



「平成23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23年9月9日（金）、ホテルポール麹町（東京都千代田区平河町）にて「平成23年度ライフプラン相談業務セミナー」を開催いたしました。

当セミナーの参加対象者は、地方公共団体、共済組合等のライフプラン相談員及び相談業務担当者です。相談技法の向上や専門知識の習得による相談業務の充実を目的としています。

各講演の紹介

講演「家庭経済設計に関する相談実例と傾向について」

ファイナンシャルプランナー

間宮孝一氏

最初のプログラムでは、ファイナンシャルプランナーの間宮孝一氏にご講演いただきました。間宮氏は、（財）東京都人材支援事業団等、様々な団体に相談員として活躍されており、地方公務員のライフプラン相談に関して大変豊富なご経験をお持ちです。今回は、その経験を活かし、実際の相談現場での実例や傾向、助言の対応について、実践的な内容で講演が行われました。

◆概要

●相談内容の特徴

これまで公務員から受けた相談件数

約1000件の相談内容は、住宅購入・早期退職・保険見直しの3つで95%を占める。

●助言の際に気をつけていること

相談者には、一般的な、「聞かなくてもわかる」助言のみではなく、ともすると対極的ともいえるような選択肢等、相談者にフィットする2〜3の助言を提示し、気付きを与え、相談者自身に選択させる。

●相談の傾向1〈結婚したばかり〉

結婚したばかりの人たちのライフプランには、「たら・れば」の話が多い。共働きか専業主婦（夫）世帯か、子供は何人欲しい、お受験させたい、ずっと公立で行って欲しい等必要資金（教育・住宅他）も大幅に変わってくるので、まずは現在どうしたらよいかを気付けさせる。

保険は、将来何かあった時（たとえば、死亡）のために入るものではなく、現在の方が一に備えて入るもの。結婚

した時点で、将来子供ができることを見越して入るものではない。また、「保険は若い時に入った方が安い」（総支払額に関して）わけではないことを気付けさせる。

●相談の傾向2〈マイホーム購入〉

自己資金について
一般的には、手元に資金を生活費の半分程度残すべきと言われていたが、それはリストラのリスクのある民間の場合。公務員の場合は、なるべく頭金を多く出す、というのも一つの選択肢。また、逆に手元に資金をなるべく多く残して多くローンを組むメリット（借入が増える↓団信に多く加入、住宅ローン減税が多くなる、教育資金が残るetc）の気づき。

・戸建かマンションか？

マンションは戸建に比べ、月々の維持費や税金が高いことに注意。一般的に月々2〜5万円程度なので、マンションでも戸建でも同じ金額を検討しているという場合には、死亡保障を含めて、総支払額が違ってくることに気づき。

・固定金利 vs 変動金利

フラット35の金利は団体信用生命保険（団信）の負担を含めて3%くらい。一方、変動金利の場合、公務員は優遇され、団信込みで現状0.8%程度。金利が変わらなければ、返済額に大き



ファイナンシャルプランナー 間宮孝一氏

平成23年度ライフプラン相談業務セミナー・スケジュール

9:30～10:00	受付開始
10:00～10:05	開講挨拶
10:05～10:15	オリエンテーション
10:15～11:45	講演 演題：「家庭経済設計に関する相談実例と傾向について」 講師：ファイナンシャルプランナー 間宮孝一氏
11:45～12:45	昼食・休憩
12:45～14:45	講義と演習 演題：「相談員業務の基礎知識と技法」 講師：株式会社パトス 専任講師 田中真由美氏
14:45～15:00	休憩
15:00～16:45	実例研究と意見交換 課題：「公的年金に関する相談実例について」 座長：地方職員共済組合 年金相談室長 横山泰仁氏
16:45～	閉会

な差が出る。金利変動は、平均株価の動きから予想ができる。

変動金利型を多くまたはすべて選択したとする場合の対策としては、例えば長期固定金利を組んだ場合の支払額と同じとして、その分期間は短くなるので元金は早く減る。金利上昇により価格が上がる期待が持てる投資信託や株式を紹介することもある。

・ローンの組み方・繰上げ返済

元金均等払いと元利均等払いでは、一般的には、返済額・期間が同じであれば、元金均等で期間を短く組んだ方が

が総返済額は少ないが、元金均等型は当初の支払額負担が大きいため、その負担を嫌って、例えば元利均等であれば25年ローンで組めるところ、元金均等であれば35年ローンになってしまううたと本末転倒であることの気づき。

月払いのみにして当初は長めにローンを組むよりも、ボーナス併用払いを活用して、当初から短めにローンを組む。ボーナス併用払いは、公務員はボーナスが極端に減るリスクが低いため、特に、金利上昇リスクがある場合（元金が早く減る）や保証料の低減に効果的。

●相談の傾向3

〈保険の見直し〉

公務員は、死亡退職金が毎年増えていく。それに對して必要保障額は毎日減少していく。そのため、できれば毎年保険を見直してほしい。

●相談の傾向4

〈早期退職について〉

早期退職の場合、積立年金のもらい方は公的年金収入がなく、税金面で有利な50歳代～65歳までにもらうと他の税金も低いので有利な場合も。

●相談の傾向5

〈老後の生活設計〉

◆住宅ローンと保険

定年退職後は、退職金や遺族年金も多くなるので、必要保障額の不足がない（少ない）場合も。住宅ローンが残っている場合でも、繰り上げ返済をせず、団信を生命保険がわりとして利用するのも一つの手段。

