

ソニー生命保険株式会社 社会貢献活動 「ライフプランニング授業」



ライフプランナー 営業本部
支社営業教育部
濱崎 祐一



「ライフプランニング授業」のテーマ

ライフプランニングを通じて、
若者に
夢や目標をもって生きることの
かけがえのなさ、
それを実現するために
努力をすることの
大切さを伝えたい。

「ライフプランニング授業」の特徴

全員参加型でライフプランニングを体験

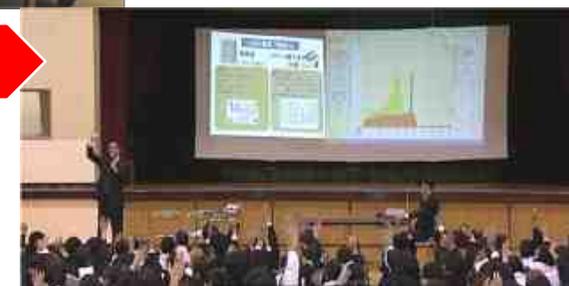


グループワーク形式

・6-8名のグループごとに
シミュレーション

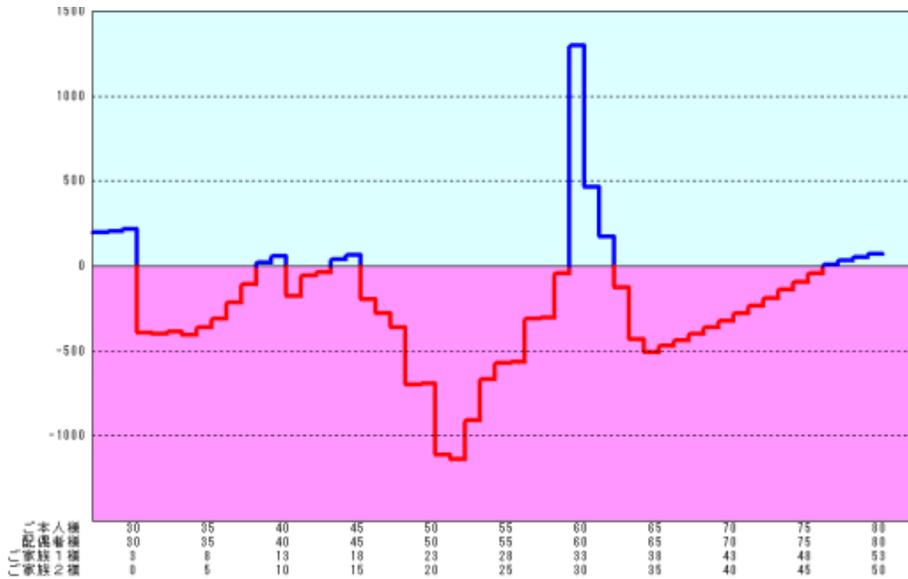
大教室形式

・2,3名で話し合いを
しながら、全体で
シミュレーション



2時間目:シミュレーション結果例

【金融資産残高グラフ】



9

2時間目:対策の検討例



《講師ライフプランナーからの問いかけ》

実現したい夢をそんなに簡単にあきらめて良いの？

10

2時間目:対策の検討例

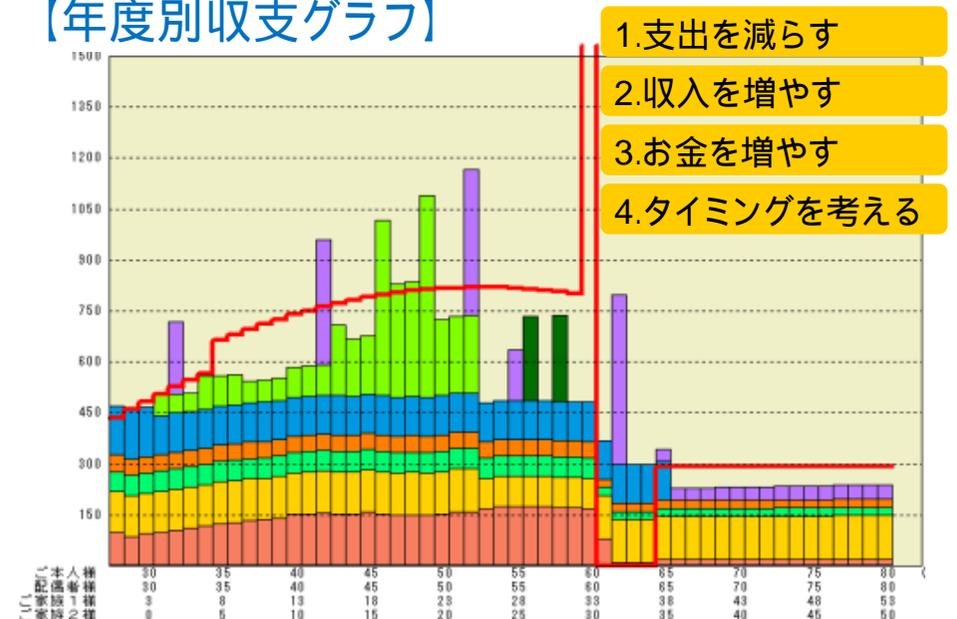


