

# 「平成30年度 ライフプラン相談業務セミナー」 を開催しました!

平成30年9月7日(金) 東京・千代田区平河町のルポール麹町で平成30年度ライフプラン相談業務セミナーを開催しました。

このセミナーは、主に地方公共団体、共済組合等のライフプラン相談業務担当者を対象に、相談業務の中で必要な各種技法や家庭経済設計に関する専門知識等を習得することを目的として、毎年開催しています。  
今年度のセミナーの概要は以下のとおりです。

## 各講演の紹介・1

### 相談業務の基礎知識と技法

有限会社敬愛

取締役 久野安代氏

講師の久野先生は、愛知県大府市に在住され、ライフプラン・住宅ローン・保険を中心に個人家計相談を受けてお



られるファイナンシャルプランナー(CFP認定者)です。また、愛知県を中心に生損保商品販売(代理店業務)を行いつつ、家計管理等のセミナー講師を数多く行っておられます。さらに、NPO法人日本FP協会の支部活動に積極的に参加され、一般生活者へのFPの普及促進にも尽力されています。  
今回の講演では、相談業務のノウハウ、スキル等を中心に実践的なお話をしていただきました。

## 1. ファイナンシャルプランニング

・ファイナンシャルプランニングとは、相談者の人生の夢や目標をかなえるために総合的な資金計画を立て、経済的な側面から実現に導く方法である。  
ファイナンシャルプランナーとは、ファイナンシャルプランニングに必要な知識を備え、相談者の夢や目標がかなうように一緒に考え、サポートする専門家のことである。

・相談業務の重要ポイントはその相談の元になつている「相談者の夢や目標」が何かをはつきりさせることにある。相談者と一緒に考え、ご自身の夢や目標とに気づいてもらうことにある。

・人生の夢や目標の実現に向けたファイナンシャルプランニングの実施には、長期的かつ総合的視点からのア

ドバイスが求められる。

## 2. 相談に応じる技術

・「相談員は、相談業務の活動が円滑に行えるように、また相談業務が社会的信頼に応えるように、諸規定についてその意義と概要を理解する必要がある」「相談員は、相談業務のコンプライアンスの重要性と意義を理解しなければならない」。このことがまず重要である。  
また、遵守することが相談員と相談者双方を守ることになる。

・相談者との信頼関係構築が重要。お互いが打ち解けた状態にある時、信頼関係が形成出来ている良好な関係といえる。

・信頼関係構築の方法  
コミュニケーションには「バーバル(言語的コミュニケーション)」と「ノンバーバル(非言語的コミュニケーション)」がある。  
話し手の印象は視覚情報55%、聴覚情報38%、バーバルコミュニケーション7%で決まるといわれている。服装、出迎え方、座り方、記録の取り方などが思いのほか、信頼関係構築には重要である。

・アイスブレイクについて(お天気の話、お子様の話 などから始めるとよい)



