



「平成25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25年9月6日(金)、東京・千代田区平河町のルポール麹町で平成25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、家庭経済設計に関する専門知識や相談業務のなかで必要な各種技法を習得するため、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

家庭経済設計における相談の傾向と実例・最新トピックス

(社)全国FP相談協会 代表理事

横浜FP事務所 代表 平野 雅章氏

講師の平野先生は平成19年に独立されて以来、1000件以上の家計相談を受けている相談業務専門のファイナンシャル・プランナー(FP)です。一般社団法人全国FP相談協会代表理事として家計相談の普及活動にも取り組んでいます。各種マネー雑誌に執筆されており、現在当誌にも「家



(社)全国FP相談協会 代表理事
横浜FP事務所 代表 平野雅章氏

族構成で考えるライフプラン」を好評連載中です。併せてご一読下さい。

本講演では家計相談における傾向や相談のポイントについて実例を中心に実践的なお話をしていただきました。

《講演概要》

最近、お客様から受ける相談のベスト3は「住宅購入」「教育資金」「生命保険の見直し」です。本日はその3つのテーマについてお話したいと思います。

各々の相談で多い質問と私からのアドバイスは以下のとおりです。

住宅購入の相談

1. 安心な住宅ローンの借入額・購入物件の価格は?

税込年収の2割の1/12と家計支出余力(家賃+住宅購入のための貯蓄)を比較し、少ない方を毎月の返済額の目安とします。毎月の返済額、返済期間、金利(現在は2・4%で試算)から逆算して借入可能額を算出します(図1「返済額早見表」参照)。

購入物件の価格は「借入可能額+自己資金+諸費用」で計算します。自己資金は手持ち資金(貯蓄+親等からの支援)から万一の場合に備えて6ヶ月分の生活費を控除した残額を上限とします。諸費用は5~10%は見っておきましょう。

2. 変動金利と固定金利のどちらを選ぶのがよい?

図1 返済額早見表（100万円当たりの毎月返済額）

（単位：円）

利率	返済期間				利率	返済期間			
	20年	25年	30年	35年		20年	25年	30年	35年
1.45%	4,803	3,976	3,428	3,038	2.50%	5,299	4,486	3,951	3,575
1.50%	4,825	3,999	3,451	3,062	2.55%	5,324	4,512	3,978	3,602
1.55%	4,849	4,023	3,476	3,087	2.60%	5,348	4,537	4,003	3,629
1.60%	4,872	4,047	3,499	3,111	2.65%	5,373	4,563	4,030	3,656
1.65%	4,895	4,071	3,524	3,136	2.70%	5,397	4,588	4,056	3,683
1.70%	4,918	4,094	3,548	3,161	2.75%	5,422	4,614	4,083	3,711
1.75%	4,942	4,118	3,573	3,186	2.80%	5,446	4,639	4,109	3,738
1.80%	4,965	4,142	3,597	3,211	2.85%	5,472	4,665	4,136	3,766
1.85%	4,989	4,166	3,622	3,237	2.90%	5,496	4,690	4,162	3,793
1.90%	5,012	4,190	3,646	3,262	2.95%	5,521	4,717	4,190	3,821
1.95%	5,036	4,215	3,672	3,288	3.00%	5,546	4,742	4,216	3,849
2.00%	5,059	4,239	3,696	3,313	3.05%	5,572	4,769	4,244	3,877
2.05%	5,083	4,263	3,722	3,339	3.10%	5,596	4,794	4,270	3,905
2.10%	5,106	4,287	3,746	3,364	3.15%	5,622	4,821	4,289	3,933
2.15%	5,131	4,312	3,772	3,391	3.20%	5,647	4,847	4,325	3,961
2.20%	5,154	4,337	3,797	3,416	3.25%	5,672	4,874	4,353	3,990
2.25%	5,179	4,362	3,823	3,443	3.30%	5,697	4,900	4,380	4,018
2.30%	5,202	4,386	3,848	3,469	3.35%	5,723	4,927	4,408	4,047
2.35%	5,227	4,412	3,874	3,496	3.40%	5,748	4,953	4,435	4,075
2.40%	5,250	4,436	3,899	3,522	3.45%	5,774	4,980	4,463	4,104
2.45%	5,275	4,462	3,926	3,549	3.50%	5,800	5,006	4,490	4,133