子どもたちから、夢を実現したい気持ちと積極的な解決策が出始める

11

2時間目:シミュレーション改善例

【年度別収支グラフ】



12

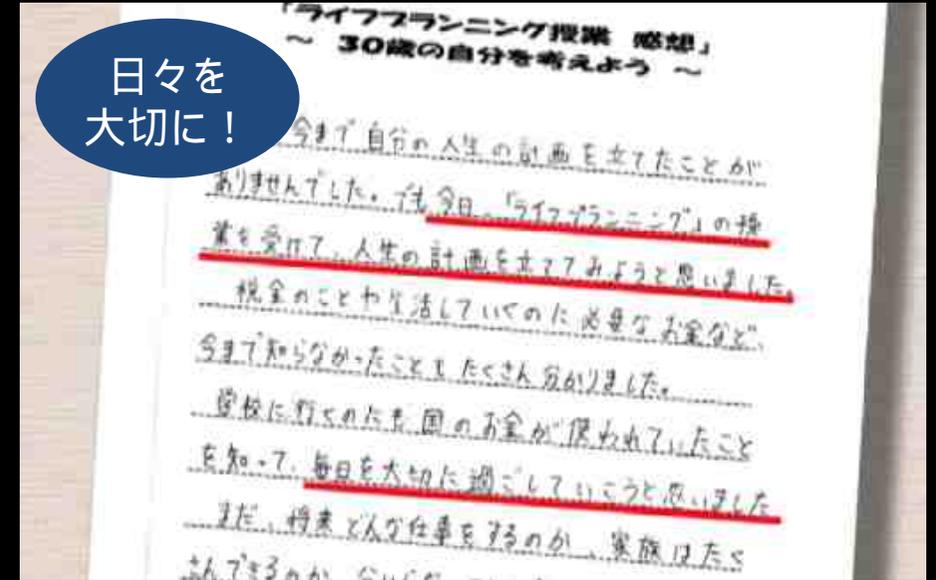
2時間目:シミュレーション改善例

【金融資産残高グラフ】



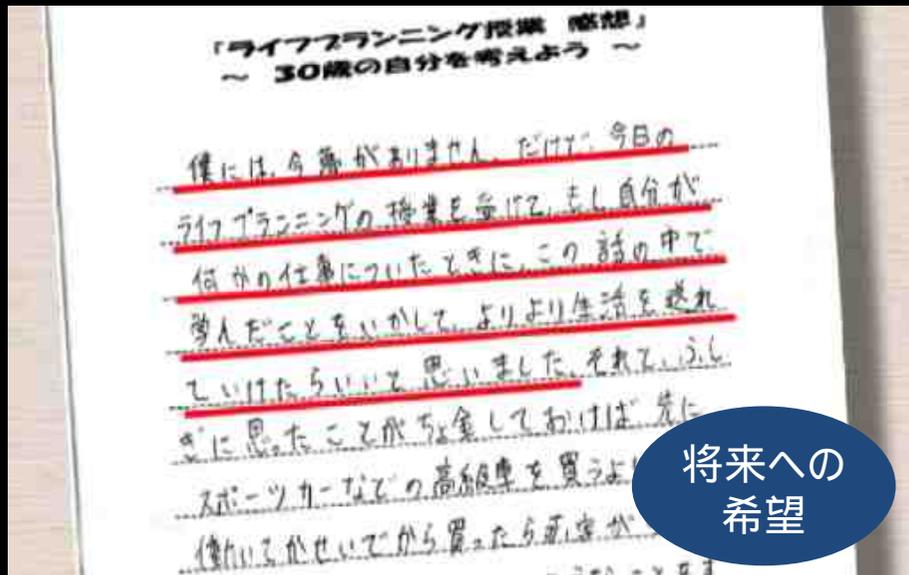
13

中学生の感想



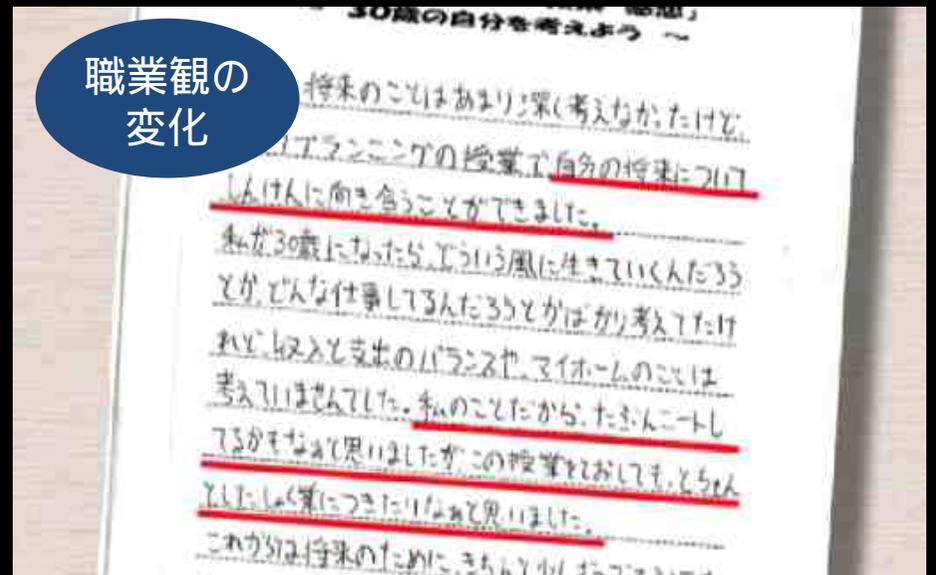
14

