

活動開始から30年 組合員同士で育んできた ライフプランニング活動

生協のライフプランニング活動は、CO・OP共済《たすけあい》10周年を機に、組合員自らが自分に必要な保障を考え保障の見直しを行うための記念企画として1994年に始まりました。2024年に30周年を迎えたライフプランニング活動の歴史と、今後の課題や展望について、コープ共済連の前田かおり常務執行役員に伺いました。

生命保険の契約の内容には ムリ・ムダ・ムラが多かった

今から30年前の1994年、生協のライフプランニング活動が始まりました。ライフプランニング活動とは、ライフプラン（「生きがいづくりのプラン」「健康づくりのプラン」「くらしの資金づくりのプラン」）やくらしに関わるお金について、組合員同士の学び合いの場を提供することによって、組合員のくらしの向上に貢献する活動のことです（資料1）。

CO・OP共済が元受商品（CO・OP共済《たすけあい》）の取り扱いを始めたのが84年で、元受事業開始10周年の記念企画として、当初は「保障の見直し全国公開講座キャラバン」と称して「保障の見直し講演会」を全国各地で開催していきました。

94年における年間の生命保険の保険料の平均は64万円、97年は67万円^{*}と大変高額であったにもかかわらず、組合員や一般消費者は保障商品の仕組みや保険金の支払われ方など詳細についての知識がなく、それを学ぶ機会もなかったのが実態でした。

当時は、生保レディなど営業職員が職場に出入りし、先輩からの紹介や「部長になったら高額な保障を！」といった勧誘がきっかけで契約する機会が多くありました。また、働く女性の数が増え始め、ちょうど共働き世帯が専業主婦世帯の数を逆転した頃でもあり、女性向けの保障も少しずつ増えていった時代です。このような背景もあって、生命保険の契約数は伸び、保険料負担も増えていきました。



常務執行役員 管理・総合
マネジメント担当
兼 管理本部 本部長

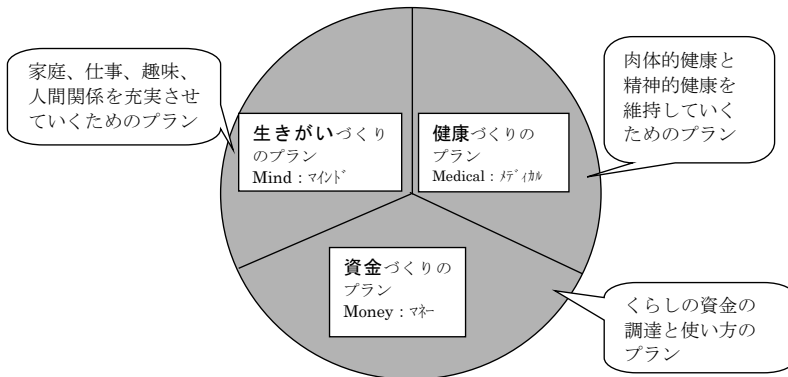
まえだ
前田 かおり氏

※ 公益財団法人 生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」結果。最新の調査（2021年）では、世帯の平均年間払込保険料（全生保）は約37万円となっている。

しかし、保障の中身をよく理解せず、保険会社の営業職員に勧められるままに高額な保険料を支払い、その結果、生命保険の「ムリ・ムダ・ムラ」につながっていたケースが多数見受けられました。

例えば、収入がない専業主婦が数千万円もの死亡保障を付けていたり、必ず必要になってくる医療保障（入院保障）がない、あるいは少額だったりしたのです。

資料1 ライフプランにおける三つのプラン



大根1本の価格に敏感でも 保険の内容には無頓着だった

90年代前半までは、生命保険といえば満期まで生存していれば満期金を受け取れる貯蓄機能も持った養老保険が主流でした。しかし、バブル経済崩壊後は生命保険各社の資金の運用の利回りが予定利率を下回る逆ザヤの状態となり、予定利率の高い養老保険から利率の低い定期付終身保険を主力商品に切り替えていきました。定期付終身保険とは、主契約の終身保険に特約として定期保険（死亡保障）や医療保険を上乗せした商品です。

ところが、この保険は特約の死亡保障が何千万円と厚いものの終身保険の保障は数百万円程度で、しかも更新の際には同じ保障内容であれば保険料が上がる、一定の年齢になると特約部分の更新をするには、高額な特約保障分の一括払いをしなければ、更新ができなくなることが通常でした。つまり、高齢期の保障は終身部分のみになってしまう、高齢となった自分が病気になったときには医療保障がなくなっているかもしれない、といった商品の内容を知らずに加入する方が非常に多かったのです。

