



# 「平成28年度 ライフプラン相談業務セミナー」 を開催しました!



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

## 各講演の紹介・1 相談業務の基礎知識と技法

平成28年9月2日(金) 東京・千代田区平河町のルポール麹町で平成28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、相談業務のなか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。

- 行いながら、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の一つはその相談の元になっている「相談者の夢や目標」が何かということをはっきりさせることにある。相談者と一緒に考え、そのこ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込め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和意義を理解しなければならぬ。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、メモ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。
    - ・3つの「きく」。「聞く」「訊く」「聴く」。「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、相談者の目標を明確化するためである。  
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。答えは相談者が持っている。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。

〈注意点〉

・情報への信びよう性、正確性に気を付ける。

・相談者が提示した相談はきつかけに過ぎず、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4人1組でロールプレイを行った。

・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。

4. 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きます。例えば次のようなこと。

「ヒントを持ち帰ってもらう」

「おさらいしてもらう」

「アドバイスの確認、認識してもらう」

各講演の紹介・2

現役時代から考える  
リタイアメントプラン

フィナンシャル・ウイズダム

代表 山崎俊輔氏



講師の山崎先生は、今話題の確定拠出年金の第一人者です。企業年金研究所、FP総研を経て独立。商工会議所年金教育センター主任研究員、企業年金連合会調査役DC担当など歴任。論文「個人の老後資産形成を実現可能とするための、退職給付制度の視点からの検討と提言」にて、第5回FP学会賞優秀論文賞を受賞。退職金・企業年金制度と投資教育が専門。『誰でもできる確定拠出年金投資術』『お金が「貯まる人」と「なくなる人」の習慣』など執筆も多数、講演も数多く行っておられます。

今回は家庭経済における老後資金の準備方法等お金に関する知恵について、お話しいただきました。

1. はじめに

老後のお金の準備は定年退職日がタイムリミット、老後の経済的格差は固定する（＝準備は現役時代にしか行えない）。相談業務に携わる方へ、ということ、40代向けのリタイアメントプラン」「50代向けのリタイアメントプラン」「個人型 確定拠出年金」の3テーマでお話しいただきました。

2. 40歳代で伝えておきたい

「老後資産形成の重要性」

・40代はまだ人生半分。ここからが大事。まずは、仕事をしっかりやること！

ただし、40歳になったら自分と家族のイベントを先読みしておくこと。ライフプランを意識出来る年代の始まり。ライフプランを整理し、将来予測する。

・「お金の流れを意識しよう」

5つのキーワード

「稼ぐ」「節約する（使う）」「貯める（増やす）」「借りる／返す」「備える」

・「かかるお金を意識しよう」

「子の教育費」「住宅購入費」「老後資金」

・必要なお金は極力借りないこと。

・教育費の貯め方、増やし方を考える。

例えば、児童手当は手を付けないなら、200万円貯まる。

・まだまだ仕事で頑張る年齢

老後のためのトリプルメリット  
「賃金アップで貯蓄が増える」  
「標準報酬が上がるので年金が増える」

◎平成28年度ライフプラン相談業務セミナー日程表

平成28年9月2日（金） ルポール麹町



時間	講演内容等
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
12:45～15:15 (2時間30分)	講演 (演題)「現役時代から考えるリタイアメントプラン」 (講師) フィナンシャル・ウィズダム 代表 山崎 俊輔 氏
15:15～15:30	休憩
15:30～16:30 (1時間)	講演 (課題)「被用者年金一元化後の相談業務」 (講師) 地方職員共済組合 給付課長兼年金相談室長 但馬 達郎 氏
16:30～17:00	質疑応答、アンケート記入
17:00	閉会

「退職給付にも反映される」

- ・ 夫婦共働きを意識しよう。
- ・ 40歳になったら老後を意識しよう。
- ・ 公的年金は破綻しない。ただし、「基本的な生活費」しか賄えない。ゆとり部分は自分で備える。長生きすることが年金の受給にとって一番お得。
- ・ 年金の仕組みを知っておくこと。
- ・ 年金額はどうすれば増えるのか？
- ・ 長くまじめに仕事に励むことは、年金額アップの近道。
- ・ 老後にいくらか必要か意識しよう。
- ・ ゆとり部分は、自分で準備⇨毎月約