・3つの「きく」。「聞く」Hear。「訊く」Ask。「聴く」Listen。「傾聴」が大切。「聴く」が8割。「話す」が2割。

・何のために質問するのか。

相談者の目的を知るため、相談者のデータ収集と目標を明確にするため。質問には「クロードクエスチョン」と「オープンクエスチョン」がある。

クロードクエスチョン（YesとNo形式、データが収集しやすい。相談者が答えやすい。受け身になる）。

オープンクエスチョン（相談者が自分の言葉で答える方式。相談者が自由に話せる。話が苦手な相談者は躊躇する可能性もある）。

両クエスチョンを組み合わせることで、話を展開させたり、深めたりすることが出来る。

・「ほめる」「待つ」で話を引き出す。相談者が気づいた点は積極的に「ほめる」。

相談者が考えている間は「待つ」大切なのは納得感、決めるのは相談者で、答えは相談者が持っている。

相談者は、背中を押して欲しい、次のステップに進むための確認がしたい。焦らず一つ一つの段階を確認する。

（注意点）

・情報への信ぴょう性、正確性に気を付ける。

・相談者が提示した相談はきっかけに過ぎず、本当の問題は別のところにあるということも、よくある。

3. 相談する側になってみる

・「相談者になってみる」のワークを実践してもらった。受講者前後4人でロールプレイングを行った。

・このワークを通じて、様々な相談事例を共有していただいた。  
・プライバシーに配慮した環境や専門家との連携も極めて重要。

4. チェックシート

・今までの項目について、チェックするシートを用意いただいた。

5. まとめ

・技術は必要。それ以上に「姿勢」が必要。

・「思い」を持って相談に応じていますか？（「ヒントを持ち帰ってもらう」など）

各講演の紹介・2

年金に関する相談事例とその対応

地方職員共済組合 給付課長兼

年金相談室長 田井中 貴高きまたか氏

講師の田井中先生は、地方職員共済



組合年金部の給付課長で、年金相談室の室長も担当されています。

相談業務において、老後の生活設計の相談は多く、その中でも年金の相談が一番多いと思われます。ただ、年金には経過措置が多く、非常に複雑で難解です。さらに公務員の年金には旧職域年金（3階部分）があり、新たな退職等年金給付（年金払い退職給付）もありません。

本講演では最近の年金相談事例より年金担当ではない方にも理解出来るよう、年金の基礎知識も含めて、分かりやすく解説していただきました。

1. 公的年金制度

・公的年金制度の基礎的な部分からお話したとき、平成27年10月の被用者年金制度の一元化や、その時に創設された公務員独自の給付である「退職等年金給付」についても解説いただきました。



## 2. 老齢厚生年金額の計算

- ・年金の具体的な給付額の計算について説明いただきました。
- ・報酬比例部分、経過的加算、加給年金、特別支給の老齢厚生年金も具体的な事例を交え解説いただきました。

## 3. 在職老齢年金について

- ・定年後の就業で起こる可能性がある年金の支給停止（全部停止又は一部停止）について解説いただきました。
- ・65歳未満の場合の「特別支給の老齢厚生年金」の在職支給停止と、65歳以上の場合の「本来支給の老齢厚生年金」の在職支給停止の違いを、具体的な数字を挙げて説明いただきました。

## 4. 退職等年金給付

- ・被用者年金の一元化に伴い廃止された3階部分の「職域年金」、それまでの掛金に相応する職域年金相応部分である「経過的職域加算額」、そして新たに創設された「退職等年金給付」について解説いただきました。

## 5. 年金の見込み額の確認方法

(Webサイト、ねんきん定期便等)

- ・老齢厚生年金の見込み額を自分自身で確認出来る「地共済年金情報Webサイト」「ねんきん定期便」や

退職等年金給付に関する給付算定基礎額残高を確認できる「地共済年金情報Webサイト」「給付算定基礎額残高通知書」を解説いただきました。

## 6. 遺族厚生年金

- ・遺族厚生年金の遺族に該当する順位、厚生年金相当部分の4分の3である「報酬比例部分」、「中高齢の寡婦加算」等について解説いただきました。

## 各講演の紹介・3

昨今のFP相談について  
〜人生3大資金と基礎知識〜

なごみFP事務所代表 竹下さくら氏



講師の竹下先生は兵庫県神戸市のご出身で民間保険会社にお勤めされた後、平成10年にFPとして独立、現在に至っております。

数多くの執筆、TV等のマスコミ出

演や大学院の客員教授等と大変お忙しい人気FPですが、コンサルティング業務にこだわって活動されているため、昨今の個人FP相談にも精通されています。まさにライブプラン相談業務セミナーにうってつけの講師といえます。

