

共済をきっかけにくらしのあり方を追求 生協のライフプランニング活動

日本生協連共済事業センター 共済推進本部推進企画部 前田 かおり

はじめに 夢をかなえることが ライフプランニング活動のねらい

最近、「ライフプランを作りましょう」「ライフプランに沿った資金運用計画を！」などマネー雑誌や金融機関のコマーシャルなどで「ライフプラン」という言葉が盛んに使われている。しかし、そもそもライフプランとはどういうものなのか、きちんと定義されていない。

生協では次の3つのライフプランを総合したものを「ライフプラン」とし、「ライフプラン」に沿って、くらしの夢をひとつひとつかなえていくために、家族の健康や生きがいやお金について予想し対策をうっていくことを「ライフプランニング」と呼んでいる。

狭義のライフプランは、「生活のための資金収支計画」(ファイナンシャルプラン)であるが、広義のライフプランは「健康づくり」と「生きがいづくり」と「くらしの資金づくり」のプランを総合したプラン(人生設計)を指す(図)。

これまで生協において、健康づくりの分野では「食の安全」「環境問題」、生きがいづくりの分野では「地域でのたすけあい活動」「子育てネットワーク」など、歴史的にも組合員による学びあい、教えあいの活動が積み重ねられてきている。くらしの資金づくりについては、「家計簿活動」や「税金調べ」などで実生活に即したデータを提供してきた。以下、くらしの資金づくりについてくわしく述べる。

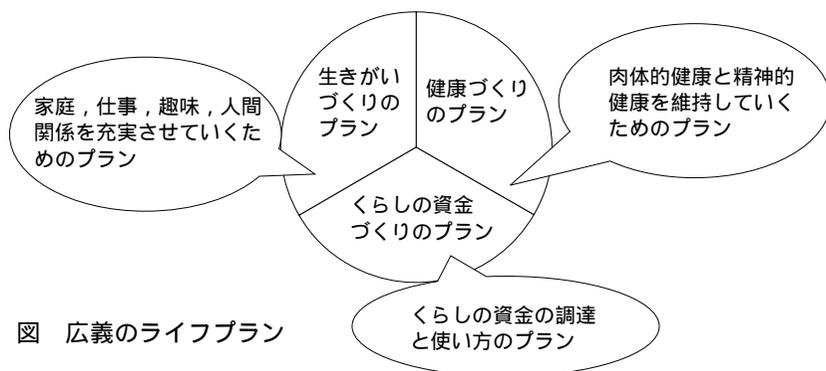


表1 ライフプランのパラダイム変化

(これまでのライフプラン)	(これからのライフプラン)
消費型のライフプラン	創造型のライフプラン
人並みを望んだライフプラン	自分らしいライフプラン
他力依存型のライフプラン	自立・共生型のライフプラン

表2 コープ共済《たすけあい》2001年度共済金支払い実績

支払事由	件数
病気入院	116,897
10長期入院	622
女性特定病気入院	8,871
ケガ通院	204,423
家族死亡(重度障害)	15,233
ケガ入院	16,268
本人病気死亡(重度障害)	6,340
手術	21,824
住宅災害	2,322
賠償責任	7,265
本人事故死亡(重度障害)	601
合計	400,666

1. 社会経済の変化でくらしの見直しが必要に

くらしの資金づくりでは上述のように実生活のための短期的データを提供してきたが、長期にわたる資金計画、保障の見直しなどまでは至っていなかった。それでもインフレの時代は収入も増え、組合員一人ひとりがくらしを見直さなくても大きな問題は起きにくかった。しかし、現在、ライフプランの見直しが必要となってきている。社会経済(常識)が変化し、すべて「自己責任」の時代となり、これからのライフプランを作り直さなければ、組合員は自分と家族のくらしを守れなくなっている。そこで、生協では保障の見直しをはじめとするライフプランニング活動をおすすめしている(表1)。

2. ライフプランニング活動のきっかけは共済の取り組みから

この活動に取り組むきっかけとなったのは、コープ共済の取り組みを開始したからだ。共済は、火事だけでなく病気やケガなどあったとき組合員同士で助け合えるように経済的に支える仕組みである。

生協の組合員のほとんどは女性で、家庭の主婦が中心になっている。まず組合員さん自身に必要な保障として、死亡保障よりも医療保障を重視した。また、主婦が家計のやりくりの中で支払う決断のできる、安い掛金であることも必須条件である。「コーヒー一杯のたすけあい」をキャッチフレーズに毎月300円ずつのコープ共済《たすけあい》が1984年に誕生する。

その後、700円コース、1700円コース、2700円コース、3900円コース、シルバーコース(現在のシルバー70コース)、ケガ通院コース(現在では募集停止)、女性コース、ジュニア18コース、医療コース(2002年9月から)など、加入者が増える中で多様なコースの開発や保障内容の改善が行われてきた。コースによっては住宅災害や家族死亡など、たすけあいのところが反映されたユニークな保障もついている。《たすけあい》は生きるための保障として組合員に支持され、2001年度末で加入者は360万人になった。

