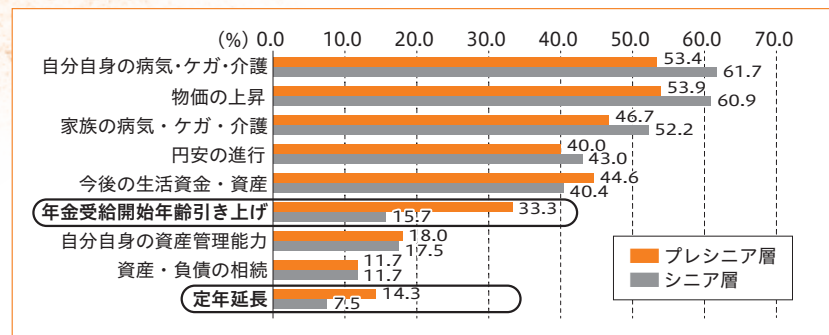
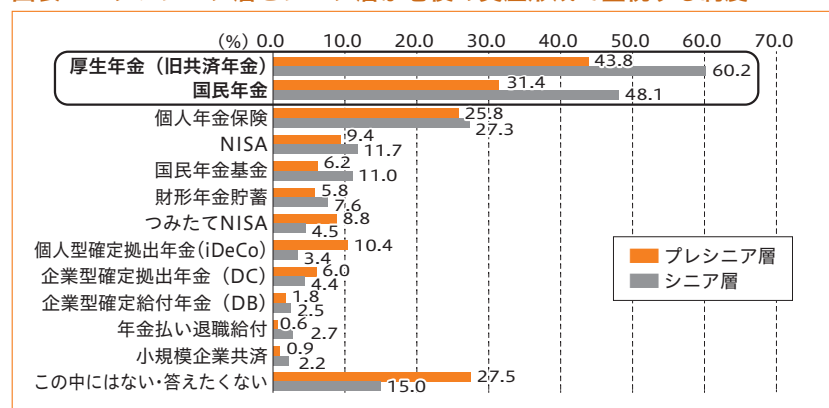


預金取引増強のための 年金口座獲得メソッド

図表1 プレシニア層とシニア層が生活・環境で不安に思っていること



図表2 プレシニア層とシニア層が老後の資産形成で重視する制度



(出所) 図表1・2とも一般社団法人投資信託協会「投資信託に関するアンケート調査 (プレシニア・シニア調査)」(2023年3月23日)を基に筆者作成

は「ねんきん定期便」を活用したい。ねんきん定期便は、日本年金機構が加入者に毎年の誕生日に送る通知書で、これまでの年金加入実績や将来の受給見込額が記載されている。ねんきん定期便を確認することが定年後のライフプランを考える第一歩だが、ねんきん定期便が届いていても中身を確認せず、何となく眺めて引出しに眠らせている人は多い。

50歳未満の人に届くねんきん定期便は、これまでに支払った保険料の累計や加入実績を踏まえた年金額が記載されている。これは、あくまでも現時点での加入実績から算出された年金額であり、これから納付する保険料などは勘案されていないため、実際に受け取る年金額とは大きな差がある。

一方、50歳以上60歳未満のプレシニア層の人に届くねんきん定期便は、年金制度に現在と同じ条件で60歳まで継続加入した前提で、65歳から受け取る年金見込額が記載されている。そのため、プレシニア層のねんきん定期便にはより現実的な年金額が記載されている。

お客様が将来受け取ることができる具体的な年金額について、ねんきん定期便を見せ

お客様が国や自治体からの給付金や還付金をスムーズに

ねんきん定期便の活用

受け取れる公金受取口座を指定している場合、特段の理由がなければ、公金受取口座がそのまま年金口座に指定されるだろう。また、従来の給与振込口座をそのまま年金口座

に指定するケースもある。そのため、お客様に早めのアプローチを行い、年金口座の予約を取り付けることが重要である。

金融機関にとって、長期安定的な資金流入と豊富な金融資産を持つシニア層の年金口座の獲得は、預金取引の増強を図るために欠かせないものだ。そのため、金融機関の担当者には、将来の年金や退職金、定年後の生活が気になり始めているプレシニア層に対して、年金や定年後のライフプラン、資産運用などに関する情報を提供するアプローチや提案が求められる。

① 一般社団法人投資信託協会 (現・資産運用業協会) の「投資信託に関するアンケート調査」(2023年3月23日)によると、50歳代のプレシニア層は「年金受給開始年齢引き上げ」と「定年延長」に関する不安を抱く人の割合が、60歳以上のシニア層を上回っている(図表1)。

また、老後の資産形成で重視する制度として「国民年金」「厚生年金」を挙げるプレシニア層の割合は3割、4割ほどにとどまり、いずれもシニア層より低かった(図表2)。

ニヤ層は年金や退職金に対する不安感が強く、年金制度に對しても期待感が薄いことが分かる。

一方、人事院の「民間企業の勤務条件制度 (令和5年調査結果)」によると、「定年制がある」企業の割合は99・4%で、そのうち定年年齢が60歳の企業は75・7%、65歳の企業は19・6%であった。

加えて、同調査によると「役職定年制がある」企業の割合は全規模で16・7%、企業規模が500人以上の企業では27・6%であり、規模が大きい企業ほど役職定年制が

導入されている傾向にあった。この役職定年制が定年後のライフプランについて考えたり、年金や退職金などに対する不安が高まったりするきっかけとなることも少なくない。

将来のお金の不安は、先が見えていないことが原因である場合が多い。「お化け屋敷」と同じで、暗闇で先が見えないから不安になるのだ。そのため、将来のお金について可能な限り「見える化」し、見

通しを立てられたり、対処すべきことが明確化できるようになったりすることが大切である。

金融機関にとって、長期安定的な資金流入と豊富な金融資産を持つシニア層の年金口座の獲得は、預金取引の増強を図るために欠かせないものだ。そのため、金融機関の担当者には、将来の年金や退職金、定年後の生活が気になり始めているプレシニア層に対して、年金や定年後のライフプラン、資産運用などに関する情報を提供するアプローチや提案が求められる。

寺田尚平

ウエルビーイング・コンサルティング・オフィス代表/CFP®

ここでは、現役世代であるプレシニア世代のお客様に対し、先回りしてできる年金口座獲得に向けたアプローチ方法をみていく。

プレシニア層のお客様へはこのようにアプローチしよう