また、死亡した際には公的年金から遺族年金を受給できますが、

当時はその説明を一切せず単純に必要な支出金額だけを示すことで、必要以上の死亡保障の付いた契約を結び、結果として多額の保険料を支払う方が多くいました。

普段は大根1本の価格にも敏感な組合員が、保険商品の内容は気にも留めていなかったのです。保険は住宅に次ぐ高い買い物であり、その内容や死亡保障額の考え方についてきちんと学ぶべきであると、当時の日本生協連 共済本部に提案したのがファイナンシャル・プランナー（FP）の小野瑛子（当時：英子）さんでした。

「保障の見直し」活動の 全国公開講座キャラバンがスタート！

小野さんは、まず保障の正しい知識を伝える啓発活動が必要であると考えました。それと同時に、生命保険について学び身に付けた正しい知識を周囲に広めていける消費者・組合員を養成していくことも構想していました。

生協はもともと、食品の安全・安心を追求したり、消費者である組合員自らが学び合い、学んだことを広めてきた組織です。日本生協連は、食品と同じように保険においても、その中身を組合員が学び合って理解した上で、自分たちで選べる賢い消費者の育成が必要であるとの小野さんの話に共感しました。

こうして94年、CO・OP共済《たすけあい》10周年記念の企画として「保障の見直し全国公開講座キャラバン」がスタートしました。この年は12会場で保障の見直し講演会を開催し、参加者は3,010人となり、大反響を呼びました。

講演会では、さまざまな保険の特徴や仕組み、問題点を説明しながら、「わが家にとって必要な保障」の考え方について伝えていきました。

例えば、一家の大黒柱が亡くなったときは、もちろん家族にとっては一大事ですが、多くの場合遺族年金を受給できますし、配偶者や子どもが働いていれば、継続的に収入を得られます。また、その時点での貯金も活用できるはずですから、本当に大きな死亡保障が必要なのか、まずは家計の「必要保障額」を理解する重要性を伝えていきました。

小野さんの話を聞いた組合員からは、「目からウロコが落ちた」という反応が多数ありました。他にも「早速帰って保険証券を読んでみる」「今まで生命保険会社の言われるままに加入していた」「夫の保障がこのように変化するなんて知らなかった」「更新後の保険料が高くなることを知らなかった」などの感想があり、大きなイン

パクトを与えています。しかも、この「保障の見直し全国公開講座キャラバン」を開始した頃は、金融機関や保険会社が相次いで経営破綻を起こした時期（1997年～2001年頃）とも重なります。謳い文句も「あなたの保険は大丈夫？」から「あなたが入っている生命保険会社は大丈夫？」となり、それまでの保険や金融に関する常識が大きく変わっていきました。

「保障の見直し全国公開講座キャラバン」は全国各地で大反響を呼び、保障の見直し講演会に参加された組合員が、年金などの周辺知識をさらに深めたいという要望の高まりもあり、小野さんお一人でのご対応が難しくなりました。そこで、他のFPの方々にもご協力いただき、さらには講演会のプログラムもテーマの幅を広げていきました（資料2）。

資料2 保障の見直し講演会のテーマ

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仕組み、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中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。

活動の担い手となるライフプラン・アドバイザー（LPA）の養成を開始

「保障の見直し全国公開講座キャラバン」を開始した同じ94年、小野さんの構想にのっとなって、ライフプランニング活動のリーダー的存在となるライフプラン・アドバイザー（LPA）の養成も開始しました。

LPAを養成し始めた当初、LPAを目指す皆さんには日本FP協会のAFP受験講座と同内容のカリキュラムを受講していただきました。例えばAFPの資格（2級FP技能資格に相当）を取得したとしても、保障や金融、税金などのアドバイスを行うFPではなく、生協らしくくらし全体に関する見直しのアドバイスなどを行うという視点で、LPAと名付けました。

