

ケーススタディ こんな提案を行い 家族との取引を獲得しよう

ここでは具体的な家族の例を設定し、どのような提案が取引拡大につながるのか解説する。

- ①② 舟木 周子 (株)FPコンサルティング CFP®
- ③④ 小峰 俊雄 中小企業診断士 1級FP技能士

Case 1

孫が生まれたので、教育資金の援助を考えているAさん 祖父母が資金を贈与して ジュニアNISAを活用する

お客様と家族の概要

Aさん・58歳、会社役員
 家族・妻55歳、長男30歳、長男の嫁27歳、孫0歳
 住宅・持ち家（都内戸建て、住宅ローン無し）、長男の住宅も持ち家（都内マンション、住宅ローン有り）。長男宅は近所
 資産・金融資産5000万円（Aさん名義、上場株式1000万円含む）、長男の金融資産は500万円

2016年4月から0〜19歳を対象にした「ジュニアNISA」がスタートする。非課税投資枠は年間80万円、最長運用期間は5年間（ロールオーバー可）で、子どもが18歳になったら非課

税で引き出すことができ、20歳になったら成人向けNISAに移行できる制度だ。

成人向けNISAは、一人1口座に限られ、日本に住む20歳以上の人が対象者であった。ジュニアNISAのスタートによって、より計画的な教育資金の準備や、子・孫世代へのスムーズな生前贈与を行うことが可能となる。

本ケースのお客様Aさんは、自店に給与振込口座があり、NISA口座も開設済み。投資信託等の取引もあることから、担当者が定期的に訪問している先である。今回も保有する投資信託のアフターフォローを行うために訪問。前回の訪問時に、長男夫婦のもとに初孫が生まれたと話していたため、詳しく聞いてみることにした。



長男夫婦は最近ローンを組んで近所にマンションを購入したことで、週末に孫の顔を見に行くのが楽しみだと話してくれた。また、住宅ローンの返済等でキャッシュフローに余裕がない長男夫婦に、教育資金を援助してあげたいとも考えているとのことだ。

大学卒業までにかかる一般的な費用を説明

そこで担当者は、以下のような

昨今の子育て事情を説明した。

- ・子ども一人にかける養育費・教育費は増加傾向であること
- ・教育費を除く養育費だけでも、大学卒業までに1500万円以上かかること
- ・幼稚園には定員もあり、必ずしも公立に入れるわけではないこと
- ・小学校に入ると習い事の費用や塾の費用もかかること
- ・中学校は都内では私立に通うケースも多いこと
- ・幼稚園から大学まですべて公立だったとしても一人当たり約1000万円が、すべて私立だとその倍の2000万円以上の教育費がかかる場合もあること
- ・特に大学4年間の費用は大きく計画的な準備が必要となること

Aさんは、子どもの教育にある程度の資金が必要なことは自身の経験から認識していたが、昔よりも高額になってきていることに驚いていた。そして、初孫のために教育資金を援助したいという意思を改めて固めたようであった。担当者は、大学の学費の準備に向けて、今年から始まるジュニア

NISAの活用を提案。

ジュニアNISA制度の特徴として、①毎年80万円の非課税投資枠が5年間設定されており、暦年贈与の年間非課税枠110万円を活用できる点、②18歳未満で払い出すとその収益は非課税にならないため自然と運用期間は長期になり、長期投資によりリスクを軽減して安定的に運用することが期待できる点、③まとめて資金を贈与するリスク（途中の使い込み）を軽減でき、計画的に贈与できる点などを説明した。

その結果、長男家族にとってメリットが大きいとのこと、ジュニアNISAを使ってもらえることになった。

贈与された資金の効果的な運用法も提案

暦年贈与については、ジュニアNISA分の80万円を含めて毎年110万円贈与することなので、長男夫婦にも資産運用や計画的な教育資金準備について提案させてもらうことにした。後日、長男夫婦が来店。両親が

ら予想以上に費用がかかるという話を聞き、効率的な教育資金準備の方法を知りたいとのこと。また

暦年贈与を受けられることになったので、目的別に色分けして計画的に運用したいとの希望であった。

教育費の水準が上昇している現状に加え、今後のインフレなどに備える必要性もあることを担当者が伝えたところ、「もともと予定していたなかった贈与資金については、少額なら多少リスクを取って運用してみたい」、そして「教育資金として自身で準備していく部分については、元本確保型の学資保険などで貯めていきたい」との意向であった。

そこで、NISAと学資保険、低解約返戻金型終身保険などを提案したところ、両親から暦年贈与される30万円分（110万円・ジュニアNISA分80万円）については、運用益が非課税になるNISAで日本株のインデックスファンド、自身で準備する部分については、子どもの中学・高校進学に合わせ保険料払込期間12年間の低解約返戻金型終身保険に加入す

ることとなった。

終身保険を選んだのは、学資保険との比較で、解約のタイミングを自由に選ぶことができる点、受取時期が遅ければその分返戻率が上がっていく点、親に万一のことがあったときの保障が大きい点などを考慮したためである。

住宅購入や子どもの誕生等は、資金計画が大きく変わるライフステージの転換期だ。常日頃からお客様のフォローを行う中で、家族の情報・ニーズキャッチにも努め、取引を広げていきたい。

Point

- 住宅購入や出産などで子世帯の資金計画に変化がある場合に、親世帯からの資金援助は有効
- 子世帯を紹介してもらい、暦年贈与される資金の活用法や具体的な教育資金準備のプランを提案する