保障内容のよさ、掛金の安さに加えて、

支払い手続きがカンタンでスピーディー、毎週配達に来る担当者やお店の職員が窓口で気軽に相談しやすいという点も評価されている。たとえば、配達中荷物を受け取りにきた組合員さんのお子さんが手に包帯を巻いていたら、「ケガされたんですか？ ジュニア18コースに加入されていましたよね？ ケガ通院の保障がありますよ」といったような声かけができ、お役立ちの場面が多いのが特徴である。これは他の共済・保険にはない利点となっている。表2にあるように、2001年度の共済金支払い実績は、ケガ通院が204,423件もあり、組合員にとって身近な共済になっている。

また生きるための保障を重要視しつつも、子どもが小さい世帯では一定の死亡保障も必要ということで、2000年に新制度《あいぷらす》がスタートした。死亡保障と入院保障に絞ったシンプルな保障内容と、80歳まで続けられることが組合員に支持され、2001年度1年間で約5万件の加入があった。

3. コープ共済をおすすめしていく中でわかったこと

こうして《たすけあい》共済をおすすめしていく中で、組合員さんが年間60万円を超える高額な保険料を無理して支払っていること、専業主婦で収入がないのに数千万円もの死亡保障をつけていること、一番必要な入院保障がついていなかったり少額だったりすることがわかってきた。つまり、組合員さんの保険はムリ・ムダ・ムラだらけだった。

ではなぜ、大根1本を真剣に選び1円でも安い店で買おうとする主婦が、保険のこととなるとムリ・ムダ・ムラだらけになってしまうのか？

答えは、保障にたいする考え方、保険商品に関する知識がほとんどなく、それを学ぶ機会もなかったからである。たいていの場合、生命保険会社の営業職員に言われるがまま、自分で適当かどうか判断するものさしを持つことなく、契約を結んでしまった結果である。例えば学校で、経済学を学ぶことはあっても、一家の大黒柱にいくらの死亡保障を準備すればいいのか学ぶことがあったらどうか？ 確率と統計を学ぶことはあっても、住宅ローンの繰り上げ返済の仕方を学ぶことはあったらどうか？ 日本人はあまりにもくらしの重要な道具であるお金について、学んでいないのである。

それでも、以前のように、収入は年々増えるもの、土地は値上がりするもの、金融機関は潰れないもの、保険は貯蓄になるもの、というインフレ時代の常識が通用する時代はまだそれほどお金について知らなくても、失敗することは少なかった。しかし、収入増の見込みは立てられないもの、土地は値下がりするもの、金融機関も倒産するもの、保険で貯蓄はできないものというように常識が変わってしまった現在では、お金の作り方・使い方をしっかり学んでいかなければ、20年後、30年後に取り返しのつかない事態になりかねない。

例えば、ここ数年話題になっている変額保険だが、「相続税対策になりますよ」「必ず10%以上で運用できます」といった営業担当者のことばだけを信じ契約することに大きな問題がある。まず、相続税とはどういう仕組みでいくら支払わなければならないのか、生命保険の仕組みはどうなっているのか、運用はうまくいくことばかりではないなどという基本的なことを学ばないまま、銀行に多額の借金をして生命保険に加入した結果、運用がうまくいかずに多額の

表3 2002年度 保障の見直し講演会のプログラム

Aバージョン 保障の見直し入門編	保障について考え、生命保険の基礎を学びます。特に初めて講演会を開催する場合におすすめします。
Bバージョン 生命保険改造プラン編	Aバージョンからさらに踏み込んで、生命保険の保険料の内訳や転換のしくみ、セーフティーネットについて学びます。
Cバージョン ライフプランと年金編	日本の年金など社会保険制度について学びます。内容の詳細は法令の改定にあわせて変更します。
Dバージョン 生命保険の見直しで家計がよみがえる編	生命保険の見直しとキャッシュフローを関連させて、総合的な家計設計のなかで保険商品をどのように利用していくべきなのかを学びます。
Eバージョン セカンドライフプラン編	子育てが終わり老後の生活を考えるために、家計を予測し、保障を見直し、定年後のマネープランの組み立てを中心に学びます。

上記以外にオリジナルの内容で開催する生協もある。

借金だけが残ってしまうことになった。もちろん、当時の生命保険会社や銀行の担当者の説明責任も問われるべきだが、消費者側にもう少し基本的な知識があれば、リスクの高い契約を結ぶこともなかっただろう。

そこまででなくても、一生で2000万円もの大金を支払い、住宅に次いで高い買い物である生命保険についてしっかり学び、より適切なお金の配分を考えることは、バブルがはじけた後のデフレ時代に必須となっている。