LPA養成セミナーも、小野さんの全面的な協力を得て進め、第1期生として28人（生協職員24人、組合員理事4人）のLPAが誕生しています。

ライフプランニング活動を進めていく上では、組合員LPAの存在が大きな意味を持ってきます。LPAの養成は組合員と職員の双方を対象にしていますが、職員の場合はライフプランニング活動をどうしても事業と直接結び付けてしまいがちです。また、職員は異動もあり、いつ担当が変わるか分かりません。その点、組合員LPAによる活動は組合員同士の純粋な学び合いであり、事業とは一線を画しています。何よりも、自身の実生活に根差した広い視点から地域の組合員を対象にした学習会を開催したり、個別相談会に対応でき、長く活動に携わることができます。

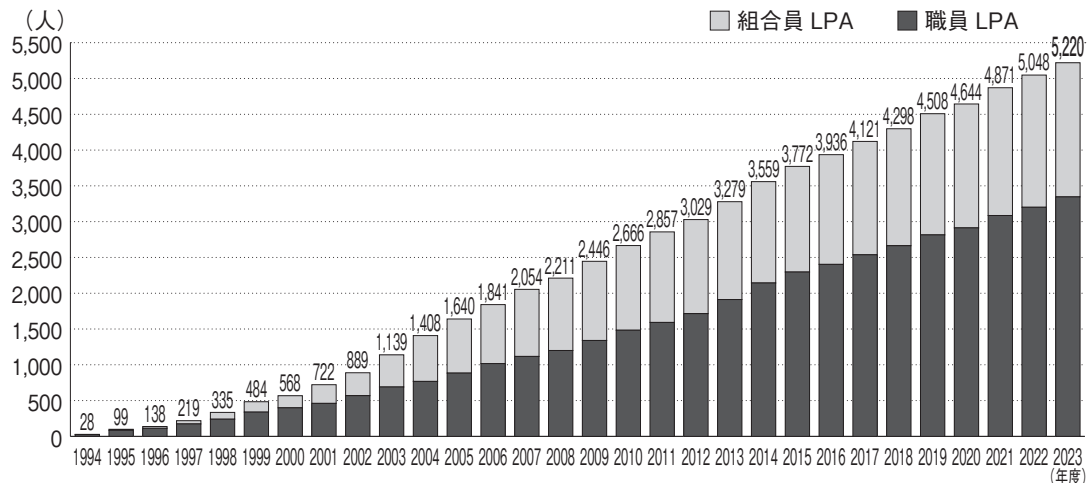
もちろん、今でもプロのFPの方々にご協力いただくことは多々ありますが、先生と生徒のような関係性になってしまいがちです。一方、組合員LPAであれば、学習会や個別相談会に訪れた組合員と同じ目線で話をしてくれますので、信頼感が醸成されますし、伝わり方が他の人たちとは異なります。

組合員LPAは地元の情報を常にキャッチアップしていて、地域の〇〇病院の差額ベッド代はいくらであるとか、地元の〇〇大学に進学したらこれだけお金がかかるといった、地域住民ならではの情報をつかんでいます。こういった対応が組合員のふだんのくらしにおける困り事や知りたいこととマッチしたのだと思います。

この点はプロのFPの方々でもなかなか情報収集できませんし、日本生協連の事務局でも全国平均で語ることはあっても、そこまでの発想はありませんでした。

組合員LPAは年々増えていき（資料3）、「自分が学んだことを周囲に伝えたい」という熱い想いもあり、保障の見直しやライフプランに関する学習会、個別相談といった活動が広がっていきました。

資料3 LPAの人数の推移



2023年度末で生協LPA5,220人（うち組合員LPA1,874人）、実稼働1,626人（組合員LPA535人、職員LPA1,091人）

組合員のニーズに合わせて 活動のテーマが広がっていった

既に申し上げた通り、ライフプランは「健康づくり」「生きがいづくり」「くらしの資金づくり」の三つを総合したプラン（人生設計）をいいます。自分の人生を豊かにするには、これら三つのプランのバランスが取れていることが大切です。

生協は「健康」「生きがい」に関しては従来より関心を示していましたが、「資金づくり」には積極的に取り組んでこなかった歴史がありました。そこで、ライフプランニング活動ではファイナンシャルプランニング、つまり子どもの教育費や住宅ローン、老後の資金を中心とした資金づくりを重点とした学びの機会を設けていったわけです。始まった当初のライフプランニング活動は保障の見直しがメインでしたが、時代や組合員のニーズの変化に伴い講演内容もライフプラン、将来の年金、老後の資金などの要素を加え、バージョンもA～Eへと幅を広げていきました（資料2）。

