優遇する場合がある。

さらに、年金に関する個別相談や講義を行う「年金無料相談会」は63行（60.0%）、年金受取手続き時期到来の通知や年金請求関連書類の書き方指導等を行う「年金受取手続き支援」は42行（40.0%）、旅行やイベント等を開催するいわゆる「年金友の会」は39行（37.1%）が実施している。これらの取組みは、いずれもプレ年金世代・年金世代との接点強化に大きな効果があると思われる。

また、調査方法上の制約から詳細な調査は行えなかったが、杖置きや補聴器の設置等を行う高齢者対応型バリアフリー店舗への改修も拡大しているようである。

地域特性との関係

次に、地域特性と各項目実施率との関係を明らかにするため、三大都市圏に本店を置く地域銀行とそれ以外の地域銀行に分けてそれぞれの実施率に違いがみられるかを分析した（図表1の②）。

この結果、「年金受取口座指定者向け定期預金」や「年金受取口座指定者への優遇」、「年金無料相談会」など、多くの項目で三大都市圏のほうがそれ以外よりも実施率が高くなる傾向があった。

この理由は、三大都市圏の高齢者市場としての特徴にあると思われる。三大都市圏はそれ以外の地域に比べて高齢化率は低い。しかし、高齢化進行速度がはやく、1金融機関事業所あたりの高齢者人数も多い（図表2）。そのため、年金受取口座獲得に関する取組みを活発に行うメリットは大きいと考えられる。

図表1 年金関連戦略・商品と実施行数

		①概略		②地域		③個人預金規模		
		行数	実施率	三大都市圏	それ以外	上位	中位	下位
行数		105行		29行	76行	35行	35行	35行
退職金向け商品	定期預金	85	81.0%	82.8%	80.3%	91.4%	77.1%	74.3%
	預かり資産セット	15	14.3%	17.2%	13.2%	17.1%	8.6%	17.1%
年金受取口座指定者向け商品	ブレ定期預金	34	32.4%	48.3%	26.3%	34.3%	31.4%	31.4%
	定期預金	81	77.1%	82.8%	75.0%	77.1%	71.4%	82.9%
	積立定期預金	14	13.3%	13.8%	13.2%	17.1%	14.3%	8.6%
	専用ローン	11	10.5%	13.8%	9.2%	17.1%	5.7%	8.6%
年金受取口座指定者への優遇		62	59.0%	65.5%	56.6%	77.1%	62.9%	37.1%
	ポイント制	55	52.4%	51.7%	52.6%	71.4%	57.1%	28.6%
	手数料等の優遇	12	11.4%	20.7%	7.9%	14.3%	8.6%	11.4%
年金受取手続き支援		42	40.0%	44.8%	38.2%	48.6%	42.9%	28.6%
年金無料相談会		63	60.0%	89.7%	48.7%	80.0%	60.0%	40.0%
年金友の会		39	37.1%	51.7%	31.6%	37.1%	31.4%	42.9%
店舗戦略	バリアフリー店舗	46	43.8%	44.8%	43.4%	42.9%	48.6%	40.0%
	専任窓口・専任者	12	11.4%	20.7%	10.5%	17.1%	11.4%	11.4%

(資料) 各行HP等から農中総研作成。地域銀行の個人預金規模は11年3月末
(注) ②の各項目への網かけは、他方に対して5%ポイント以上高いことを示す

また、都区部・政令指定都市に本店を置く地域銀行とそれ以外の地域銀行に分けて同様の分析を行った場合でも、②と同様の結果となった(図表省略)。

銀行規模との関係

さらに、銀行規模と各項目の実施率との関係を明らかにするため、地域銀行を個人預金規模によって「上位」、「中位」、「下位」(それぞれ35行)に分類し、実施率の違いをみた(図表1の③)。

この結果、「年金受取手続き支援」や「年金相談会」等のように、個人預金規模が「下位」のグループで最も実施率が低かったのは、12項目中9項目^(注2)であった。つまり、大規模行ほど年金関連の取組みのラインナップをとりそろえていることが示唆された。

一方、「年金友の会」のように、「下位」で最も実施率が高まる項目もあった。これは、高齢者との交流をねらいとする「年金友の会」の取組みが、より小規模行の年金受取口座獲得戦略に適合したものであるためであるとも考えられる。

まとめ

以上をまとめると、次のことがいえる

図表2 三大都市圏とそれ以外の高齢者に関する特徴の違い

項目	単位	三大都市圏	それ以外
高齢化率(11年3月)	(%)	21.1	24.4
高齢化速度(11年3月-06年3月)	(%ポイント)	3.3	2.7
1金融機関あたりの高齢者人数	(人/事業所数)	1,840	1,159

(資料) 総務省「住民基本台帳」、総務省「事業所・企業統計調査(06年、金融・保険業事務所数)」より作成

だろう。

第一に、「退職者向け定期預金」や「年金受取口座指定者向け定期預金」

の実施率は約8割にのぼるほか、「年金相談会」の実施率も6割となるなど、地域銀行が年金受取口座獲得のための取組みを広く進めている様子が明らかになった。

第二に、三大都市圏等の都市的地域では、それ以外の地域よりも年金関連商品・戦略の実施率が高い傾向がある。これには、都市的地域の高齢者市場としての価値の高さが関連していると思われる。

第三に、大規模行ほど年金関連のラインナップ数が多い傾向がある。ただし「年金友の会」のように小規模行が実施しやすい取組みもあり、銀行規模によって戦略に差異があることも示唆される。

一方、「年金相談会」や「年金友の会」、「年金受取手続き支援」等については、各地域銀行によって頻度や規模、内容等にかなり差があると思われる。これらの質的差異については、今後の調査で明らかにしたい。

(注1) ポイント制とは、給振・年金受取口座指定やローンの利用、公共料金の引落とし口座指定など、個人取引の内容に応じてポイントを付与し、そのポイント数に応じて各種優遇措置を行うという制度である。

(注2) 「ポイント制」と「手数料等の優遇」は「年金受取口座指定者への優遇」と内容が重複する下位項目のため、除外して数えた。