



特集



預金取引増強のための

年金口座

獲得メソッド

お客様の年齢・タイプを
踏まえた提案方法

在職老齢年金制度の 改正も踏まえ お客様のライフプランに 寄り添ってアプローチしよう

金

融機関において重要視
されてきたものが、年

金口座の獲得である。言うまでもなく預金は金融機関が行う融資の原資となるが、中でも年金は2カ月に1度、定期的かつ確実に、お客様の口座へ一生生涯振り込まれる安定した資金だ。そのため、年金口座の獲得は、自行車の経営を左右する重要な業務である。

また、シニア層のお客様は多くの場合、現役時代から積み上げてきた資産に加え、退職金をもらっている。金融機関はお客様に対し、こうした資産を用いた投資信託や定期預金、保険などによる資産運用を提案できる。

多くのお客様は、すでに持っている給与振込や公共料金の引落しのための口座をそのまま年金口座として指定する。一方で、お客様が既存の取引金融機関と異なる金融機関で新たに年金口座を作る状

況も考えられる。

例えば、現役時代の職場が自宅から離れているケースだ。給与振込口座を職場の取引金融機関で作った場合、お客様本人はただ職場に促されて口座を作ったに過ぎないことが多い。定年後のお客様の多くは職場から足が遠のくため、今後は自宅から近い金融機関を利用したいと考えるだろう。ここに、年金口座獲得のチャンスがある。

お客様のライフプランに
寄り添った提案が重要

そのようなお客様に向けて、まずは様々な特典を紹介したチラシをポスティングしたり、電話やメールで案内したりといった勧誘活動が求められる。しかし、それだけでは年金口座の獲得は難しい。重要なのは、お客様のライフプランに寄り添った提案である。お客様はどのような職

歴でどれほどの資産があるのか、家族構成はどうなのか、配偶者は正社員なのか、そして定年後も働き続けるのか。こうした前提となる情報に加え、定年後のライフプランを考慮し、お客様に最適な提案を行うのだ。

定年後も働き続けるかどうかについては、2026年度の在職老齢年金制度の改正も考慮したい。在職老齢年金制度では、働き続けながら厚生年金を受け取る場合、給与・賞与と年金の合計額が一定を超えると、年金の一部または全部が支給停止される。

今回の改正で、年金の支給停止の基準額が従来の51万円から65万円へと引き上げられたので、以前と比べ、定年後も働きやすくなった。こうした情報をお客様に提供し、定年後の暮らしに寄り添った提案を行うことが、年金口座獲得に向けて求められる。