

信用金庫の年金受給口座の取扱い

2025
プランニング

ポイント

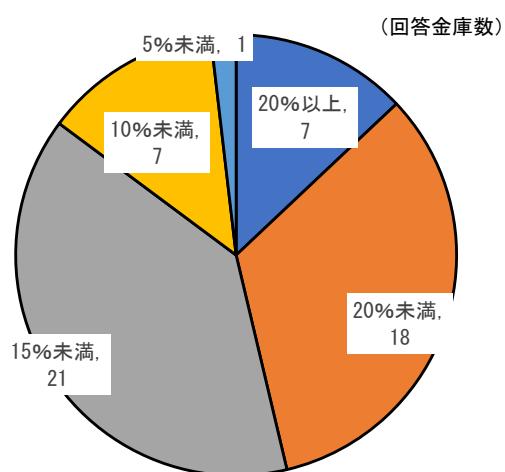
- 預金獲得に向けた推進強化の一環として、年金受給口座（受取口座）の獲得に注力する信用金庫が増えている。
- 当研修の事前課題では、個人顧客数に占める年金受給者数の割合（2024 年度末）は単純平均で 14.9% となつたが、足元の減少を懸念する声が相次いだ。
- 取組時の検討ポイントは、①競合金融機関との差別化、②担当者の育成、③囲い込むための商品・サービス提供などである。
- 研修受講金庫の取組事例をみると、フェイス・トゥ・フェイスのきめ細かいサービス提供が年金受給口座の獲得で最も効果的との意見が強かった。

（注）本稿は、当研究所主催「経営戦略プランニング研修（2025 年度 & 経営層向け）」等の意見交換で得た情報をもとに作成している。

1. 年金受給口座の獲得策

預金獲得に向けた推進強化の一環として、年金受給口座（受取口座）の契約に注力する信用金庫が増えている。10 数年前までは効率的な預金推進策として年金受給口座の獲得に熱心な信用金庫は多かつたが、コロナ禍を経て自然体の推進に留めるケースも散見された。そこで当研修の事前課題では、「個人顧客数および年金受給者数」を確認してみることとした（図表 1）。集計結果をみると、2024 年度末における個人顧客数に占める年金受給者数は単純平均で 14.9% となつた。

（図表 1）個人顧客数に占める年金受給者数の割合（2024 年度末・事前課題）



（事前課題の内容）

質問項目	①個人顧客数 ②うち年金受給者数
期 間	2025年6月2日～30日（追加開催の提出等を除く）
対象金庫	経営戦略プランニング研修（2025年度および経営層向け受講金庫）57金庫（欠席を含む）
備 考	・未回答の金庫あり ・回答金庫によって定義等が異なる場合がある

（備考）図表 1・2 ともに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

2. 主な推進策

意見交換では、実効性の高い推進策として『信用金庫の強みであるフェイス・トゥ・フェイスの営業活動の活用』とする信用金庫が大半を占めた。大手金融機関では対応しきれない昔ながらの年金相談会の開催や専担者による個別相談を通じて、取引のある顧客を確実に年金受給客にしていくのが有効とのこと。年金受給者向けのイベントなども地域によっては、十分に機能するとの意見があった。

3. 取組時の留意点

取組時の検討ポイントは、①競合金融機関との差別化、②担当者の育成、③囲い込むための商品・サービス提供などである。信用金庫が他業態との差別化を図りつつ、年金受給口座を確実に獲得するためには、高齢化や人数の削減が進んだ年金専担者の育成および確保が重要である。まずは住宅ローン先などの個人メイン先を中心に囲い込むことが求められ、そのうえで未取引先の開拓に取り組む方が現実的だと考える。

4. 研修受講金庫のコメント

当研究所が主催する「経営戦略プランニング研修（2025年度&経営層向け）」等の意見交換時に聴取した研修受講金庫の主なコメントは**図表2**のとおりである¹。

（図表2）研修受講金庫のコメント

- 特段の年金セールスをしている意識はない。地域の取引シェアを高め、給振客などをしっかりと押さえておくことで個人顧客の年金契約を獲得する。新規の年金客獲得というより既存顧客の流出を防ぐイメージである。
- 年金契約は店頭セールスで獲得する。メガバンクと同じことをして無駄。テラーが仲の良い高齢顧客にお願いし、友達を連れてきてもらうのが一番効果的である。
- 営業地区の高齢者の一定割合は、丁寧な手続きサービスに対するニーズが強く、きめ細かく対応すれば当金庫に口座を指定してくれる。基本は口座のある先のみで、口座のない先には友達紹介が未だに有効である。
- KIを使って分析した結果、年金受給先は終活で当金庫に他行庫の預金を寄せててくれる。となると、相続預金対策の面からも年金受給口座が必要との答えになる。
- 当金庫の年金顧客の属性を分析すると、30～40代に住宅ローンを借り、かつ給振契約をしてくれた顧客が中心である。こうした顧客は他金融機関に疊いたりしない。
- 当金庫は取引のある顧客を確実に年金顧客化するのを優先しており、地方銀行の年金客を横取りする暇などない。過去に住宅ローンや各種ローン、給振契約のあった顧客を取りこぼさなければ、十分に年金顧客を維持できる。

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがいまして、投資・施策実施等についてはご自身の判断でお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

¹ 信用金庫のコメント等は研修受講者の個人的な意見・感想を含むものであり、受講金庫の正式なコメントではない。そのため事例の記載にあたっては信用金庫名が特定できないように修正してある（個別信用金庫名や詳細資料の提供依頼にはお応えしておりません）。

経営戦略プランニング研修（2025年度）

関連レポートのご案内

営業推進

このほかにも、
信用金庫経営に関する様々な情報を発信していますので、
当金庫HPからご覧ください！

当研究所HPトップ：<https://www.scbri.jp/>関連レポートは
こちら

No.	発行日	タイトル
2025-10	2025/4/15	信用金庫の渉外体制改革の動向
2025-11	2025/4/17	信用金庫の法人特化型推進体制の留意点
2025-12	2025/4/17	信用金庫の本部設置型法人専担の活動状況
2025-13	2025/4/17	信用金庫の集金専担の活動状況
2025-15	2025/4/30	信用金庫のFSTによる渉外営業力の強化
2025-16	2025/4/30	信用金庫のアウトバンドコールによる消費者ローンの推進
2025-112	2026/1/19	信用金庫の預金セールスの変化
2025-124	2026/2/9	信用金庫の預金セールスチャネル
2025-125	2026/2/9	信用金庫の個人メイン化基準の設定
2025-128	2026/2/13	信用金庫の給与振込口座の取扱い