

中小企業社長に正しい年金知識を 保険OB社労士が協会設立



保険会社出身の社労士である奥野氏(左)と萩原氏

養成講座で専門家を育成

保険業界出身の社会保険労務士が、昨年、「中小企業社長に年金に関する正しい知識を提供する」を設立理念に掲げ、一般社団法人「社長の年金コンサルタント協会」を立ち上げた。代表理事の奥野文夫氏は、高齢経営者の老齢年金に関する悩み相談に対応する中で、老齢基礎年金と老齢厚生年金の区別や報酬と年金を調整する在職老齢年金制度の仕組みなど、公的年金に関する基本事項があまりにも知られていない状況に驚いたという。同じ勘違いに基づくと多くの相談を受けるうち、「ねんきん定期便・年金証書など日本年金機構から送られてくる書類の分かりにくさ」「払う立場・もらう立場を同時期に兼ねる厚生年金の特殊性」など、誤解の諸原因に思い至る。年金問題を糸口にするれば、法人アプローチなど保険営業にも大いに役立てられると語る奥野氏と理事の萩原京二氏に協会の活動の意義などについて聞いた。

——設立の経緯は。
萩原 私たちは以前、社長の年収はそのままに、役員報酬の支払い方を変えるだけで、社会保険料が安くなる上、年金も受給可能になるノウハウを提供する講座を開催していた。そのうち、シニアの経営者は、社会保

法人アプローチで役立つ「年金問題」

険料より年金の方に関心が高いこと、また年金については、勘違いや誤解が非常に多いことがはっきりしてきた。
奥野 毎年度同じ質問があるので、当初は、「どうして、こんな当たり前のことばかり聞いてくるのだろうか」と思った。しかし次第に、われわれ社会保険労務士にとつては当然の年金の知識を経営者は持っていないことが分かってきた。

萩原 社労士が顧問先から相談を受けても、例えば、社長の月額報酬が200万円なら、「給料

長が悩んでいるとは思いますが及ばない。「経営者の年金の特殊性とそれを誰も教えてくれない現状」を知ること、それなら、私たちがこれまででない新たな組織を作って、シニアの経

営者に年金に関する情報提供と啓蒙活動を行うということになり、公共性を意識して、一般社団法人として設立した。

——「社長の気持ちに寄り添う」をテーマに掲げる。
萩原 「年金の受給年齢になっても請求しない場合、支給額は増えるのか」という質問を受けたとすると、「増えませんが、終わらせるのではなく、社長の気持ちを考えて、「どうしてこういうことを聞いてくるのか」を理解しようと努めるのが大切だ。社労士は知識があるので、「だっ

わってしまいがちだ。奥野 社長の気持ちに寄り添った対応ができていない人は少ない。社労士に限らず、年金事務所の職員も顧問税理士も、単に「もらえない」で済ませてしまう。
——協会の活動内容について。
奥野 社長の年金の専門家を養成する講座の開催が主になる。当初、年金に関する正しい情報を多くの経営者に伝えるためにどうしたらよいか考えた。隣接業界の専門家と提携や協力を行った経験から、社労士以外にも税理士や保険営業職員・FP等日常的に経営者

の身近にいて相談に乗れる立場の人に向けて、必要な年金知識を短時間で効率良く伝える講座を開催し、専門家を育成することにした。初級の「社長の年金アドバイザー」と上級の「社長の年金コンサルタント」があり、養成講座はどちらも1日講座。初級を修了すると上級を受講できる。初級で基本的な知識を学び、上級はQ&A形式の「実践ワーク」を行い、「社長に寄り添った対応」を体感できるような内容にした。講座の修了者には認定証を交付するので、それぞれ「アドバイザー」「コンサルタント」として活動してもらえ

る。2日間の講座を終えれば、「社長の年金セミナー」を開催し、協会回答票のデータを基にソフト(エクセル)を使って分かりやすくすることが目標となる。
萩原 照会回答票のデータを基にソフト(エクセル)を使って分かりやすくすることが目標となる。

初級の「アドバイザー」講座を修了すればできることは。
奥野 社長から委任を受けて年金調査ができるようになる。年金調査では、社長本人の委任状をもらった上で、年金事務所所に行き、社長の過去の厚生年金や国民年金の加

