

関心の高まっている「老後資金」が 取引拡大・深耕のきっかけに

金 融庁が2019年6月に公表した報告書「高齢社会における資産形成・管理」をきっかけに、老後資金に対する関心が高まっている。

同報告書は、男性65歳以上・女性60歳以上の夫婦が、公的年金収入に頼って生活すると毎月約5・5万円の赤字になると試算。その後の20年で1300万円、30年で2000万円の貯蓄を取り崩す必要があると指摘した。いわゆる「老後資金2000万円問題」である。

「国民の将来不安をあおる」として同報告書は事実上撤回されたが、連日メディアで取り上げられたことで、多くの国民が老後資金と向き合う結果につながった。

さらに、19年8月に公表され



た5年に1度の財政検証結果「国民年金及び厚生年金に係る財政の現況及び見通し」では、将来的に所得代替率（現役世代の手取り額と比較した年金受取額の割合）が低下していくことも示唆されている。

こうした背景から、現役世代において将来に向けた資産形成ニーズが高まっているが、金融

機関の担当者である皆さんはそれに応えられているだろうか？

経営者は従業員の 資産形成を後押ししたい

現役世代が老後のマネープランを考える場合、現在のキャッシュフロー（毎月の手取り給与と生活費の差額）やその将来予測、企業年金・退職金等の見込

トする & 相談対応

み、公的年金の水準などを考慮することが欠かせない。iDeCoの加入資格や掛け金の拠出上限も、勤務先の企業年金制度に左右される。

そこで注目したいのが「職域営業」である。職域従業員（取引先の企業で働く従業員）に対しては、勤務先（取引先）が採用している企業年金・退職金制度や継続雇用制度の利用状況などを確認しておくことで、より実効性のある資産形成アドバイスが可能となるからだ。

老後資金に対する関心は社会全体で高まっており、それは取引先の経営者も例外ではない。前述した「老後資金2000万円問題」で取り崩す貯蓄には退職金も含まれており、退職金の多寡が従業員の老後生活を左右するともいえるからだ。多くの経営者は「自社の従業員が豊かな老後生活を送れるよう支援したい」と考えており、企業型確定拠出年金を導入する企業も増

えている。

近年では、運用益が非課税になるiDeCoやつみたてNISAなど、個人が資産形成に活用できる制度も充実してきた。

「自社の従業員にも、有利な制度を上手に活用してほしい」「活用できる制度について知ってほしい」と考えている経営者も少なくない。従業員を対象とした「資産形成セミナー」などの開催を提案すれば、前向きに検討してもらえるだろう。

生涯にわたる メインバンクになれる？

職域従業員の資産形成サポ―



特集

職域従業員の 資産形成をサポ―

企業年金等を踏まえたニーズ喚起

トは、なかなか接点を持ってない現役世代との取引開拓・深耕策として大きな効果を持つ。

従業員の年齢層などに合わせて「ためになる」セミナーを開催できれば、積立預金をはじめとして、積立投資信託など様々な預かり資産取引につながっていくはずだ。

老後に向けたマネープランに関する個別相談に対応すれば、子どもの進学や住宅取得といったライフイベントの予定を把握することもできる。こうしたライフイベントにかかる資金についても的確なアドバイスをできれば、お客様の生涯にわたるメインバンクとなることができよう。

もちろん、従業員に喜ばれる提案ができたなら、経営者からも感謝され、取引先との関係も強化されていくはずだ。個人取引・法人取引両面でメリットがあることを理解し、積極的に取り組んでいきたい。