中学生の感想



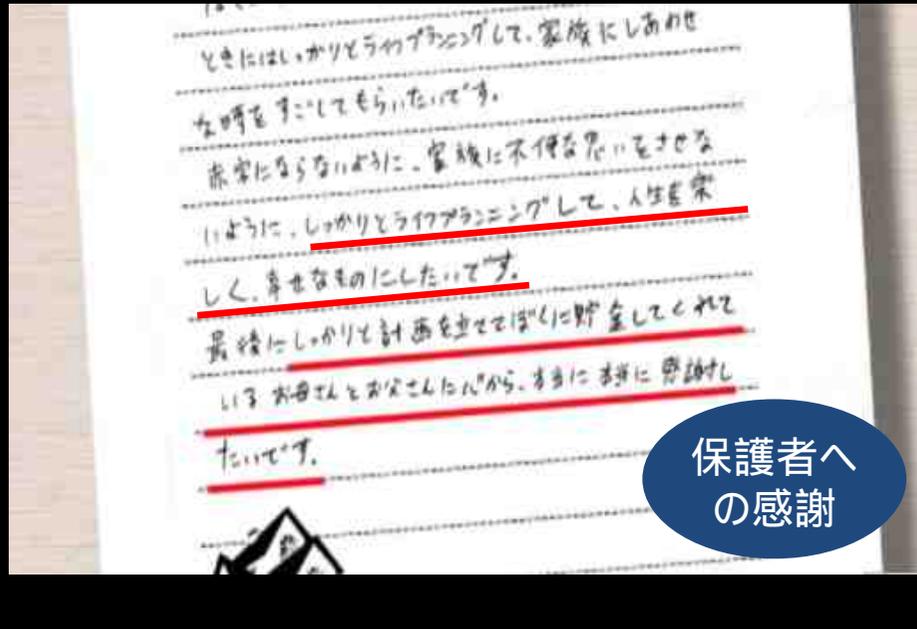
15

中学生の感想



16

中学生の感想



実施実績(2014年3月末予定分まで)

実施校数 のべ **599校**

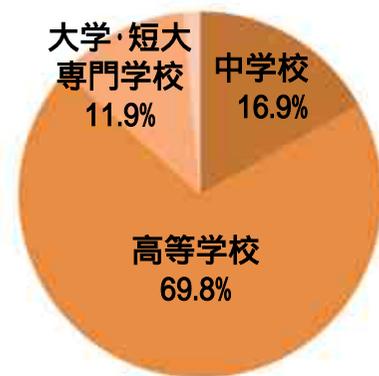
受講者数 約57,200人
講師数 のべ約10,100人



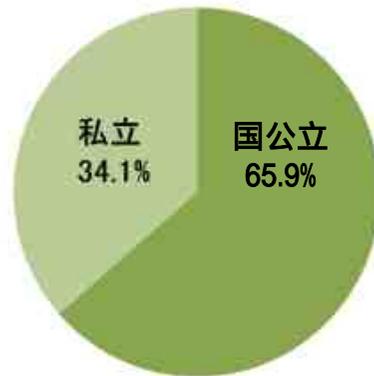
実施実績(2014年3月末予定分まで)