低金利のときは固定を、高金利のときは変動を選ぶのが基本です。現在は史上最低レベルの金利ですので、原則固定金利をお勧めしています。

返済額が収入に占める割合（返済負担率）が低い方には、家計に与える金利変動

の影響も小さいことから金利が安い変動金利も選択肢としてお話ししています。

3. 消費税が上がる前に住宅を購入したほうがよいのか？

平成26年4月から消費税が5%から8%に上げられることが予定されています。住宅購入を検討されている方から消費税値上げ前に駆け込みで購入した方がよいかという問い合わせが最近増えてきました。

消費税は住宅購入価格全体にかかるのではなく、建物等にかかり土地にはかからないこと、中古住宅で仲介物件を購入する場合には建物にも消費税がかからないこと等に注意が必要です。

また、消費税値上げ後は住宅ローン減税（税額控除）の上限も、一般住宅で年20万円から40万円に変更になります。（年末借入残高の1%）住宅ローン減税は10年間適用になりますので最大で200万円の税額の差が出ます。

現在、駆け込み需要で住宅業界は、活況を呈しています。販売価格も消費税値上げ後より高いかもしれません。

住宅は人生最大の買い物です。駆け込みで慌てて買うものではありません。しっかりと計画を立てて、慎重に物件を選ぶことをお勧めします。ただし金利の動向には注意して下さい。消費税値上げよりも影響が大きいです。

教育資金の相談

1. 教育費の支出は今後どのくらい見込めばよいのか？

教育費の支出額は月額で考えると、イメージが湧きやすいです。公立小学校は月額約2・5万円、公立中学は約3・8万円、私立中学は約10・7万円、公立高校は約3・3万円、私立高校は約7・7万円です。大学は高いので、毎月の給料から捻出する資金だけでは足りません。貯蓄等で対応する資金と分けて考えます。

毎月約4万円＋貯蓄等で対応する資金（国立は約50万円・私立文系19・4万円・私立理系32・5万円）で考えれば良いと思います。

2. 教育資金が不足した場合？

まず奨学金、国の教育ローン、貸付制度の順番で検討して下さい。

日本学生支援機構の奨学金制度は第一種と第二種があります。第一種は無利子ですが、世帯収入の上限（目安）が4人世帯で846万円、かつ高校時代の学業成績の条件があります。

第二種は世帯収入の上限（目安）が4人世帯で1171万円と対象が広く、金利も平成25年7月貸与終了者で固定1・09%と低いです。

教育資金を貯めるために学資保険を検討されている方も多いと思いますが、貯蓄だけを考えるのであれば、共済組合などの貯蓄制度を活用した方が利率の面で有利です。

保険の見直しの相談

1. 死亡保障額は妥当でしょうか？

生命保険の死亡保障額は必要保障額を算出して判断しましょう。必要保障額の算出に当たっては、貯蓄額、遺族共済年金、死亡退職金、住宅ローン付帯の団体信用生命保険など準備済み資金を考慮するとともに、配偶者の今後の就労収入等も検討しましょう。

2. 貯蓄型保険のほうが有利ですか？

生命保険で掛捨て部分のないものは存在しません。保障部分と貯蓄部分とに分けて判断しましょう。

最近、低解約返戻金型終身保険が、定期預金などに比べると高利回りとの理由で、販売件数が伸びていますが、保険料払込み満了前に解約すると解約返戻金が削減され、大きく元本割れしてしまいます。貯蓄型保険といっても、今後の住宅ローンや教育費などを考慮し、無理のない保険料負担額に抑えなければいけません。

各講演の紹介・2

相談業務の基礎知識と技法

(株) パトス 専任講師 片山 俊子氏

当協会では平成18年度の相談業務セミナーより(株)パトスに講演を依頼しており、参加者からは実習を交えた研修が大変好評です。本年は昨年までのテーマに加えて、「電



(株) パトス 専任講師
片山俊子氏

話による相談」への対応方法についても研修をお願いしました。

《講演概要》

相談業務ではプライバシーに係わることも多いので、相談者に安心して打ち明けてもらうため、相談者とのあいだに限られた時間のなかで信頼関係を築くこと「心を開いてもらうこと」が重要です。