その後、保障の見直しに限らず“見直しの範囲”を組合員のニーズに合わせて、くらし全般へと広げていくこととなります。現在では当たり前に使っている「ライフプランニング活動」という名称を対外的に正式に使い始めたのは、2003年度からです。

保障の見直しからくらしの見直しにテーマの幅を広げた後に取り組んだ活動をいくつかご紹介します。

① 「おこづかいゲーム」

04年度より開始した、今でも人気がある子ども向けの講座です。生協というフィールドを活用しますので、子どもたちが生協の店舗で買い物体験をしながらお金の大切さを学ぶケースもありました。とあるFPの方は、おこづかいゲームの中に「寄付」という行為を必ず盛り込んでくださり、子どもたちにお金を何のために、誰のために、どういう使い方をするのかといったことを考えてもらっています。私はこれはとても良い視点と感じており、人のためにお金を使える人が増えると、世の中がもっと良くなるのではないかと思います。

② 終活セミナー

以前の葬儀代はあいまいな料金体系であることが多く、しかもそこに切り込むことがタブー視されていました。

葬儀の費用がいくらかかるのかを学習したり、残り少ない人生をどう過ごし、どういった最期を迎えたいのかといったことをまとめるエンディングノートづくりなどが広がりました。

葬祭事業を手掛ける生協が多くありますので、中には葬祭事業者とコラボして、「棺桶に入ってみよう」「精進落としで出される料理を食べてみよう」といった、職員目線ではなかなか思いつかないユニークな企画も実施されています。

③ CO・OP共済健康づくり支援企画

会員生協が主体となって行っている「食生活」「運動」「社会参加」を主なテーマとした活動（ベジチェックなど）を支援するものです。食生活を含めて健康の追求は、生協にとって大きなテーマですし、くらしの見直しに関する活動をリードしていくLPAがこの企画に関わるべきだと、私は当初から考えていました。

④ 投資・資産運用

預金をそのまま口座に入れておくだけでは、その価値が目減りする時代です。14年にスタートしたNISAと今年からスタートした新NISA、24年の12月に制度が変わるiDeCoなどへの関心の高まりから投資・運用に関する学習会開催が増えています。

金融商品の運用には苦手意識を持つ方が多いですが、01年から「日本版401k」といわれる確定拠出年金制度が始まっており、その制度を導入している組織に勤めると運用せざるを得ない環境に置かれます。今後も資産を増やすだけでなく、資産を守るための情報提供

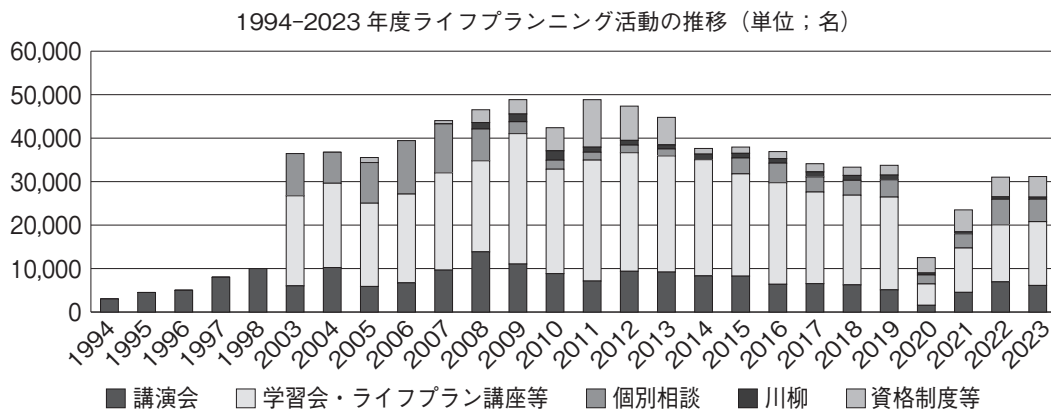
が必要だと考えています。

これら以外では、さまざまなポイントの活用について学ぶ「ポイ活」、制度が頻繁に変わる社会保険や最近法改正が行われた相続関係の学習会、防災・減災の心得、大学生や新社会人を対象にしたライフプラン講座、家計簿アプリの使い方なども増えています。

さらには、「賢い患者になるための医師とのコミュニケーション術」をテーマにした講演会まであります。この講演会では、患者が知っておくべき入院時の知識や情報、コミュニケーション術や医療ボランティアのスキルの向上、終末期の意思表示の方法などを学びます。

