

地域金融機関の年金受給口座獲得の動き

主事研究員 田口さつき

1 細る貯蓄と増加する年金受給者

内閣府「国民経済計算」のデータによると、わが国の家計全体が貯蓄に回した金額は、1996年には32.5兆円だったが、06年には9.7兆円へ減少した。

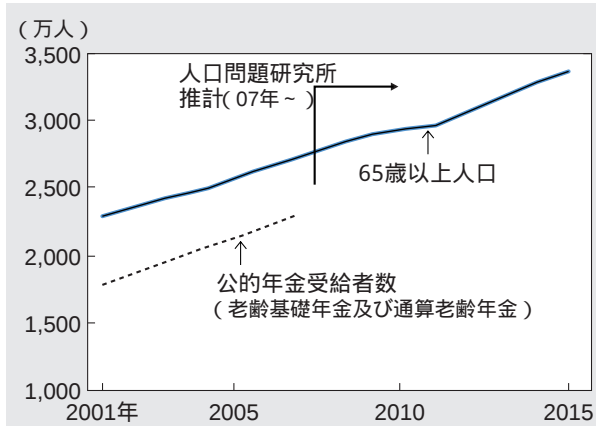
これは、日本経済の長期低迷により90年代後半から貯蓄の源泉である所得が減少したことと、高齢化に伴い「貯蓄取り崩し層」である高齢無職世帯が増加したことが相まって起こったものである。

先行きも貯蓄額の増加は見込めないとの予想のもと、金融機関は、安定的な預貯金の獲得に取り組んでいる。しかしながら、代表的な預貯金の供給源である給与振込は、賃金が伸び悩むなかで、「生産年齢人口」と呼ばれる15～64歳の働き手層の減少がさらに進むことを考えると、その伸びはあまり期待できない。そこで注目されているのが、年金給付の対象年齢に到達したシニア層との取引である。

この理由として、まず年金受給者数の増加があげられる。国民年金（老齢給付）の受給者は01年の約1,778万人から07年には約2,326万人へ増加した。そして、国立社会保障・人口問題研究所による65歳以上人口についての推計から今後の年金受給者の動向を考えると、2010年までには2,500万人を突破するとみられる（第1図）。

また1人当たりの受給額も、加入期間の長期化や厚生年金や共済年金の報酬に比例する2階部分の受給者数の伸びにより増加すると

第1図 年金受給者数の推移



資料 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成18年12月推計)」、社会保険庁「社会保険事業状況」より作成

予想される。

さらに年金受給口座の獲得は、「振込や公共料金の引き落としなど他の取引の拡大」(日本経済新聞朝刊06年10月14日地方経済面)という付随効果も期待されている。これに加え、年金世代は「退職金などのまとまった資産を保有していることも多く、金融商品の販売も期待できる」(同)という思惑も働いている。

2 地域金融機関の取り組み

従来から地方圏を基盤としている銀行では、高齢化の進展が早かったこともあり、主にシニア層を対象として年金相談会などを行ってきたが、近年は、個人預り資產業務の強化の一環として、サービス内容を整備・拡充してきている。また、三大都市圏でも団塊世代が旧定年法の60歳を迎え、その退職金や年金受給口座の指定獲得のためのサービスを立ち上げている。

第1表 年金受給口座保有顧客向けサービス

(単位 行, %)

	地域銀行数	なんらかの年金受給者向けサービスがある			
			預金金利 上乗せ	特典ポ イント制	会員制
地銀	64	58	40	27	16
第2地銀	45	42	33	11	7
計	109	100	73	38	23
割合	100.0	91.7	67.0	34.9	21.1

資料 農中総研調べ

(注) 08年1月時点

そこで次に、地域金融機関のなかでも地銀、第二地銀（以下「地域銀行」）の年金受給口座の指定獲得に向けたサービス内容をみてみる。

まず、年金受給口座を保有している顧客に対して、なんらかのインセンティブを付けている銀行は約9割である（第1表）。なかでも7割近い銀行が、定期貯金などの金利の上乗せを採用している。

また、年金受給口座の指定を自動的に「(特典)ポイントに換算」する銀行もある。年金受給口座指定や預金の額などの取引をポイントに換算し、その合計ポイントが上がるごと

第2図 特典ポイント制<イメージ>

取引とポイント

対象となる取引	ポイント数
年金自動受取	50
給与振込	50
公共料金自動支払	10
ローンの取引	
預り資産の取引	
その他	

各ポイントを合計し、特典へ

特典の内容

特典の内容	必要ポイント(合計) ↓			
	50～90	100～		-----
ローン金利の優遇	基準金利より 0.4%優遇	基準金利より0.8%優遇		
手数料	ATM時間外手数料			
定期預金金利の 優遇	金利 + 0.2% 上乗せ	金利 + 0.3% 上乗せ	金利 + 0.4%上乗せ	
旅行提携割引	1割引	2割引	3割引	35%引き
その他				

資料 各地域銀行ホームページを参考に作成

に特典を充実させて、顧客との取引を深めようとしている。この「特典ポイント制」では、第2図のように給与振込口座の指定や住宅ローン借入なども同じようにポイント換算され、年金受給者だけでなく幅広い世代を対象としている。

その一方、「年金友の会」といった会員制の組織をつくっている銀行は約2割である。年金受給口座を保有しているか、受取を予定している顧客を自動的に会員とし、年会費は無料とするのが一般的である。このような会員制の組織をつくり、誕生日プレゼント、シニア情報誌、旅行のお知らせ、各種優待サービスや医療、介護の電話相談サービスなどの特典をつけている。なお、会員制とポイント制の両方を採用している地域銀行は6行である。

3 強まるシニア層への攻勢

地域銀行の年金受給口座の指定獲得のための取組みは、現在もなお試行錯誤の状況にあるようだ。

ただし、年金受給口座の指定や退職金などの資産獲得に向け、今後もシニア層への金融機関の攻勢は強まることは確かだ。この競争のなかでシニア向けのサービスがどのような進化をするか、注目される。

系統にとってもシニア層は非常に大切な顧客であり、この競争を避けて通ることはできない。顧客との関係を強化するのに何が必要なサービスかを真摯に考え、実践していかなければならないだろう。

(たぐち さつき)