

地域銀行の年金口座獲得の動き

田口 さつき

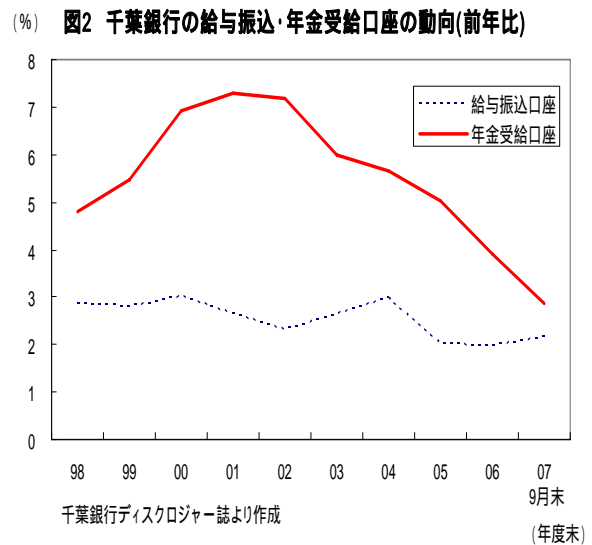
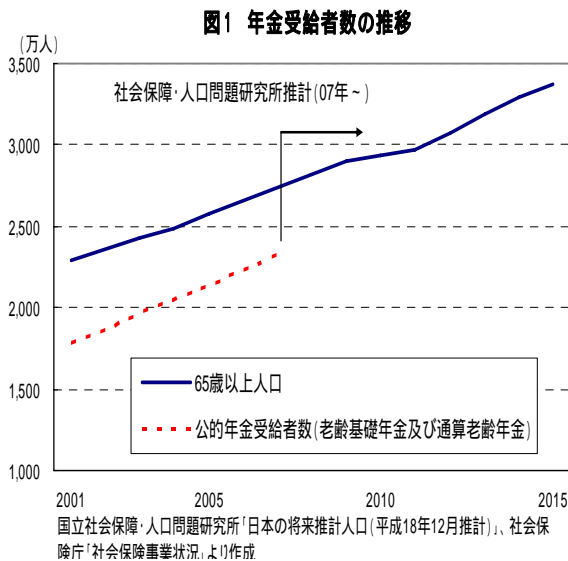
年金受給者数の動向

近年、地域金融機関において、年金受給口座の指定獲得のための取り組みが強化されてきている。この背景にあるのは、年金受給者数の増加であり、国民年金（老齢給付）の受給者は01年の約1778万人から07年には約2326万人となった。そして、65歳以上人口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2500万人を突破するとみられる（図1）。また一人当たりの受給額も加入期間の長期化や報酬に比例する厚生年金や共済年金の2階部分の受給者が全体に占める比率の上昇から、増加すると予想される。

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、個人預り資産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

でも団塊世代が退職を向かえ、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。本レポートでは、地域金融機関の中でも地銀、第二地銀（以下、地域銀行）の動向をみていきたい。

年金受給口座の獲得は、金融機関にとって安定的な資金供給源の確保という効果が見込まれている。実際に首都圏の優良地銀のひとつである千葉銀行では、この10年ほどの給与振込口座の伸び率は前年比+2~3%で推移したのに対し、年金受給口座は同+4%超であった（図2）。また量的にも07年9月時点で給与振込口座が約86万口座なのに対し、年金受給口座は約36万口座（98年3月末時点でそれぞれ、約66万口座、約21万口座）と、存在感を強めている。



これだけでなく、年金受給口座の獲得は、「振込みや公共料金の引き落としなど他の取引(日本経済新聞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。

さらに年金世代は「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)」という思惑が働いている。

年金受給口座獲得の取り組み

では、実際に地域銀行の年金受給口座の指定獲得に向けた取り組み状況を見てみよう。

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(表1)。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。

表1 対年金受給口座保有顧客向けサービス

	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
%	100.0	91.7	67.0	34.9	21.1

農中総研調べ(08年1月時点)

また、年金受取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。年金受取口座指定や預金の額などの取引をポイントに換算し、その合計ポイントごとに特典を変化させることにより、顧客との取引深耕を図っている。この「特典ポイント制」では、図3のように給与振込口座の指定や住宅ローン借入れ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が対象となる。

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。主な対象は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で、自動的に会員資格が付与され、年会費は無料である。このような会をつくり、誕生日プレゼント、

シニア情報誌、旅行のお知らせ(顧客負担)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行に過ぎない。

その他、少数ではあるが、「年金証書」で融資が受けられる「年金担保貸付制度」や通帳の盗難・紛失等による不正引出しに対し、年間200万円を上限に損害額を補償する「通帳盗難保険」を特典として用意している銀行もある。

さらに年金受給口座を保有している顧客だけでなく、主に50歳代後半の年金の受け取り見込み者を対象とした取り組みも増えてきている。そのひとつが「年金相談」であり、半数以上の地域銀行が行っている(表2)。これは、社会保険労務士を講師に年金についてのセミナーや個別相談などの開催により、顧客との接点を作っている。近年では、ローンセンターやコンサルティングプラザなどの相談特化型店舗やフリーダイ

図3 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

	必要ポイント(合計)			
	50~90	100~		-----
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	
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時間帯外手数料無料			
旅行提携割引	1割引き	2割引き	3割引き	35%引き
その他				

各地域銀行ホームページを参考に作成

ヤルなどを使って、年金についての相談を行う銀行もでてきている。このような相談から、投資信託の販売につながる事例も多いそうである。

その他、「年金受け取り予約サービス」を行っている銀行もある。このサービスは、年金受け取り見込み者に年金を受けるための手続き（裁定請求）時期到来のお知らせが多い。また、年金受け取りの手続きの手伝いや年金解説本の進呈などのサービスを提供することにより、あらかじめ年金受給口座としての指定を確保するものである。このようなサービスを通じて、顧客のロイヤリティを高めることが期待されている。

表2 対年金受け取り見込み者向けサービス

	地域銀行数	年金相談	年金受け取り予約サービス
地銀	64	42	20
第2地銀	45	20	5
計	109	62	25
%	100.0	56.9	22.9

農中総研調べ(08年1月時点)

今後の展開は

今後の年金受給口座の指定獲得のための取り組みの展開を考えると、やはり費用対効果が問われてくるのは間違いない。

この際の視点として、まず、年金世代の顧客層の金融機関選択行動が注目される。例えば、給料振込口座を開いていた銀行に年金受給口座を指定する場合は一般的であれば、新たに顧客を獲得するのではなく、給料振込口座を開いている既存顧客へのアプローチを拡充したほうが顧客満足と業績につながるのかもしれない。

また、年金受給口座を指定した顧客に対し、国債や投資信託など、資産についての相談・運用につなげられることも問われてくるだろう。その場合、シニア層の顧客の

生活設計に合わせたサービスを行える体制がどの程度あるかということが重要になるだろう。

また、地域銀行が基盤としている地域の競合他行の動きも注目される。今後、拡大する顧客層としての重要度が高まっている高齢者に対し、大手行を中心に会員制を採用し、手厚い特典を付けることで、囲い込みを図る金融機関が多い。自行の年金世代の顧客の流出防止を図るという状況下に置かれた場合、地域銀行が会員制を採用する必要性は増す可能性がある。

以上、地域銀行の年金受給口座の指定獲得のための取り組みをみてきたが、現在試行錯誤の状況にあり、サービスがどのような進化をするか、今後も注目していきたい。