また相談者が何を求めているかをしっかりと「聴き取る」ことも、「相談して良かった」と思ってもらうためには重要なポイントです。

それでは相談者との「出会い」から順を追ってご説明していきます。

相談者との出会い

人との関わりは第一印象が大きく影響します。性格的なものまで第一印象で決めつけてしまう傾向があります。人が第一印象を決める時間は数秒から2分ぐらいまでだといわれています。

それではどこに気をつければ好印象を与えられるのか？

◎印象を決める要素

- ①「声からの情報」
声の大きさ・高さ・スピードなど。
- ②「視覚からの情報」
表情、姿勢、身だしなみなど。
- ③「言葉からの情報」
言葉づかい、話の内容・構成など。

①と②を非言語的コミュニケーション、③を言語的コミュニケーションと言います。人の印象の9割が非言語的コミュニケーションで決まると言われています。

第一印象を良くするためには、話の内容だけでなく、非言語的コミュニケーションについても気を配りましょう。

①②③が同じメッセージを発信していなければ、信頼関係は生まれません。もし、1つでもずれてしまうと、伝わるメッセージが二重になり、疑問が生じて相談者が懐疑的になったり、否定的になったりしてしまいます。

また、コミュニケーションの第一歩となる「挨拶」は非常に大切です。

自分の心を開いて、どんな声・言葉・態度・表情で挨拶を交わすのか。その後の行動に大きく影響を及ぼします。

「たかが挨拶、されど挨拶」です。

話を聴く

相談者の言葉を「耳で聞く」のではなく、言葉で語られていない、その奥の「真意を

◎平成25年度ライフプラン相談業務セミナー日程表

平成25年9月6日（金）

時 間	講 演 内 容 等
9：30～10：00	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 理事長 大竹邦実
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)「家庭経済設計に関する相談の傾向と 事例・最新トピックス」 (講師) 横浜FP事務所 代表 平野雅章氏
11：45～12：45	昼食・休憩
12：45～15：15 (2時間30分)	講義と演習 (演題)「相談業務の基礎知識と技法」 (講師) 株式会社パトス 専任講師 片山俊子氏
15：15～15：30	休憩
15：30～16：30 (1時間)	講演 (課題)「年金の基礎知識と被用者年金一元化に ついて」 (講師) 地方職員共済組合 年金相談室長 児玉寿郎氏
16：30～17：00	質疑応答、アンケート記入
17：00	閉会

会場：ホテル ルポール麹町2階 「サファイアの間」

聴く」ことが大切です。

日常会話の際の「聞く」から、相談を受ける場面では「聴く」にスイッチを切り替え、相談者の「価値観・感情・思い」をしっかりと受けとめて下さい。

相談者の表情、姿勢などをよく観察し、非言語的コミュニケーションに注意を払いましょう。

また、相談を受ける場合には、話しやすい雰囲気をつくり、「貴方の話をしっかりと聴いていますよ」というシグナルを発することが大切です。

◎「話を聴く」の技法

①質問する

相談者自身が質問に答えながら解決策に気づくこともあります。

②うなずく

タイミング良くうなずいたり、相づちを打って、「共感」を伝えましょう。

③表情をつくる

表情は眉と口元で作ることが出来ます。意識的に「共感」の表情をつくり、相談者が話しやすい雰囲気になしましょう。

④復唱する

相談者の言葉を復唱したり、話の内容を要約することにより「確認」「理解」を伝えることが出来ます。相談者の立場に立つて、想像力を働かせましょう。

⑤マジックフレーズ

「大変でしたね」「ご心配ですね」

「さぞお困りでしょう」などのマジックフレーズ（共感の言葉）を活用しましょう。

電話での相談

電話は、相手の顔が見えないだけに面談よりも配慮が必要です。

◎電話の特性と注意事項

①声だけのコミュニケーション

電話の場合も、人の印象の9割は非言語的コミュニケーションで決まると言われています。「視覚からの情報」がないため「声」と「言葉」からの情報だけになりますが、相手に見えていなくても「声」を通じて、こちらの表情、姿勢が伝わるので注意を要します。