活動のテーマが非常に幅広いですが、これらに共通しているのは「くらしに役立つ情報」を提供していることです。そのために、組合員LPAの皆さんは常にアンテナを張り、最新情報をキャッチアップし、その勉強をしています。ここが組合員LPAのすごいところ です。

資料4 ライフプランニング活動実績



※1994～98年度は公開講座もしくは講演会の活動実績を計上。2003年度から「ライフプランニング活動実態調査」をスタート。

活動開始から10年目に 「LPA活動交流集会」を開催

04年7月、ライフプランニング活動10周年のタイミングで、「第1回LPA活動交流集会」を開催しました。開始当初は、一部の生協での取り組みだったライフプランニング活動が10年を経て全国に広がり、LPAの数も03年に1,000人を超え、ようやく全国規模での

交流ができるようになったのです。開催地は静岡県熱海で、会員生協143人（組合員118人、職員25人）、FP12人が参加しました。

当時の組合員LPAの方々の中には、それまで生協が行ってきた組合員活動と異なるテーマを扱うことが多かったといった理由から、孤独を感じていた方もいらっしゃったと思います。第1回目のこの交流集會はお互いの悩みを語り合いつつも、10年間のライフプランニング活動に確信を持ち、一層の前進を確認し合う場となりました。

LPA活動交流集會は、活動の主な担い手である全国の組合員LPAの情報共有や活動の活性化を図るきっかけの場として「LP（ライフプランニング）活動交流集會」に名称を変更し今も継続されています。

24度に開催した第20回「LP活動交流集會」では、参加したLPAを対象にLPAになった年度をお尋ねしました。LPAの高齢化は懸念される問題ですが、思いのほか新しいLPAも増えており、明るい兆しを感じました。

LP活動交流集會の開催に向けては、「ライフプランニング活動推進会議」のメンバーの皆さんからご意見を頂戴しています。

なお、「ライフプランニング活動推進会議」は、全国で活動する組合員LPAの代表にコープ共済連本部に集まってもらい、年に2回実施しているものです。CO・OP共済の商品開発・改善の検討の際も、保障商品に関し専門的な知識を持つ本会議のメンバーの皆さんのお考えを聞くステップを設けており、CO・OP共済の事業面においても役割を發揮いただいています。

コロナ禍を経て 開催方法に変化と工夫が

新型コロナウイルス感染症の影響によって、20年度の活動の参加者は、これまでの3分の1程度の約1万人へと激減しました。その後、少しずつ活動が復活してきており、直近の23年度では、活動全体の開催数は1,588回で、年間参加人数3万1,169人まで回復しましたが、まだコロナ禍前の水準にまでには達していません（19年度比開催総数76.0%、参加者総数92.3%）。

開催方法については、コロナ禍を機に大きく変化があり、オンラインでの開催が増えました。23年度は、会場でのリアル開催が78.3%、オンライン開催が19.4%、会場とオンラインを併用したハイブリッド開催が2.3%となりました。

23年5月にコロナが5類感染症になってからは、実参加の講演会・学習会が増えています。その背景には、直接人と会いたいという想

いや、「集う」ことの重要性への再認識があるようです。

オンラインでの講演会・学習会の開催によって、見逃し動画配信もするようになるなど講演会などに参加できなくても、好きなタイミングでの視聴が可能になりました。こうすることで、従来は参加できなかった働いている女性の参加が可能になり、参加者の幅が広がっています。また、申し込みやアンケート記載もインターネットで完結させる生協もあり、デジタル化が進んでいます。

保障の見直しやくらし全般の見直しなど、ライフプランニング活動は今後も消費者がリテラシーを上げていくための活動であることに変わりはありません。これも繰り返しになりますが、活動を豊かにするには常に世の中の変化をキャッチアップしていく必要があります、組合員LPAはそれを実践してくれています。

ライフプランニング活動は人生を楽しむためにある

ライフプランニング活動を「何のためにやるのか?」「どんなことを伝えるべきなのか?」、いろいろな考えはあると思いますが、突き詰めていくと、その目的は「未来を考えるためにある」と私は思っています。最終的には人生を楽しむために、ライフプランニング活動はあるべきでしょう。

例えば、先ほどご紹介した終活セミナーの参加者にとってみれば、残りの人生をどう自分らしく生きるか、というプランが大切になってきます。それを実現するには、終活前から老後資金、年金、投資などの知識や活動が必要になってくるわけです。