入記録を踏まえて、現状では何歳から、どの年金がいくらもらえるかという記録を取り寄せる。
萩原 調査に行けば照会回答票はもらえるが、暗号のような数字が並んでいるだけなので、それを見ただけでは一般の人が理解するのは困難だ。
奥野 一般の社長は、加入記録を基に年金事務所での説明を受けた時は分かった気になるが、帰って見直すと、「やっぱり何のことか分からない」という人が多い。初級のアドバイザーでは、まず社長の年金の現状を説明できるようにすることが目標となる。

ソフトを使って、月次で試算をする。
上級講座は、年金に関するよくある質問とそれに対する回答の仕方をワーク形式で示すとともに、社長の視点や状況に対する理解・共感に基づいた相談対応法など、これからの年金受給に関するコンサルタントや年金セミナー・勉強会開催による顧客開拓も行いたい人に向けた実践的な内容となる。
——「社長の年金専門家」になることで、保険営業にどう生かせるか。
奥野 名刺に「社長の年金コンサルタント」と入れて、ロゴも使ってもらえるので、事業主団体や異業種交流会でアピールできる。経営者の興味を引き、アポが取りやすくなるのがメリットの一つ。
二つ目のメリットは、社長からプライベートな悩みの相談をされるようになること。社長に年金調査に基づきレポートを渡せば、必ず喜ばれる。調査実施の前提として、生年月日や引退予定年齢、後継者の有無、報酬額、決算書、退職金積み立ての有無など保険提案に必要な重要データを自然に教えてもらえる。
萩原 報酬の高い社長が年金を受給するために「報酬を大幅に下げ」「引退する」「後継者に譲る」という選択を迫られることになる。すると、年金問題をきっかけに引退時期をある程度決める必要が出てくる。それまでに事業をどうするか、取引先や金融機関、後継者への引き継ぎはどうするか、そして最後は事業承継・相続の話に必ずつながっていく。そのため、年金を入り口に経営者と信頼関係を構築することが法人アプローチでは強みになる。
奥野 私は保険会社時代、法人営業で企業を訪問しても、総務部長や顧問税理士が出てくるので、なかなか社長本人に会って話ができず苦労した。しかし、年金の話だったら、法人保険の決定権者である社長と直接話ができる上、逆に相手から「聞かせてくれ」と頼まれるようになる。保険会社での経験がなければ、その重要さに気付かなかったと思う。
——今後の展開は。
奥野 4月に「社長の年金アドバイザー講座」を札幌から福岡まで全国8カ所で開催する。これまでは、つながりのある社労士などを中心に開いていたが、本格的に保険業界やFP、税理士などに向けて広く受講を募っていく。
受講後のアフターケアの必要性も感じている。年金事務所から取り寄せたデータに基づき作成したレポートが本当に合っているか、社長に提出する前にチェックしてほしいとの要望が結構ある。

「何か質問されたらどうしよう」と身構えてしまう受講生もいるようだ。
萩原 会員制度のようなものをつくって、そうしたレポートの事前チェックやさまざまな相談に対応したり、定期的な最新情報の提供などのサービスも検討している。

奥野 また、すでに保険会社や銀行などから社員向けに「社長の年金セミナー」をやっているところの依頼がある。今後は、養成講座の「プレ講座」といった位置付けで、保険会社や代理店に向けた年金セミナー・勉強会開催の相談にも積極的に対応していきたい。

【社長の年金コンサルタント協会】2017年5月に設立。奥野氏は損保会社出身で、同年6月、経営者に多い年金に関する勘違いへの注意喚起等をまとめた書籍「現役社長・役員年金」(経営書院)を出版。代表理事として、主に年金関連記事の執筆やウェブ上の年金情報発信、講師、相談・コンサルティンク対応等を担当する。生保会社出身の萩原氏は、これまで中小企業経営者の社会保険関係の問題解決のための勉強会やセミナー等を主催。理事・事務局長として、講座の企画・プロモーション、講師、協会運営実務、相談・コンサル等を担当している。

代表理事
奥野文夫氏
理事・事務局長
萩原京二氏