②一方的に話さない

電話では相手の理解度を確認するのに、

表情を見ることが出来ません。一方的に話をするのではなく、逐次、相談者の理解度を確認し、分からなければ、質問出来る「間」が必要となります。

③周囲の音に注意

電話機は半径4～5mの音声を拾っています。深刻な相談を受けているときに笑い声が聞こえてしまうと相談者に不信感を与えてしまうので注意する必要があります。

相談業務での心得

悩みごとの相談を受けた場合に、相談員の皆さんが「答え」を出す必要はありません。「答え」は相談者のなかにありますので、それを引きだしていくそんな気持ちで、係わっていくことが大切です。相談者が自分の「価値観・感情・思い」を整理しながら、しっかりと「自分で」決めていくことを援助し、一緒に対策を考えていく姿勢が相談員には求められています。

各講演の紹介・3

年金の基礎知識と
被用者年金一元化について

地方職員共済組合

年金相談室長 児玉 寿郎氏

平成27年10月の被用者年金一元化について、いままさに改定対応に取り組んでおられる、地方職員共済組合の児玉室長にお話しいただきました。

改正の主要項目

今回の被用者年金二元化の目的は年金制度の安定性の向上と民間社員・公務員を通じ、将来に向けて同一の報酬であれば、同一の保険料負担、同一の公的年金給付を受けるという公平性の確保ということにあります。

改正の主要項目は以下のとおりです。

1. 共済年金を厚生年金に統合

厚生年金に公務員も加入することとし、公的年金の2階部分は厚生年金に統一する。

2. 厚生年金との差異解消

共済年金と厚生年金の差異は基本的に厚生年金に合わせる。

① 年齢制限70歳まで。

② 標準報酬制へ移行。

③ 老齢給付の在職停止。

65歳までは賃金十年金で28万円を超えた場合、年金の一部または全部を支給停止。

【経過措置】見直し前の総収入（賃金と年金の合計）の10%を減額の上限とする。

④ 加給年金・中高齢寡婦加算の資格要件期間は厚生年金と共済年金の被保険者期間を合算して20年とする。

⑤ 退職改定の時期（共済に揃える）。

「退職した日」から起算して1月を経過した日の属する月から年金額を改定。

⑥ 遺族年金・障害年金に保険料納付要件を導入する。

⑦ 遺族年金の転給を廃止。

⑧ 遺族年金の遺族の年齢制限。

夫、父母、祖父母は55歳以上。

⑨ 中高齢寡婦加算の要件変更

夫が死亡した当時の妻の年齢が40歳以上65歳未満の場合に加算する。

夫の死亡当時40歳未満の妻であっても、40歳到達時に遺族基礎年金の受給者であれば加算する。

3. 保険料率の統一

平成30年度に18・3%で統一。

4. 年金に係わる事務処理

公務員は従来通り共済組合が担当。

5. 職域年金の廃止

公的年金の3階部分にあたる職域部分を廃止し年金払い退職給付を創設する。

旧職域部分の未裁定者については経過措置を規定する。

6. 年金払い退職給付

① 年金払い退職給付の半分は終身年金、半分は有期年金。65歳から支給開始（60歳から繰上可能）。

② 有期年金は10年または20年を選択（一時金の選択も可能）。

③ 本人死亡の場合には終身年金部分は終了。有期年金部分は残余部分を遺族に一時金

として支給。

④ 財政運営は積立方式。給付設計はキャッシュバランス方式とし、保険料の上限を法定（労使合わせて1・5%）。

⑤ 公務にもとづく負傷または病気により、障害状態または死亡した場合に、公務上障害・遺族年金を支給。

⑥ 現役時から退職後までを通じた、信用失墜行為等に対する支給制限措置を導入。

7. 受給資格期間の短縮

老齢年金の支給要件である受給資格期間を25年から10年に短縮する。

8. 遺族基礎年金の父子家庭への支給

遺族基礎年金を父子家庭（妻が3号被保険者の場合を除く）にも支給。

セミナーを終えて

今回のセミナーの参加者は44名で、過去最も多い参加人数でした。

昨今、注目されているメンタルヘルスケアの面からも相談業務の重要性が再認識されてきたものと思います。

参加者の皆さんには本セミナーを通じて、実践的な相談業務の知識を身につけていただけたものと思います。

今後も全国の相談業務を担当されている皆さんに積極的にご参加いただけるよう、より充実したセミナー開催を目指していきたいと考えております。



地方職員共済組合
年金相談室長 児玉寿郎氏