

●年金の受給開始年齢

生年月日（昭和）	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳
男 28年4月2日～ 30年4月1日	特別支給の老齢厚生年金 (報酬比例部分)					老齢厚生年金
女 33年4月2日～ 35年4月1日						老齢基礎年金
男 30年4月2日～ 32年4月1日	特別支給の老齢厚生年金 (報酬比例部分)					老齢厚生年金
女 35年4月2日～ 37年4月1日						老齢基礎年金
男 32年4月2日～ 34年4月1日	特別支給の老齢厚生年金 (報酬比例部分)					老齢厚生年金
女 37年4月2日～ 39年4月1日						老齢基礎年金
男 34年4月2日～ 36年4月1日	特別支給の老齢厚生年金 (報酬比例部分)					老齢厚生年金
女 39年4月2日～ 41年4月1日						老齢基礎年金
男 36年4月2日以降						老齢厚生年金
女 41年4月2日以降						老齢基礎年金

※1年以上の共済組合への加入期間がある女性は、図表の男性と受給開始年齢が同じになる

プレティア層のお客様へ！ 年金についてまずは 王道の声かけを行ってみよう

年金を話題とした定番の声かけおよび
トーク例とそのポイントを紹介する。

戸田 博之 オフィス エイ・エイチ

年

金の「受給開始年齢」は、お客様にとって関心の高い話である。一方で、本声かけにおけるやりとりからも推察できるとおり、その仕組みが複雑なので理解が進んでいないというケースが多いようだ。

お客様にとって年金は、「気になるけどよく分からない」分野なのだ。したがって、疑問を明らかにしてあげられれば、

声かけ
1

年金はいつから もらえるか ご存知ですか？



こんなトークを展開してみよう

お客様 「今年の8月で私も還暦、早いもんだね」
担当者 「おめでとうございます。60歳の節目となりますが、〇〇様は年金はいつから受給できるかご存知ですか？」
お客様 「えっ、65歳じゃないの？」
担当者 「実は、どんなお仕事を・何年くらいされてきたかによって異なるんです。性別によっても違うんですよ」
お客様 「私は大卒以来ずっと同じ会社勤めで…」
担当者 「では、お生まれが1959（昭和34）年8月ですから『特別支給の老齢厚生年金』が64歳から受け取れますよ」

「年金分野のことであれば」とまず皆さんに相談してもらえる——そうした状況を作れる可能性が高まる。

「民間での就労期間」と「誕生日」をまず聞いてみる

受給開始年齢を導くには、お客様へある質問をする必要があります。その質問から、会話を始めたいかがだろうか。

「時期がはっきりすればその後の話に関心が向く」

多くの企業では、60歳が定年年齢になっている。夫婦ともに年金受給開始時期がはっきりすれば、「定年から実際に受給が始まるまでの期間、どのように

お金について考えれば・対応すればよいか」ということに関心が向いてくることだろう。そうなれば、引き続き働くかどうか、退職金をどう活用するかといったことに関心が向いてくるだろう。

本声かけで取り上げたお客様は64歳からの受給開始であったが、このお客様より若い年齢層

では、受給開始が原則65歳となっている。つまり、退職後に再就職しなければ、給与収入も少なく年金も入ってこない「年金空白期間」が5年間発生する。

また、継続雇用制度を利用して引き続き働くという場合でも、「在職老齢年金」という制度により、年金が支給停止となるケースも多くなっている。収入の減少を補うための方策を考える必要が生じるのである。

このように、お客様の相談範囲は多岐にわたる。皆さんが扱っている金融商品の活用をおすすめする場面も少なくないはずだろう。

またお客様本人だけではなく、結婚していれば、配偶者の年金受給開始がいつからかという点にも当然関心が向くはずだ。退職後のファイナンシャル・プランニングは家計単位で考えるべきであり、家計単位での相談を勧めれば、配偶者との具体的な相談を行うチャンスも

ポイントは、「かつて1年以上民間企業で働いていたことがあるか」、そして「生年月日が昭和36年4月1日（女性であれば昭和41年4月1日）以前か」だ。答えがイエスなら、そのお客様には、65歳に達する前に支給される「特別支給の老齢厚生年金」の受給資格があり、年金受給の開始は「65歳より前から」ということになる。

もし、民間企業での就業が1カ月以上1年未満であれば、「特別支給の老齢厚生年金」の受給資格はなく、「老齢基礎年金」と「老齢厚生年金」が65歳から支払われるということになる。

このように、年金の受給開始年齢がお客様ごとに異なるので、仕組みが非常に分かりにくいと受け止められているのだ。

図表は、生年月日別の厚生年金受給開始年齢を示している。必ずしもこの図表の内容を覚える必要はないが、手元に置いてお

生まれる。お客様が大きな関心を寄せる年金の受給開始年齢について相談に応じられる知識をつけることで、営業面での幅は大きく広がってくる。

年金分野の相談は、金融機関の窓口ではさほど盛んに行われていないように思われる。それは、相談を受ける側の担当者に若年層も多く、年金に関する当事者意識が必ずしも高くないことが原因であるようにも感じられる。しかし、あくまでもセールのスタート地点は「顧客ニーズは何か」であるべきだろう。

多くの金融機関担当者が年金分野にそれほど積極的に取り組んでいない分、皆さんが積極的に取り組めば、皆さん自身を差別化することにもつながる。少しの勉強が、あなたを「他の人とはひと味違う」頼り甲斐のある担当者に変えてくれる可能性がある。制度の勉強に取り組んでみてはいかがだろうか。