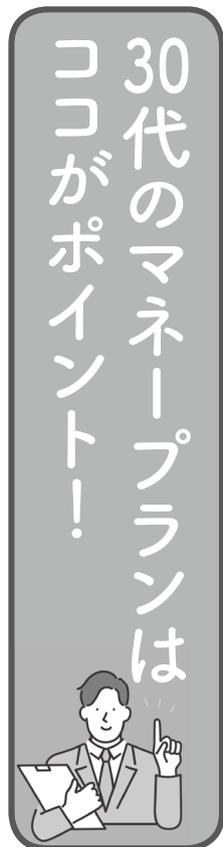


ケースで学ぶ・30代からの マネープランアドバイス



老後資金問題や各種税制優遇措置の拡充が話題となる中、資産形成・運用に興味を持つ若年層が増えている。そこで、結婚・出産・マイホーム購入・転職などライフプランの変化が目白押しな30代にスポットを当て、マネープランアドバイスのポイントをケーススタディで解説する。

執筆 **FPオフィス「あしたば」** 安藤宏和・福永涼子



ポイント
① お客様の
キャリアプランを
しっかりと整理する

30代のお客様にマネープランについてアドバイスをする際、重要なテーマになるのが「キャリアプラン」だ。

30代は働き盛りであると同時に、キャリアアチェンジをする人も多い節目の時期。雇用主である企業側から見ても、経験・スキルが豊富な即戦力として中途採用に積極的であるし、働き手側からしても経験・スキルを生かして、転職はもちろん独立・起業を見据えた動きをしようとするケースも多い。

よって「転職や独立・起業もあり得る」という前提でのアドバイスが必須となる。

● キャリアプランは資産形成の「手段」にも影響する

お客様の主な相談ニーズは、人生の三大支出とも言われる「教育資金・住宅資金・老後資金」に関することだが、どの資金も準備するうえで、キャリアプランが大きく影響してくる。

例えば現在会社員の方が老後資金づくりを考えると、収入の額やブレ幅はもちろん、現在の勤務先の企業年金制度や退職金制度の有無、予想される受給額などを踏まえて、プランを検討することになるだろう。

その際、今の勤務先で長く働くことを前提とするのか、それとも転職や独立をするのかによって、選ぶべき制度・商品を含めベスト