

企業型DC活用して中小企業開拓

兵庫県代協 神戸支部／阪神支部

合同でセミナーを開催



後藤氏

兵庫県代協の神戸支部(磯崎比呂志支部長)ならびに阪神支部(森本正徳支部長)は合同で、6月13日15時から、神戸市中央区のレンタルスペース「スジェム」(中会議室)でハイブリッド形式によりセミナーを開催した。講師はNPO法人リスク・エイドの後藤雅哉代表理事で、中小企業が抱える採用難の解決策として企業型DC(企業型確定拠出年金制度)とIFA(独立系ファイナンシャルアドバイザー)を活用した提案について、「福利厚生」の制度で注目『企業型DCってなに?』をテーマに実施した。

小企業でも加入可能に

長期のお付き合い、収益確保に

例会は山口善克副会長の司会で進行。開催にあたり磯崎神戸支部長が挨拶に立ち、「お客様を守りする方法はいろいろあるが、企業型DC等を活用した福利厚生制度をより充実するための保険販売ノウハウを習得し、

採用や離職で困っている経営者の方々に提案することでこれらの問題を解決することもわれわれ代理店の大きな役割だと思う。本日のセミナーで学んだことを活動に活かしてほしい」と述べた。

セミナー講師を務めた後藤氏は、保険会社勤務時代に会社の持ち株会で積み立てた株が退社時に思いのほか利益が出ていたことから投資に関心を持った。以後独学で積立投資をし、さらに自ら企業経営者として企業型DC導入を考えたときに専

門家のアドバイスが欠かせないことを痛感。同時に、中小企業の企業型DC導入が遅れている(普及率は1%未満)のはアドバイザーがいなかったことが要因であると感じた。そこで、同氏は保険販売とともに自らがIFAとしてお客様に教える立場になる方針を掲げた。

同氏は、「関与するすべてのお客様の老後の不安をなくすこと」を目的に活動しており、自らの経験を踏まえて「適切なファンドの選択」と「長期投資」は必須条件だと強調。そのためにもたとえDCやNISA(少額投資非課税制度)といった資産形成の目的が異なる企業では、老後の資金準備として厚生年金、国民年金(老齢基礎年金)しか受けられない。そこで3階建て部分として企業型DCを作ることを提案する。

「企業型DCといえば大企業のみが導入するものだというイメージがあるが、実際には1人の小企業でも導入することができ」と、決して高いハードルでないと話す。いま、多くの中小企業は採用難、離職といった問題を抱えている。そこでその解決策として、社会保険料負担や税金面から有利な企業型DCを活用して経営者・従業員が老後資金準備を可能にすることで安心して働いてもらうというのだ。

さらに、もともと企業型DCを活用していた大企業からの転職組みの離職防止にもつながり、いい人材の流出防止策にもなる。加えて、ケガや病気になったときの備えとして業務災害補償保険、GLTDに加入すれば福利厚生制度の一層の充実になるとも、より強固な採用・離職解決策になる。

一方、代理店経営面からみれば、「企業型DCを導入してもらえば証券からの報酬、投資教育費用などを継続して、つまり企業型DCが継続される限り、得ることができ。またこれに個人でのNISA活用があれば資産が増えれば増えるほど

さらに報酬が上乗せされ、代理店経営の視点からも収益の礎になる」と、具体的に数値を示しながら解説。導入に際しては、福利厚生制度全体の見直し、規程の作成をすすめることでさらに幅広い保険販売が可能となると強調する。

また、その他のメリットとして企業、従業員との信頼関係の構築とでももった企業には継続して投資教育を行うことができ、従業員の知識向上、さらには個別相談により幅広いお付き合いができる。退職後も企業型DCにより貯めた資金をNISAで運用してもらうことで資産の実質目減りを防止するアドバイスも続けることができる。と、保険と証券販売は親和性が高く、両建て販売を行うことで良いお客様との長きにわたる信頼関係を築くことができると述べ、企業型DC等の導入に際してサポートする企業・団体があることを紹介しセミナーを終了した。

最後に、森本阪神支部長が「今日お話があった企業型DCについて、お客様に安心を提供する意味で営業活動に役立てていただきたい」と挨拶し、閉会となった。

採用、離職問題の解決策にも

備として厚生年金、国民年金(老齢基礎年金)しか受けられない。そこで3階建て部分として企業型DCを作ることを提案する。

「企業型DCといえば大企業のみが導入するものだというイメージがあるが、実際には1人の小企業でも導入することができ」と、決して高いハードルでないと話す。

いま、多くの中小企業は採用難、離職といった問題を抱えている。そこでその解決策として、社会保険料負担や税金面から有利な企業型DCを活用して経営者・従業員が老後資金準備を可能にすることで安心して働いてもらうというのだ。

さらに、もともと企業型DCを活用していた大企業からの転職組みの離職防止にもつながり、いい人材の流出防止策にもなる。加えて、ケガや病気になったときの備えとして業務災害補償保険、GLTDに加入すれば福利厚生制度の一層の充実になるとも、より強固な採用・離職解決策になる。

一方、代理店経営面からみれば、「企業型DCを導入してもらえば証券からの報酬、投資教育費用などを継続して、つまり企業型DCが継続される限り、得ることができ。またこれに個人でのNISA活用があれば資産が増えれば増えるほど

さらに報酬が上乗せされ、代理店経営の視点からも収益の礎になる」と、具体的に数値を示しながら解説。導入に際しては、福利厚生制度全体の見直し、規程の作成をすすめることでさらに幅広い保険販売が可能となると強調する。

また、その他のメリットとして企業、従業員との信頼関係の構築とでももった企業には継続して投資教育を行うことができ、従業員の知識向上、さらには個別相談により幅広いお付き合いができる。退職後も企業型DCにより貯めた資金をNISAで運用してもらうことで資産の実質目減りを防止するアドバイスも続けることができる。と、保険と証券販売は親和性が高く、両建て販売を行うことで良いお客様との長きにわたる信頼関係を築くことができると述べ、企業型DC等の導入に際してサポートする企業・団体があることを紹介しセミナーを終了した。

最後に、森本阪神支部長が「今日お話があった企業型DCについて、お客様に安心を提供する意味で営業活動に役立てていただきたい」と挨拶し、閉会となった。