

説明会のご案内

～中小・小規模企業に急速に普及中～

確定拠出年金(DC)普及は 社労士こそがやるべきです!

- ・永続的な手数料収入源として
- ・顧問先の深耕策として
- ・顧客開拓の新たな切り口として

社労士向きのビジネスです

- ▶ DCは公的年金の補完制度で年金行政、社会保険行政と連動する制度です。
- ▶ これまでは、保険代理店が普及の主な担い手でしたが、行政が目まぐるしく変動する時代。助成金との絡みも含め社労士が一番フィットする、本来、社労士の独壇場であるべき領域です。

この制度の特徴は?

- ▶ 少人数の企業(2人以上)でも加入できます。(通常、金融機関が引受けない少人数対応)
- ▶ 掛金は労使併せて5.4万円迄自由に拠出できます。(事業主の掛金負担ナシで、やりたい従業員だけが加入することもできます。)(従来の確定拠出年金では不可能でした)
- ▶ 労使とも、掛金は非課税。社会保険料の対象外。(従来の制度にない自由度で対応できます)
- ▶ iDeCoより断然有利。最優遇条件で自分年金作りができる制度です。

事業主のこんなニーズに応える制度です!

- ▶ 「年金先細り時代の不安の中で、将来に安心して社員に長く働いてもらいたい!
- ▶ 「これからの人材採用を有利にしたい!」(日本の正規雇用者3,500万人に対して企業型DC加入者は800万人強。DCは60歳以前におろせない制度だけに、前職で企業型DCに加入している転職者にとって転職先に制度があるか否かは大きな関心事)

私達、一般社団法人確定拠出年金アドバイザー協会は社労士が主体の組織です!

- ▶ 当会は、社労士が主体の緩やかな協会です。アドバイザー登録後、所定の研修を経て普及活動をしていただきます。
- ▶ 提携金融機関(運営管理機関)：あいおいニッセイ同和損保(株)
提携事務処理会社(代表事業主)：クロス・ヘッド(株)
(東証プライム上場テクマトリックス(株)の100%出資会社)。 <https://www.crosshead.co.jp/dc>

当協会の最大のセールスポイントは?

- ▶ DC導入の成否は、ライフプラン・資産運用の教育に尽きますが、日本中でこの教育が思うようにいかずDC開始以来、最大の課題とされてきました。
当会は、初心者のほぼ全員が堅実に将来に備え出す教育を少人数企業から中堅、大手まで独自の研修カリキュラムで実績を積み重ねてきました。
年金2,000万円不足問題、更には年金先細り政策を乗り越えるためのライフプランシミュレーション等、金融機関が実現できないこの教育実績ときめ細かなサポートが私達の最大のセールスポイントです。
- ▶ 不適切なセールストークから関与先を守れるのも社労士です。
この制度は仕組み上、従業員が上乘せ拠出する分も社会保険料負担が掛からないことから「事業主の社会保険料負担の大幅軽減」を掲げた非現実的な売り方が横行していることも事実です。
将来の年金受給等への影響度合いも含め、課題を一点一点分析検証し、客観的な事実に基づく知識を体系的にご指導させていただきます。

お申し込み方法

- ・開催日 2024年3月～4月(15:00～17:00)
- ・会場 都営三田線 御成門駅近くを予定
- ・参加費(資料代等) 3,000円(消費税込)
- ・主催 (一社)確定拠出年金アドバイザー協会
info@dc-advisory.net
<https://www.dc-advisory.net>

・お申し込み方法

左記のメールアドレス宛に、件名「説明会申込み」として①氏名(フリガナ)、②社名、③住所、④電話番号、⑤有資格名を書き添えてお申し込みください。
人数等に応じて、日時、会場をご連絡します。ご都合がつかない方には別途に設定させていただきます。

- ・申込締切：3月12日(火)。初回説明会予定：3月28日(木)