本講演では最近多いFP相談事例をご紹介します。その対応方法と知識についてご講演いただきました。

## 1. 教育資金

最初にクイズ形式から講話に入って、先入観との違いを解説いただいた。

・「遠く(下宿)の国公立大と自宅通学の私立大学文系はどちらが高くつくか? (答え…国公立大)」

「大学生の奨学金の利用率は? (答え…約50%)」

「学資保険の返戻率は? (答え…約110%)」

・「教育資金として必要な費用」「ならいごとの費用」等を実例を交え分かりやすく説明いただいた。

見方によって、私立学校は公立学校に比較して一概に高いともいえないことがよく分かった。

「ならいごと」から見えるのは「学校外活動費」という親側の問題で、教育費自体が高いのではないこともよく分かった。

・教育資金づくりについて。「児童手

## 平成30年度ライフプラン相談業務セミナー日程表

平成30年9月7日(金) ルポール麹町

時間	講演内容 等
9:30 ~	受付開始
10:00 ~ 10:05	開講挨拶 一般財団法人地域社会ライフプラン協会
10:05 ~ 10:15	オリエンテーション
10:15 ~ 11:45 (1時間30分)	講演 (演題)「相談業務の基礎知識と技法」 (講師) 有限会社 敬愛 取締役 久野 安代 氏
11:45 ~ 12:45	昼食・休憩
11:45 ~ 12:45	iDeCo 解説ビデオ「おでん de iDeCo」視聴
12:45 ~ 14:15 (1時間30分)	講演 (演題)「年金に関する相談事例とその対応」 (講師) 地方職員共済組合 給付課長兼 年金相談室長 田井中 貴高 氏
14:15 ~ 14:30	休憩
14:30 ~ 16:00 (1時間30分)	講演 (演題)「昨今のFP相談について ～人生3大資金と基礎知識～」 (講師) なごみFP事務所 代表 竹下 さくら 氏
16:00 ~ 16:30	質疑応答、アンケート記入
16:30	閉会

当「高等学校等就業支援金(私立)」「学資保険、低解約返戻金型終身保険の活用」「貸与型奨学金と教育ローンの活用」等の解説を通じて、それぞれの活用のポイント、注意点を興味深くお話しただく。

また、教育資金の対応の仕方では老後資金にどの程度影響が出るのかも具体的に説明いただいた。

「給付型奨学金」「奨学金の返済抑制制度」「税制上の教育資金等の一括贈与制度」なども解説いただいた。

## 2. 住宅資金

・「持ち家」なのか「賃貸」なのかによる住居費のイメージ、住宅購入費用の昨今のトレンド、住宅ローン金利、住宅購入時の諸費用のお話から、「家庭経済の3大資金の一つ」である住宅資金を分かりやすく解説いただく。

住宅購入費の年収倍率は首都圏ではナント10倍を超えたことや、「頭金なしで住宅購入が出来るようにもなったことなど」。

また、頭金の有無でトータルでは負担の大きさがどの程度違うのか、住宅資金贈与の特例、消費税アップの損得(特に年収と住まい給付金との関係)など、とても興味深い話を説明いただいた。

・住宅ローン減税、「住まい給付金」の詳細、教育費との関係での具体的な住宅ローンプラン、繰上げ返済、借り換えについても具体例を挙げて説明いただいた。

## 3. 老後資金

・平均寿命と平均余命の解説を通じ、女性の2人に1人、男性の4人に1人が90歳まで生存する時代になり、老後資金の必要性を説明いただいた。

老後の生活費の実態、「ねんきん定期便」の見方、「老後の収入」のチェックポイント、NISAとiDeCo、

個人保険の活用方法、公的年金の繰上げ繰下げ等、多岐にわたって説明、解説いただいた。

最後に、「相談業務は公務員の仕事の中では『ありがたい』といっても、皆さん頑張ってください」と受講者にエールをいただいた。

## 〈まとめ〉

今回のセミナー参加者は22名で、共済組合の相談業務担当者だけでなく、都道府県、市町村の一般職員の方も多くご参加いただきました。様々な団体、様々な年代からの参加があり、広く関心のあるセミナーであることを感じました。

参加者の方々からも様々なご意見をいただきました。主なものは次のとおりです。

「いずれの先生の話も、とても分かりやすかった」

「相談業務の心構えが学べたことが大変満足」

「知らないことが多くあったためになった」  
「家庭経済設計の講演は、分かりやすく実例に基づき、ユーモアもあり、大変良かった」  
等

次回の当協会主催セミナーは平成31年1月18日(金)開催のライフプラン専門セミナーです。多くのご担当の皆さまのご参加をお待ちしています。