4. LPAを中心に学びあいの活動

以前食品添加物が問題にされたときと同じで、中身を知らずに食べていたらそれが体にいいのか悪いのかわからない。組合員は保険の中身を知って自分で選ぶ賢い消費者になっていかなければならない。

そこで、たすけあい共済10周年、100万人達成の企画として「保障の見直し講演会」と「LPA養成」が1994年に始まり、今日に至っている。

講演会は、「難しい」「わかりにくい」といった先入観のある保険について、まず知ってもらおうきっかけ作りが目的である。小

野瑛子氏をはじめ独立系FP（ファイナンシャル・プランナー）のみなさんにご協力いただき、保障に対する考え方や保険商品の基礎を2時間で学ぶことができる。参加した組合員さんからは「目からウロコが落ちた」「さっそく帰って保険証券を読んでみる」「もっと早く知りたかった」という感想が寄せられ、たいへん好評を得ている（表3）。2時間の講演だけですべてを理解するのは難しいが、動機づけとして重要な意味を持っている。2001年度の参加者は全国で5000人を超えた。

LPA養成は、AFP養成講座を修了した人に「ライフプラン・アドバイザー」（LPA）になってもらい、組合員の学習活動のリーダーとして講師活動などを行ってもらうことを目的とする。2001年度末で卒業生は702名になった（職員LPA含む）。

LPAの活動は、次のように、組合員の学習活動の推進役として学習会などの企画、テキスト・資料づくり、講師などを行うことが中心である。

- ・地域での学習会（班で、地区で、委員会で）
- ・講座（ライフプラン講座、保障の見直し講座など）
- ・講演会（保障の見直し、生命保険、公的

表4「生協ライフプラン講座テキスト」の内容

第1単元	ライフプランのつくり方(ライフプランとは、年代ごとのテーマ、キャッシュフロー表など)
第2単元	くらしに関わる税金の基礎知識(国の財政、くらしと税金、所得税など)
第3単元	社会保険と公的年金の基礎知識(健康保険、国民年金、厚生年金、共済組合など)
第4単元	資金計画と住宅ローンの基礎知識(資金計画・資金運用の知識、公的融資など)
第5単元	損害保険の基礎知識(損保商品の知識、損害保険の利用方法など)
第6単元	生命保険の基礎知識(生命保険のしくみ、生命保険見直し方法など)
第7単元	CO・OP共済の制度と活用法(たすけあい あいあい「火災共済」)

年金などをテーマに)

・原稿の作成(機関誌など)

組合員のライフプランの相談相手として個別の問題についての相談を受け、アドバイスをする場合もある。学習会などのあと、個別の質問に答えたり、相談会の「相談員」として組合員が実際に加入している保険証券と一緒に読み解くこともある。

5. 学ぶテーマの広がり

近年はLPAを講師とする学習会が広がりを見せている。講演会と違い、少人数で開催されるのがほとんどである。コープのお店やセンターの集会室で行う場合と、組合員宅に出向く「出前学習会」を行う場合がある。保障の見直しを切り口とすることが多いが、公的年金をはじめとする社会保険や、ライフプランの作り方などに興味広がっていく傾向が強い。多様化する組合員の要望に応えるために、さらに表4のようなテキストを使ってより深く学ぶ「ライフ

プラン講座」を開催する生協もある。

例えば、ちばコープでは毎月1回いくつかのお店で定期的に学習会・相談会を開催している。午前中は保障についての基礎を学び、午後は午前話を聞いた人と予約した人のみが個人相談を受ける。2001年度の参加者は約1500人。ちばコープの他にも、LPAを養成した生協で活動がスタートしている。このような「学びあいの活動」に参加するためには、組合員になっていただくのが一番だが、参加者に一人でも組合員がいればよいという生協も多く、間口は広くしている。

6. 「くらしの協同」をめざして

ライフプランニング活動とは、『人間らしい豊かなくらしの創造』のために、健康で安全な「現在のくらし」のあり方を追究することとともに、希望に満ち安心できる「将来のくらし」をめざす、より確かな、そして自分らしい(わが家らしい)生きがいづくりと、健康づくりと、くらしの資金づくりのプランをつくっていくことを組合員に広めていく活動である。

つまり、ライフプランニング活動は、「くらしの協同」を進める生活協同組合の活動そのものであるということが出来る。したがって、ライフプランニング活動は、生協の組合員活動の基礎的な活動として位置づけられるべき活動であるが、現在はまだ、生協全体として組織的に位置づけて政策化されている状況にはなっておらず、認知度が低い。組合員のよりよいくらしのために学習活動を広げ、参加した組合員の声を機関誌に載せるなど、広報活動も重視していくことが課題である。

(まえだ・かおり) **f**