



拝見！ 隣のコンサル

企業内FP編 — 第2回

妥協せず解決策を考え続け お客さまの期待に沿う提案を実践



近藤美希さん

足利銀行 上三川支店 得意先グループ係長
2級ファイナンシャル・プランニング技能士

足利銀行上三川支店が位置する栃木県上三川町は、同県の市町村の中でも人口減が起きていない数少ない町である。日産の海外向け高級車の生産拠点が存在することから、町内には関連産業の工場が多い。さらに、東隣の真岡市には工業団地があり、県の中心である宇都宮駅までも電車で15分程度。立地の良さから近隣の企業に勤める人たちのベッドタウンとして人口を維持してきた。

会社員として上三川町に暮らしていた人の大半は、定年まで勤め上げた後もこの土地で老後を過ごす。今回紹介する近藤美希さんが主に担当しているのは、そうしたリタイアメント層のお客さまだ。

業務の中で特に多いのが、退職金の運用相談。誕生日月に退職する制度の企業もあるため、毎月何件も対応している。まずは、そのポイントを見てみよう。



100歳はイメージしづらいので 10〜15年先を想像してもらおう

近藤さんの場合、退職金の今後について相談を受ける際は、まず確定拠出年金や貯蓄性の保険への加入の有無を聞き、運用経験を確かめている。実は、上三川町は企業型DCを導入している企業が多いため、まったくの運用初心者はいない。この質問を糸口に、どの程度のリスクをとっていたのか、どれくらいの利益を得られたのかを振り返ることで、「ずっと預金にしているだけでは資金を増やせなかった」と認識してもらおうのである。

退職金を運用する大きな目的の一つは、自分の寿命に合わせて資産の寿命を延ばすためだが、長寿を自分のこととして捉えていない退職者が多いそうだ。昨今は「100歳時代」という言葉が広まってきたが、近藤さんが話題を振ってみても「私はそんなに長生きしないよ」といった反応を示すお客さまがほとんどだという。

こうした実情を踏まえ、近藤さんは無理に遠い将来を想定せず、比較的イメージしやすい10〜15年先を想像してもらっている。お客さまが60歳だとすると、おおよそ70〜75歳。その程度



手問いらすの生前贈与で お客さまの懸念を解消

の近い将来であれば「自分もまだ元気だろう」と考えやすいようだ。実感の湧く範囲内でゴールを設定し、その間にどんな生活をしたかったのかを考えてもらうことで、退職金の運用形態を具体化している。

リタイアメント層のニーズとして、退職金の運用相談と並んで多いのが相続対策だ。ここからは、高齢顧客の相続に関連して、近藤さんが大きな役割を果たした事例を二つ紹介しよう。一つは、70歳代後半のお客さまに対する生前贈与の提案だ。

上三川支店には大口預金先のAさんという高齢のお客さまがいる。近藤さんは従来から提案を重ねていたが、「お金を増やす必要はない」「保険も間に合っている」と取り付く島もなかった。実際、資金は潤沢。生命保険にも加入済みで、非課税枠を使い切っている状態だった。

しかしある日、定期預金が満期を迎えた際に訪問して資金の使いみちを尋ねると、「できるだけ子どもに遺したい」との答えが。Aさんのこの言葉を聞いた近藤さんは、生前

モットー

どんなことでも
最後までやり遂げる

趣味

旅行（毎年1回、長期休暇を利用して海外に）

落ち込んだときの対処法・ストレス解消法

美味しいものを食べる
友人や同期と遊びに出かける