

# 2

016年に発刊された『ベストセラー』となった『LIFE SH IFT』。その中には、「2050年までに、日本の100歳以上人口は100万人を突破する見込み」「2007年に日本で生まれた子どもの半分は、107年以上生きることが予想される」と記されている。

「人生100年時代」が現実味を帯びる中、政府も「人生100年時代構想会議」を立ち上げ、超長寿社会をどう生き抜くか、経済・社会システムはどうあるべきか、議論を重ねている。

「人生100年時代」と聞くと、若い世代が考えるべきテーマのように感じる方もいるかもしれない。実際、シニアのお客さまの中には、「自分はそこまで長生きしないだろう」と考えている人も多いのではないだろうか。しかし、これは決して遠い未

## 「人生100年」は他人ごとではない！ 備えるべき理由と 対処法をお客さま に伝えよう

編集部

P008-011/P014-016/P017/P026-027/P028-029  
ノースアイランド常務取締役  
CFP®

岩永慶子

P012-013/P023

一般社団法人シニアコンシェルジュ協会  
理事 国際公認アナリスト CFP®

杉山明

P018-021

保険アナリスト

西野隼

P022

Switppy (スイッピー) 代表取締役

尾田直美

P024-025

FPオフィス ノーサイド

CFP®

橋本秋人

P030-033

アイデア・ファンド・コンサルティング  
代表取締役 ファンドアナリスト

吉井崇裕

P034-043

FPオフィスクライアントサイド代表  
ファイナンシャルプランナー

久保逸郎

### 100 収支を改善するための知恵と工夫も伝える

このように、長生きリスクに備えるためには、CF表で現状と将来の希望を明らかにし、目標リターンを明確にしたうえで、具体的な運用提案へとつなげていくという流れになる。しかし、お客さまの状況によっては、収支の改善を資産運用だけで解決しようとする目目標リターンが高くなりすぎてしまい、許容リスクを考えると現実的な提案ではなくなってしまうことも往々にしてある。

その場合には、働く期間を延ばす、年金を繰り下げる、保険や生活費・住宅ローンなどを見直すといった対策も合わせて提案して、目標リターンを引き下げることも求められる。こうした「知恵と工夫」もアドバイス

することで、お客さまの意向を最大限に叶えられるように努めたい。

### 100 お金周り以外の提案力も身につけよう

人生100年時代への備え方は、お客さま一人ひとりによっても異なる。それによって提案する商品も優先順位も変わってくる。お客さまの意向を確認しながら、最適なプランを提案してほしい。

また、今回は資金面の対策にフォーカスしたが、100歳まで安心して楽しく暮らすには、健康である、生きがいがある、所属するコミュニティがあるなどの要素も不可欠だ。お金周りのアドバイスに加えて、そうした情報にも精通しておくことで、アドバイスにも深みが出て、より頼られる存在になるはずだ。

### 100 CF表を作成しリスクを見える化する

100歳まで生きること

提とした場合に、まず明らかにすべきは「お金が足りるのか」という点だ。お客さまの中には漠然と「何とかなるのではないかと」楽観視している人もいるが、本当に問題はないのかを確認し、お客さまの意識を変える必要がある。

そのためには、キャッシュフロー(CF)表の作成が欠かせない。お客さまの現状や将来の希望を踏まえたオーダーメイドのCF表を作成することにより、これから先、金融資産はどのように推移するのか、資金はショートするのか否かを数値やグラフで「見える化」することができれば、対策の必要性を自分のこととして実感してもらうことができ、具体的な対策へとつながりやすいからだ。実際、金融機関の間でも、オーダーメイドのCF表を作成するサービスが広がりを見せている。

オーダーメイドのCF表を作成できれば、金融資産をどのくらいの利回りで運用すれば、何歳まで資産が枯渇せず済むのかが明確になるため、お客さまとの間で目標リターンを共有することができ、運用商品の提案で納得感を得やすい。

また、CF表を作成する過程で、お客さまの収入や支出、金融資産の総額なども明らかにするため、複合的な提案へとつながりやすいというメリットもある。とはいえ、企業内FPの場合、現状では時間やツールの問題から、オーダーメイドのCF表の作成が難しいケースも多いだろう。

その場合は、モデルキャッシュフロー表を活用しながら長生きリスクを伝え、お客さまの状況や意向を聞き出しながら数値を入れ替え、最適な提案へとつなげていきたい。

## 100歳まで安心できる運用&取崩し提案

メイン特集