

「あなたのための伴走者」がミニミニ

ファイナンシャルプランニングのプロフェッショナル集団「フォーユー」(大阪市北区・佐伯光社長)は「あなたのための伴走者」であり続けることをミッションに掲げている。同社に所属する堀内潤氏は、退職金問題、とりわけ高格年金対策のコンサルティンクに特化するため、05年9月にDCSコンサルティンクを設立、現在一級DC(注1)プランナーとして活躍中だ。時代の変化により退職金の意味合いが「老後のゆとり資金」から「老後の貴重な生活資金」へと変化してきており、今後、時代の流れは確定拠出型退職金へと向かうと確信している。

(株)フォーユー

02年4月、確定給付企業年金法が制定、高格年金の廃止が決定された。政府は高格年金廃止の移行先として①厚生年金基金 ②基金型企業年金③規約型企業年金④中小企業退職金共済の確定拠出年金の五つを用意している。企業年金や退職金制度に関する相談相手としては、社会保険労務士や税理士などが一般的かもしれない。しかし、40歳以上にはほとんどなく、①年金制度全般にわたる専門知識の投資やライフプラン②退職金制度③などに関する幅広い知識を持つ公共性を備えた「企業年金と退職金制度のエキスパート」であるDCプランナーこそが最適な相談相手と潤氏は指摘する。

DCSコンサルティンク設立

潤氏がDCプランナーの存在



特集

一層の飛躍を目指す代理店・営業社員

ている。

2月16日と3月7日には堀内氏が中小企業経営者や人事労務担当者向けに退職金セミナーを主催(講師「中小企業退職金制度のこれから」格差社会に勝ち残るための制度構築)。潤氏は講師を担当し好評を得た。参加者の反響が大きかったために急ぎ5月と6月にも追加講演が決まったという。

堀内氏の論点は退職金を企業の立場からだけ見るのではなく、従業員の立場から論じる点にある。

「少子化や高齢化の進展に伴い、公的年金制度が危機的な状況を迎えており、公的年金を補完するものとして退職金が極めて重要になってきている」と指摘し「制度から見るのではなく、ライフプランから見たら従業員は必ず理解してくれる」と断言する。

潤氏がコンサルティンクを担当した企業では、何度も従業員の前で立つて従業員の問題を尋ねるための制度改革であることを自ら力説。

アフターフォローとして、従業員のライフプランニングを担当することも少なくないとい

1級DCプランナー

堀内 潤氏

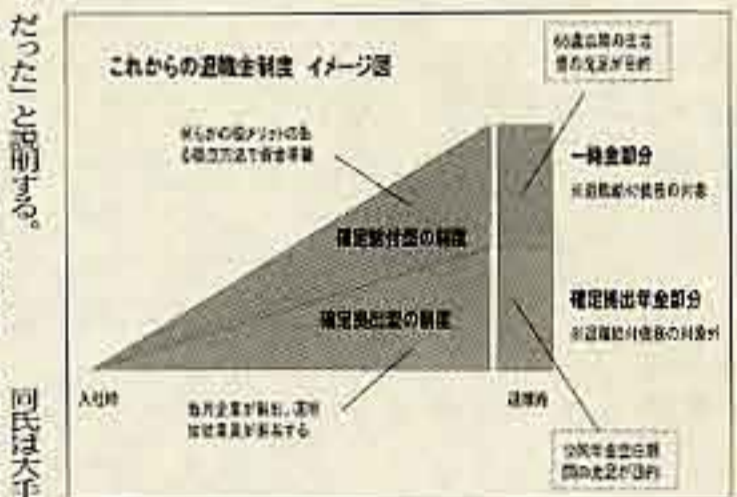
「DC導入の一つの目的は、従業員教育を担当すること」と笑う。

かつて数多くの企業でライフプランニングのセミナー企画を提案したときは「従業員のためになるが、企業に何のメリットがあるのか」と何度も突っ返され、売上増や経費ダウンにつながる見えないセミナー企画は企業には受け入れられないと痛感したという。

それが40歳では従業員教育が不可欠で、セミナー開催が必然的に付随してくる。まさに潤氏の信念のたまものといえる。

退職金への成果主義導入は不可避

退職金問題が難しいのは「退職金額決定方法」と「資金準備方法」を視同して考えることにあると指摘し、「多くの企業では、基礎給与と在籍年数による係数を乗じて決定する『基礎給与連動型』が主流。これは終身雇用で年功序列型社会では有効



「老後のゆとり資金」から「老後の貴重な生活資金」へとその意味合いが変わってきている。それだけに確定給付型から確定拠出型退職金への時代の流れは避けられないと指摘する。

スポーツイベント企画で鍛えた説得力が原動力

潤氏は大手住宅会社の人事部を経て、スポーツ雑誌の編集を5年間経験した。その後、スポーツイベントの企画を担当し年間1500日を生かす全国行脚。関西最大のフルマラソン大会の「福知山マラソン」の創設に尽力、同大会実行委員長を務めた。

「公的年金が危機的な状況にあるため、退職金制度をなくすことは難しい。確定給付型の退職金の運用リスクは企業が責任を負うため企業の負担が大きく制度変更が不可避」との考えを示す。

また、最後の清流四万十川を舞台にした「四万十川100キロマラソン」(現四万十川ウルトラマラソン)を企画し94年10月、開催にこぎ着けた。



バックオフィス軍団

高齢化社会が進むと公的年金の給付が60歳から65歳へ引き上げられ、給付額の引き下げが検討されている状況下では、退職金はかつての

「好きな仕事を辞めていいの」と心配されたが、「ライフプランニングこそ自分の天職に違いない」と確信し転職を決意。前職のフットワークを生かしてスニーカーショップの法人大規模契約を獲得するなど、好スタートを切った。

顧客の生涯ケアを目的にフォーユーに参画

顧客ニーズにきめ細かく対応するには1社の商品提供では限界があると考え、「あなたのための伴走者」を理念に掲げるフォーユー創設に参画した。

現在の顧客数は10000人弱だが、この仕事を始めた当初に考えた保全活動が十分に行えないため、一人での対応は現在が限界と感じ、スタッフとともに顧客を守っていくことをイメージしたという。

顧客からは「あなたに一生ケアしてほしい」とよく言われるが、「わたしが生きていく間は担当しますが、それ以降は弊社のスタッフが担当します」と応えるという。

法人契約はコンサルタントを基本に職域マーケットで、個人契約は自宅のある富貴原をテリトリーとしている。

個人契約の一本約りだけでは既存生保の営業職員に早晚対抗できなくなると考え、「保険屋でなく社会保険全般のコンサルタントがやって来たと思わせること」が重要と指摘する。

野球でいえば体力的には決して敵まねないものの、頭腦的なヒッチングを駆使して大リーグ・シアトルマリナーズで活躍した技巧派の長谷川選手が理想だという。将来的には①法人②相続③ドクターマーケットの三本柱で活躍する方針という。

「自分を信頼してくれたお客様を生涯にわたって守っていきたい。基本はスタッフ全員で」(6面下へつづく)