戦後の混乱した時代を駆け抜けて、高度経済成長期を迎え、バブル崩壊後の長いトンネルを抜けて、現在の日本の国民は、物価上昇とインフレに苦しんでいます。現代は将来の夢や希望がなかなか描き切れない社会であるとよく言われます。

特に20代、30代の若者の話を聞くと、未来に関し悲観的になっている雰囲気が感じ取れるのです。

「将来こんなことをやりたいからお金を貯めよう、節約をしよう」と未来に思いをはせることが、ライフプランの第一歩です。若者が明るい未来を思い描ける社会を目指すことも、私たちにとって大切なことなのかもしれません。

ライフプランニング活動は30周年を迎え、活動の担い手の高齢化が進んでいる一方で、少しずつ次の世代を担うLPAも育ってきています。ですが、その数は十分とは言えません。どんな時代でも、ふだんのくらしにおいて組合員がさまざまにリテラシーを得ること

は必要不可欠であり、活動の担い手を増やしていくことは今後の重要な課題の一つです。

また、ライフプランニング活動は生協の中においてもまだまだ認知度が低く、多くの人に知ってもらうために、活動の紹介・案内などをしていく機会を増やすことも必要です。

これからもライフプランニング活動を通して、組合員の間に良い循環をつくり上げていければと思っています。また組合員がより良い未来を築けるよう、そして生協はその実現をサポートする、頼られる存在でありたいと思っています。

(文・野口 武)

参考 1

ライフプランニング活動のめざすもの

私たちは、ライフプランや暮らしにかかわるお金について、組合員どうしの学びあいの場を提供することによって、組合員の暮らしの向上に貢献します。またこの活動を広げることで、生協やCO・OP共済の信頼構築と発展に寄与します。

- 1. 組合員の経済的、精神的な暮らしの向上に貢献します。**
 - (1) ライフプランニングの大切さを伝え、組合員の知識や判断力の向上をすすめ夢の実現を応援します。
 - (2) 生協のあらゆる場を通じて様々な手段で学習の機会、情報などを提供し、組合員どうしの学び合いをすすめます。
 - (3) 活動を広げるライフプラン・アドバイザーを組合員・職員ともに積極的に養成します。
 - (4) 金融情勢の変化や社会保障・税制の改正等に対応し、幅広いテーマの活動に取り組み、組合員のニーズに合わせた情報提供を行います。
- 2. 生協の事業や活動の周知を促し生協の発展に貢献します。**
 - (1) ライフプランや保障などの学習を通して、生協の事業や活動の発展に貢献します。
 - (2) 生協の事業活動やその他の活動とも連携し、組合員どうしの協力の力をはぐくみます。
- 3. 生協と地域をつなぐかけ橋として社会に貢献できる活動を行います。**

- (1) 地域、学校等と一緒に学習活動を進め、くらしやすい地域社会づくりに寄与します。
- (2) 子ども、高齢者などに対してわかりやすく情報提供を行い、くらしの向上を応援します。

4. CO・OP共済の社会的信頼の向上に寄与します。

- (1) CO・OP共済の加入者向けに、くらしの向上につながる学習の機会や情報を提供します。
- (2) CO・OP共済をお勧めする職員に対し、組合員のくらしに合わせた保障設計、ライフプラン設計等に関する学習支援を行います。

2010年3月策定。

参考2

ライフプラン・アドバイザー（LPA）の役割

私たちは、組合員にライフプランニングの大切さを伝え、一人一人が自分の人生をデザインできるようにお手伝いします。

- 1. 組合員が保障や資金計画、さまざまなくらしのサービスについて気軽に相談できる身近な窓口をめざします。
- 2. ひとりの生活者として組合員の立場に沿ったアドバイスを心がけます。
- 3. 正確な情報を伝えるために常に幅広いテーマについて学び続けます。
- 4. コンプライアンス*に取り組み、社会的信頼を高めます。
- 5. 活動を通して生協の意義を伝え、生協の発展に寄与します。
- 6. 安心してくらせる地域づくりをめざし、広く情報を伝えます。
- 7. 学びあう仲間を増やししながら、いきいきと活動を続けます。

2010年3月策定。

*LPAで取り組むコンプライアンスの主な点は、個人情報の保護と著作権法遵守です。