全国各地の中学校・高等学校・大学等で実施

《学校種別》

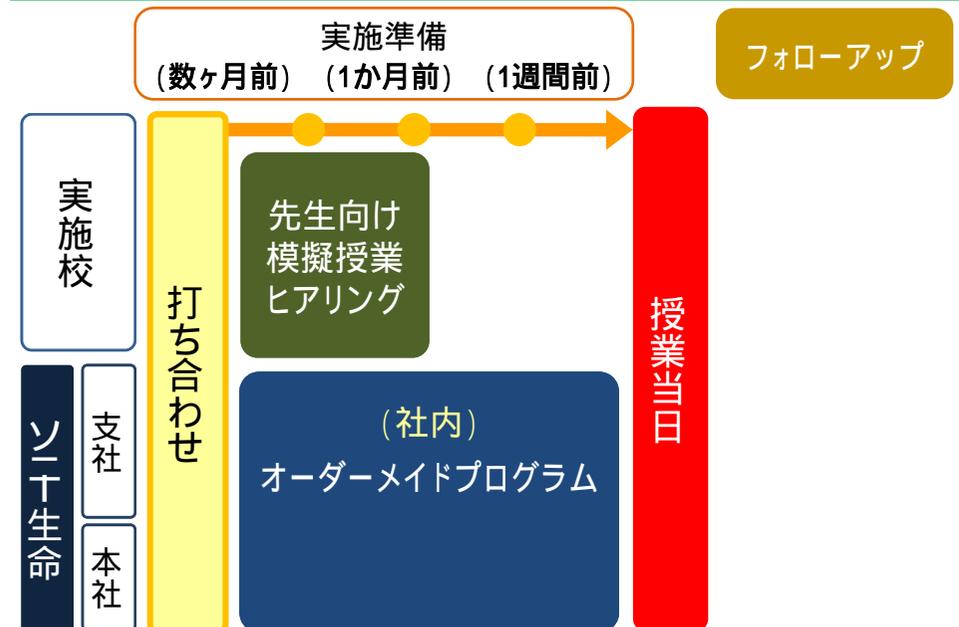


《国公立・私立》



もともと高校からスタートし、全体の7割を占める
近年、中学校と大学での実施が増加傾向

教育的効果を高めるために

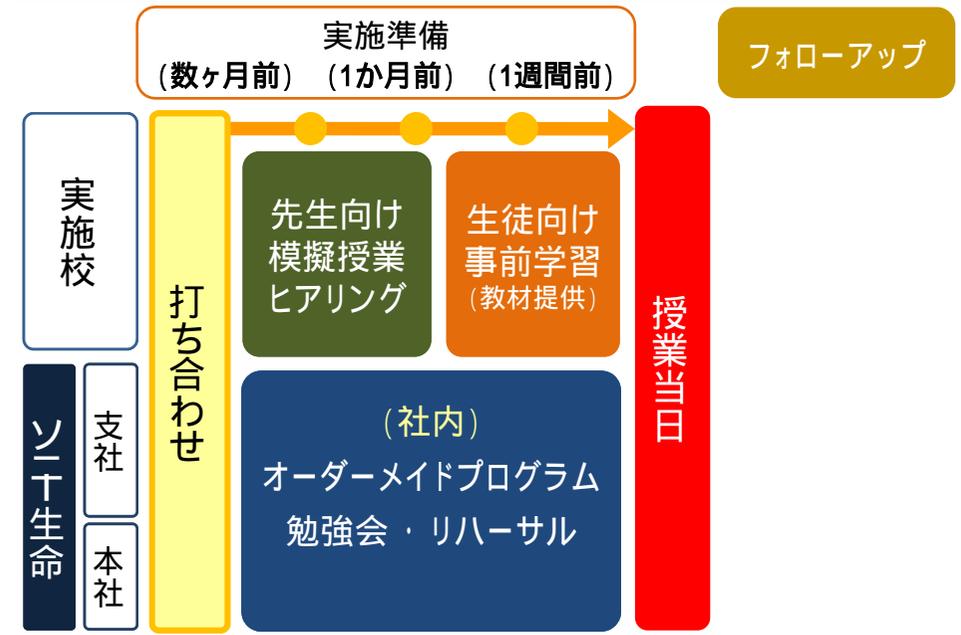


教育的効果を高めるために

実施校側のご要望	オーダーメイド内容
・ニート・フリーターへの意識啓発	・フリーターを職業とした場合のライフプランシミュレーション
・奨学金への意識を向上させたい	・奨学金の返済予定を組み込んだライフプランシミュレーション
・カードローンの怖さ(消費者教育)	・お金を借りること、返済すること ・金利について
・さまざまな職業のリアルを感じさせたい	・ライフプランナーという仕事やさまざまなキャリア(前職)を語る

