



# 老後資金づくりに向けた ヒアリング&アドバイスポイント

FPオフィス「あしたば」代表 CFP® 安藤宏和

本稿では、お客様の世代別に、老後資金づくりのアドバイスのポイントを見ていく。ただし、「この世代はこう」と凝り固まらず、お客様の多様な価値観・ニーズに寄り添うことが肝要だ。

## どの世代に対しても 丁寧なヒアリングが必要

コロナ禍を機に、働き方や暮らし方など生活者の価値観が変容している。それと同時に、伸展し続ける少子高齢化と相まって、「老後」に対する考え方も多様化が進んでいる。

「老後資金」といえば、20〜30代前後の若手世代にとってはまだ縁遠い話。50代くらいになって、いよいよ心配。という生活者が少し前までは多かったと思うが、今は20〜30代くらいから定年後の老後資金不足が心配で仕方ないという人も多く、50代での早期退職と起業で生涯現役を目指す人も増えているのではないだろうか。

よってFPは、「この世代はこう」と型にはめたアドバイスをするのでなく、世代に関係なくお客様の価値観・ニーズを丁寧にヒアリングしたうえで、寄り添ったアドバイスをすることが求められる。

質の高いアドバイスができるかどうかは、「ヒアリング次第」と考えておくべきだろう。

本稿では、お客様の世代別に老後資金アドバイスのポイントを見ていくが、まずはその本論に入る前に、すべての世代に共通して必要となる、ヒアリングのポイントを押さえておきたい。

## 3つの重要ポイント

ヒアリングをする際、特に重要なのは、お客様の①マネープラン、②キャリアプラン、③アセットアロケーションである。

まず①のマネープランは、お客様の年齢と家族構成をヒアリングし、「いつ」「どんなことに」「どれくらい」お金がかかりそうかを一緒にイメージしてもらうことが重要だ。今回のテーマは老後資金づくりだが、他にも「結婚」「子どもの教育」「マイホーム取得」などのプランを細かくヒアリング

すると、よりお客様に寄り添ったアドバイスが可能となる。

特に介護・相続について潜在的な課題を抱えているケースはよくあるので、生まれ故郷に住む両親など別生計の親族の状況も把握しておくとうまいだろう。

②のキャリアプランはマネープランと連動する点だが、かなり突っ込んだヒアリングが必要である。

一昔前の終身雇用の時代と異なり、日本でもキャリアプランは急激に多様化が進んでいるため（コロナ禍の中での働き方に対する価値観変容も、それに一層拍車をかけていると思われる）。

デジタル化の進展による産業構造の激変の可能性など、企業側の新陳代謝が激しくなっているのももちろんのこと、フリーランス・ギグワーカーといった働き方を望む人や実践している人も急増しており、「会社員」として一つの勤務先で勤め上げる可能性は決して高くない。

終身雇用で定期昇給していくこ