

家計の総合相談センター 代表取締役 吉田江美 さんに聞く

プレリタイアメント層の 相談ニーズとアドバイスのポイント

個別商品提案に終始せず ライフプラン全体を 見据えたアドバイスを



敷居が高いと感じているお客様も多い。そうしたお客様の間で利用が増えているのが、職域セミナーでの個別相談会やFPによる相談サービスだ。

本インタビューでご登場いただいた家計の総合相談センター代表取締役の吉田江美さんは、相談業務に加え、トヨタグループをはじめ多数の上場企業でセミナー講師を担当している。多くのプレリタイアメント層のお客様にアドバイスを行ってきた経験を持つ吉田さんに、この世代のお客様の持つ悩みやニーズ、アドバイスのポイントなどについて話を伺った。

まず、御社の特徴と業務内容について教えてください。

吉田 当社はFP、社会保険労務士、税理士、弁護士などのスタッフが構成された総合相談事務所です。平成9年に名古屋で開業し、現在は東京、横浜、名古屋2店、大阪2店の六つのオフィスを展開しています。主な業務は、貯蓄・保険・住宅・年金・相続・税金の6分野についての相談業務、セミ

プレリタイアメント層への取引推進を図るためには、世代特有のニーズや悩みを踏まえたアプローチが不可欠だ。しかし、なかなか接点を持つことができず、それら

を十分に把握できていないという金融機関も少なくないだろう。

一方で、金融資産について相談ニーズがあるものの、仕事で時間が取れない、金融機関での相談は

ナーの実施、執筆活動等です。

当社のサービスの特徴は、6分野それぞれに専門スタッフがおり、お客様の様々なニーズにワンストップで対応できる点です。例えば、1回目はFPに相談したが、税務に関する相談ニーズも出てきたので、2回目は税理士に相談するといったことも可能です。

多数の上場企業でセミナーを行われているそうですが、どのような経緯で始められたのですか。

吉田 25年ほど前、当社を設立する前に勤めていた名古屋の会計事務所で、トヨタ自動車様から企業年金に関するセミナーの依頼を受けたのがきっかけです。その頃、トヨタ自動車様では定年退職者が急増しており、企業年金の受取り方や企業年金を踏まえた老後のマネープランの設計などの相談ニーズが高まっていたそうです。

そこから、当社設立後もトヨタ自動車様のつながりでグループ会社様からご依頼をいただけるようになり、上場企業での仕事が増えていきました。現在は銀行や証券会社、保険会社などのセミナーや

研修も担当しています。

DCで運用経験があり 投資に抵抗の少ない人も

お客様のうち50～60歳代の方の割合はどのくらいでしょうか。

吉田 顧客全体のうち、3～4割くらいです。相続税制の改正を受けて70歳代のお客様も増えていますが、全体として50～60歳代のお客様からの相談は多いですね。

相談のきっかけとしては、会社主催のセミナーから個別相談にいらっしゃるケースが多いです。そのほか、公開セミナーにご参加いただいた方や、雑誌の広告や当社の書籍を読まれた方から直接お問合せいただくケースもあります。

50～60歳代のお客様にはどのような特徴があるのでしょうか。

吉田 まず、セミナー等への参加意識が高いことが挙げられます。企業で50歳代向けのセミナーを行うと、参加率がほぼ100%ということも珍しくありません。企業側の後押しもあるのでしょうか、やはり若い方に比べて老後が目前に迫ってきているので、危機意識

が高いのだと思います。

運用商品への抵抗が少ない人が増えていることも特徴の一つです。最近の50～60歳代は企業型確定拠出年金（以下、DC）の利用率も高いので、昔に比べて投資へのハードルが下がっているのだと考えられます。

50～60歳代のお客様はどんな悩みを持っているのでしょうか。

吉田 大きく分けて、三つの悩みがあります。まず最も多いのが、「老後資金」に関する悩みです。50歳以上になると、ねんきん定期便に60歳まで働いた場合の年金額が記録されるようになるので、それを踏まえた老後のマネープランの設計に悩んでいる方は多いですね。

次に、「相続」に関する悩みです。親からの相続財産をどう活用していくか、また自身の相続対策をどう行っていくかという悩みがあります。自身の相続対策については、親の相続を機に危機感を覚えるケースが多いようです。

そして三つ目が「子や孫への支援」に関する悩みです。50歳代で

すと、お子様の大学進学で教育費がピークを迎えている方が多いので、その資金を捻出しながらマネープランをどのように立てていくかという相談が多いです。60歳代の場合は、孫への贈与のニーズなどが聞かれます。

親からの相続資産の管理・活用に関するニーズが多い

ここからは、それぞれの悩みの具体的な相談内容やアドバイス例について伺っていきます。まず、老後資金に関しては、どのような相談があるのでしょうか。

吉田 最も多いのは、「安定的に老後資金を管理していくにはどうすればよいか」という相談です。こうした相談には、80、90歳までにどれくらい資金を残せるのかを具体的な数字で提示して、金額に不安があれば保険や企業年金、投資商品などをどのように上手に組み合わせていけばよいかなどを提案しています。

やはり保険や年金を活用した「減らさない」プランを立てる方が多いですが、DCなどで運用経