21

教育的効果を高めるために

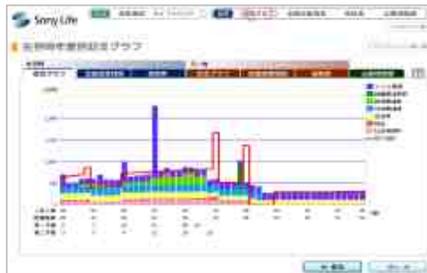


22

教育的効果を高めるために

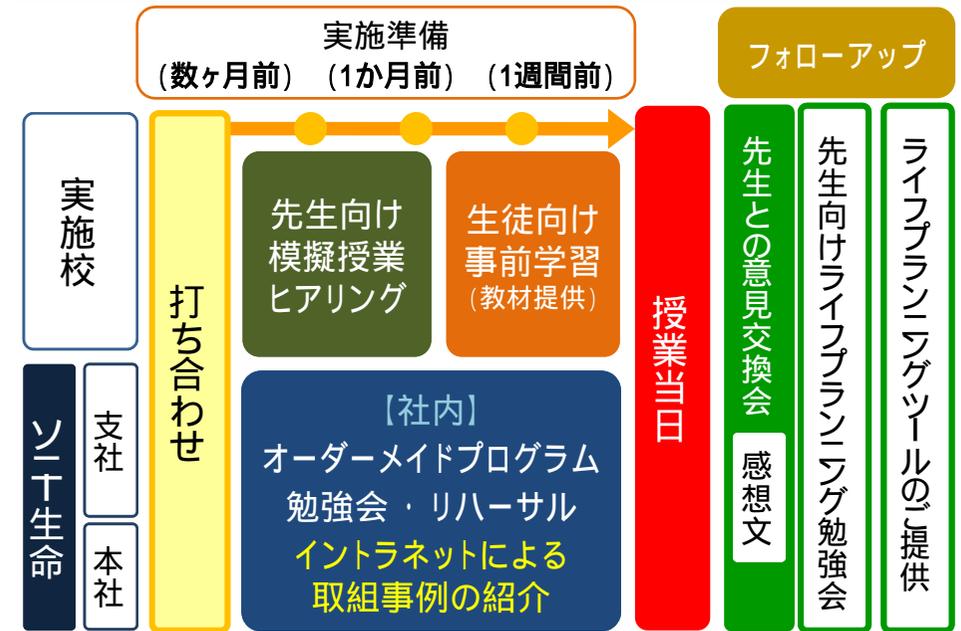
フォローアップ例

生徒に個別にシミュレーションを実施したい



23

教育的効果を高めるために



24

ライフプランナーとキャリア教育

生命保険を通して、お客さまに人生の安心を届ける（人生の伴走者）

他業界から、ライフプランナーに転職

サラリーマンでなく、完全業績型の報酬制度

時間やコストを自分でマネジメントし、活動を行う

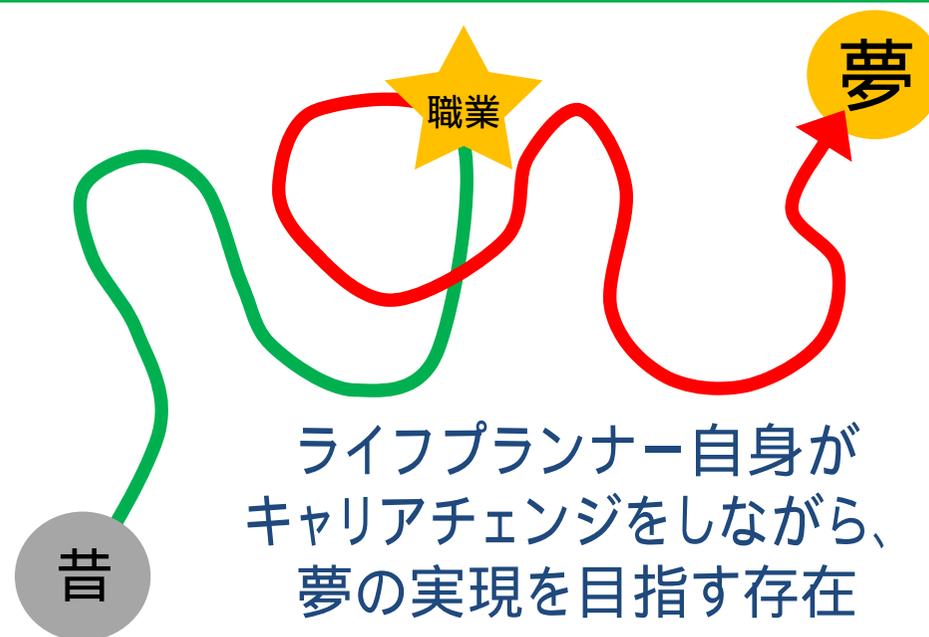
次世代を背負う子どもたちに関わりたい

（無報酬・ボランティアで
ライフプランニング授業参加）

プロフェッショナル意識が強い



ライフプランナーとキャリア教育



26

ライフプランナーとキャリア教育

自分らしい夢を持とう！
夢に向かって努力しよう！

+

進学・就職が決してゴールではない。
夢や目標はどんどん進化する。
人生は何度でもチャレンジできる。
チャレンジし続けることで、
自分らしい自分に出会える。

私たち、ソニー生命は、
ライフプランニングを通じて、
一步一步、着実に
次世代育成のために
貢献していきます。

28