5～6万円が必要。これだけでも1200万円は必要。

3. 50歳代でもまだ出来ることがある

「老後資産形成の重要性」

- ・ 少しでも手を打つ。60歳までに、プラス100万円を貯めると、夫婦で年10万円の旅行が70歳まで毎年出来る。
- ・ 今からでもやれることは3つ。「仕事」「節約」「資産形成」。
- ・ 「仕事」…年金定期便の話：60歳まで同じ収入とした場合の年金が表示されている。等
- ・ 「節約」…節約はケチることにあらず、楽しみながら行う。50代の節約が年金生活家計へのソフトランディングになる。完全リタイア時にあわてて家計ダイエットをするのは辛い。
- ・ 家計簿を再トライして無駄な出費を撲滅する。ほとんど使っていないものに金をかけていたりすることが分かる。理想は「満足度は下げず、出費を下げる」。
- ・ 「資産形成」…利息のつく借金を早く減らす。子供が卒業したら絶対に貯める。

定年前なら株式投資にもトライしよう。だが、退職金で初めての株式投資は「極めて危険」。50歳代の投資は収益より経験に意義があると考ええる。50歳代だからもう遅いは、間違い。遅くはない。むしろ今しかないと考え

る。金額に関係なく、頑張った分だけ老後の豊かさが上積みされていくと考える。

4. 確定拠出年金が公務員の資産形成の鍵となる

- ・ 2017年から確定拠出年金が利用可能。
- ・ 3重の税制優遇を見逃さない。
- ・ 「拠出段階」 拠出掛金額は全額所得控除。
- ・ 「運用段階」 運用収益は全額非課税。
- ・ 「給付段階」 一時金受取は退職所得扱い、年金受取は公的年金等控除適用で、税制優遇。
- ・ 利用してこそ大きく現れる税メリット。
- ・ 確定拠出年金のよくある誤解

- ① 給与振込口座等の特定の金融機関に決まっている。↓決まっていない。加入者が希望すれば、事業所は拒めない。
- ② 必ず投資（運用）しなければならない。↓いいえ。元本確保型商品（定期預金など）もある。
- ③ 中途解約は出来ない（掛金は変更出来ない）。↓掛金額の変更、中断は可能。ただし、給付の受取は60歳まで出来ない。
- ④ 事務手数料がかかるので積み立ても損。↓掛金の所得控除効果があるので、トータルでは得。
- ⑤ 財形のように「導入可否の決定や金融機関指定」が出来る。↓出来ない。加入

者が希望すれば、事業所は拒めない。等  
 ・勤労者は「勤労者兼投資家」になる。  
 ・仕事にも家庭にも影響がない投資をする。

### 5. まとめ

- ・定年のその日までは老後資産形成に出来る限り頑張る。
- ・定年を迎えたら、今度はいつまでも引きずらない。「今あるお金で最大限の幸せを得る方法」探しに集中する。

### 各講演の紹介・3

#### 被用者年金一元化後の相談業務

地方職員共済組合

給付課長兼年金相談室長 但馬達郎氏



平成27年10月実施の被用者年金制度の一元化後の相談業務と一元化後の年金個人情報提供について、年金担当者以外の方でも理解出来るように解説いただいた。

被用者年金一元化後の電話相談等の主な照会事項の紹介、そして解説をして

いただいた。

#### ① 職域年金部分の廃止関係

「現在受給している3階部分の支給額が減額されてしまうのか？」

↓減額されない。一元化以降の主なものを解説いただいた。

#### ② 年金払い退職給付関係

「新たに年金払い退職給付の制度が創設されることによって、新たな掛金の負担が生じるのか？」

↓負担が生じる。新3階部分の制度を解説いただいた。

#### ③ 在職支給停止関係

「平成27年10月分から停止額が増えたのは何故か？」

↓支給停止となる基準額が47万円から28万円に変更になったことによるもの。年齢、再就職先のケース別に説明いただいた。

「平成28年4月に転職したら、停止額が増えたが何故か？」

↓転職、再就職により配慮措置（激減緩和措置）がなくなったため。この配慮措置についてもいねいに解説いただいた。

「4月から再就職先の給料が大幅に下がったので、停止額が少なくなるはずだが、変わっていない。何故か？」

↓標準報酬月額の問題。標準報酬月額の定時決定及び随時改定の説明、在職老齢年金への反映のタイ

ミング等をやさしく解説いただいた。

個人情報の提供についても、「給付算定基礎額残高通知書」（年払い退職給付の現在の積立額）、「ねんきん定期便」（一元化後）、「地共済年金情報Webサイト」の内容について、その見方等を解説いただいた。

今回のセミナー参加者は33名で、共済組合の相談業務担当者だけでなく、市町村の担当者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、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。

「分かりやすかった」

「今までに学んだことのないような内容があり、勉強になりました」

「不透明だった確定拠出年金の話が聞け、大変参考になった」

「相談業務は、人と人の関わりの基礎が大切だと改めて感じた」

「リタイアメントプランニングを考える上で、の現役時代の考え方を深く学ぶことが出来た」

今回の当協会主催セミナーは、平成29年1月20日（金）開催のライブ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。