・退職金の運用について

一般に公務員は年金額が民間と比較し、多いため、運用等により増やす必要は少ない場合も。公的年金、退職金等での過不足を把握させ、本当に運用が必要か気付かせる。

・個人年金・その他について

退職が近づき、年金や退職金でどうしても老後資金が足りない場合の一助として、リバースモーゲージ、移住・住み替え支援機構を紹介する場合も。

●講義と演習「相談員業務の基礎知識と技法」

株式会社パトス 専任講師

田中真由美氏

午後最初のプログラムでは、株式会社パトス田中真由美氏による「相談員業務の基礎知識と技法」が行われました。相談員としてのマインドとスキルを高めるためのエッセンスを2時間に凝縮し、ペア実習を踏まえて指導いただきました。

◆概要

●各相談スキルの違い

カウンセリング：相談者が何らかの内面的な問題を抱えている時に必要なスキル。相手の話を「聴く」ということが重要になる。

コーチング：相手がある一定以上の高いモチベーションをもって相談に訪れた時に必要となるスキル。「聴く」をベースとした、質問形式の関わり方を取る。うまく質問することにより、相談者が自ら考え、答えを出し、目標を明確化でき、すぐにでも行動に移せる状態に導くことを目的とする。

ティーチング：単純に、アドバイスや知識を与えるスキル。

●相談のプロセス

ステップ1：リレーションの構築

- ・自己の扱い（相談者が話しやすい雰囲気作り）
- ・コミュニケーションの3要素（言葉・声・身体）の3つのチャンネルを介する



株式会社パトス 専任講師 田中真由美氏

- ・相手への関心、洞察力（深く聞くべき点や心配すべき点を集中して読み取る）
- ステップ2：問題の共有化
- ・傾聴力（相談に訪れた目的を確認・共有する）

ステップ3：解決への支援

- ・行動変容に向けて（相談者自身に解決策を考えさせ、目標設定をさせる）

●積極的傾聴

「受容と共感」を目的とし、「次の休みの日に行きたいところ・したいこと」「相談員としての課題」をテーマに実習が行われました。相談員が、自分の話を展開することなく、あいづち・うなずきに徹する練習に加え、相談内容を要約化し、応答する練習を行いました。相手が話している間に自分の考えをまとめるのではなく、まずはしっかり聴くことが大切であると述べられました。

●事例研究①（カウンセリング）

「定年後の生きがいづくり」という事例で、カウンセリングについてのペア実習を行いました。相手の内的問題を引き出せて、受容・共感ができたかどうかのポイントである、との指導がありました。

●事例研究②（コーチング）

「単身者の栄養バランス改善」という事例で、コーチングについてのペア実習を行いました。目的を明確化し、



地方職員共済組合 年金相談室長 横山泰仁氏

現状を洗い出し、複数の解決策を相談者に考えさせることを心掛けて実習に臨みました。

●まとめ

傾聴は、いつでもどこでも練習できるものなので、日頃からアンテナを張って、適切な応答ができるようにしてほしい、と語られました。

最後に、能力開発研究家デニス・ウエイトリの詩「子どもの話に耳を傾けよう」の朗読により、田中先生の「傾聴」に対する思いが代弁されました。

●事例研究と意見交換「公的年金に関する相談実例について」

地方職員共済組合 年金相談室長 横山泰仁氏

各参加者から事前に募集した、年金に関する相談実例についての意見交換・解決策の模索を行いました。地方

職員共済組合から横山泰仁年金相談室長を昨年引き続き座長としてお迎えし、議事の進行をはじめ、各実例に対する専門的意見とまとめをしていただきました。

◆概要

●課題設定について

参加者から寄せられた年金相談実例を「退職共済年金」「障害共済年金」「年金額の改定」「退職一時金」「老齢基礎年金」「その他」の6つに分類、一つ一つの実例の紹介と対応についてまとめていきました。

●当日の進行、意見交換の状況について

今年度は、初めに各参加者の自己紹介の時間を設けました。場の雰囲気になごみ、より円滑にコミュニケーションを行えたように思います。

横山室長の司会により、実例1件につき2名ずつ意見をいただき、最後に横山室長から意見をいただくという進行方法をとりました。

集約した実例は、あらかじめ参加者に目を通していただき、意見を簡単にまとめた上でセミナーに臨んでいただきました。その甲斐もあつてか、参加者の皆様からは積極的に発言していただくように感じました。

平成23年度の年金額の改定など、今

年度ならではのタイムリーな実例についても議論がなされました。内容によっては、明確な答えを打ち出し難いものもあり、年金制度のむずかしさや問題点を、あらためて認識するきっかけにもなったように思います。

なお、当日の参考資料として、地方職員共済組合ホームページから引用した関係資料のほか、当協会発行の『くらしを豊かにするハンドブック』わかりやすい年金・平成23年度版』を参加者に配布しました。参加者の中には、年金相談に携わって日の浅い方もいらっしやいましたが、年金制度理解のために役立ててくださったことと思います。

●セミナーを終えて

今回のセミナーは、実際の相談実例を取り扱うプログラムが多く、参加者にとつてはより実践的な内容となったのではないかと思います。

参加者は21名。講師と参加者との距離が近く、少人数ならではのセミナーとなりました。参加者それぞれが、能動的にスキルアップに臨めたのではないかと思います。

今後も全国の相談業務担当者の積極的なご参加を、当協会職員一同、心よりお待ちしております。