

# 適した目標額・積立額を算出する！ 主要な目的ごとに必要な 資金の考え方を押さえよう

内山総合FP事務所  
代表取締役CFP® **内山貴博**



資産形成を行うには、お客様の目的に適した目標金額を設定する必要があります。老後資金、医療・介護費、教育資金を例に、必要な目標額の考え方を解説する。

## ①「老後資金」の考え方

### お客様の働き方や住環境への 意向を確認し必要資金を概算

**現** 在、資産形成において最も生活者の関心が高いといえるのが老後資金の準備だ。

筆者も、特に30歳前後の若い世代が将来への不安要因を口にしながら、老後資金の必要額を知りたいと相談しにくるケースが増えた印象を持っている。

後述する医療・介護費や教育費は、将来必要になるか予測ができないため、人によって重要度が変わる。しかし、生きていく以上、老いからは逃れられない。だからこそ老後資金の備えに対するニーズは高いのだ。

#### 理解しやすいように 最初に目安の金額を提示

筆者は今まで数多くのライフプランを作成した経験から、お

客様には「65歳時点で概ね300万〜5000万円用意できているれば老後破たんの可能性は極めて低い」と伝えるようにしている。当然、お客様が自営業なのか会社員なのか、リタイアメントプランはどう考えているのかなど、考慮すべき点は多岐に及ぶ。大雑把な目安を伝えることについては賛否分かれるところであろう。本来は家計のキャッシュフロー表を作り、毎年の収支を確認しながら必要額を算出したいところだ。

ただ昨今「人生100年時代」を旗印に働き方などは大きな見直しが行われている。現在の各種制度をベースにして、老後の必要額を細かく試算し、それを説明するよりも、即座に目

安となる金額を示したほうがお客様も話に入り込みやすい。

例えば、月換算20万円の年金が支給され、毎月30万円の支出があるとする。65歳からの25年間の資金を考えた場合、必要な資金額は、毎月足りない金額10万円×12カ月×25年＝30000万円となる。お客様も容易に計算ができ、さらに「年金はどれほどもらえるのか?」「老後の住居はどう考えるべきか?」など老後の生活について複眼的に考えるきっかけにもなる。

リタイアメントプランを立てるうえで知っておきたい情報や制度はあまりにも多い。概論から入り、細かな話をしていけばお客様も自身の老後についてスムーズに理解できるだろう。

#### 今後の働き方や住環境・お客様の意向などを勘案

では優先して知っておきたい情報にはどのようなものがあるだろうか。以下の3点は、早い

- ・段階で確認しておきたい。
- ・働き方…現在会社員かどうか、65歳以降の働き方に対する考え方
- ・住環境…持ち家の場合、ローンは完済しているかどうか
- ・お客様の意向…老後の価値観や希望

今現在、会社員であれば老後の年金は2階建てとなり、基礎年金(国民年金)よりも厚生年金が手厚くなる人も多い。50歳未満のお客様の年金定期便に書かれている金額は、受け取る年金の見込額ではなく、現時点での払込保険料を基にした年金額であるため、現在の年齢や今後の働き方を聞きながら、一定数に乗じておおよその年金額を試算することができる。

試算した年金額を見ながら65歳以降の生活水準を検討してもらうことで、年金だけでは不足する部分が見えてくる。その不足分を補うものとして欠かせないのが退職金である。

また今後一段とiDeCoが普及し、働き方を問わず65歳時点で一定の資金準備ができていくことに期待したい。

退職金やiDeCo、個人事業主の小規模企業共済などのまとまった資金を老後資金に回せるかどうか検討する際には、「住環境」の出番である。

日本人の持ち家比率は75・2%〔家計の金融行動に関する世論調査〕平成30年・二人以上世帯調査〕であるから、住宅購入を考えているお客様に関しては、一定の住宅ローンを組む前提で話をしてもよさそうだ。

さらに同調査によると60代での住宅ローン残高の平均は615万円。退職金等の一時金でローンを完済するともうほとんど残っていないという場合も想定される。こうした試算を行うことで「早期リタイアを希望していたが、70歳ぐらいまでは働いたほうがよいのでは?」といった具合にお客様の意見を引き出

## ここに注目!!

- ▶ まずは概算した目安となる金額を提示。そこからお客様の意向に合わせ目標額を組み立てる
- ▶ 住宅購入を考えるお客様にはローンを踏まえた資金計画を提案