

リタイアメントプラン作成と金融機関商品

スキラージャパン(株)
伊藤 亮太

Q：リタイアメントプランにおける運用の提案はどのようにすべきでしょう。

A：まずはお客様と共に、リタイア後のライフデザインを描いた後、リタイア時に見積もられる資産、負債、退職後の保障額、退職後の想定される毎月の家計収支などを一覧表にまとめてみましょう。その際に、年金はいつから支給されるのか、満期を迎える保険など一時的な収入はないかどうかなど、リタイア後の生活資金に影響を与える事柄を詳細に書き出すことが重要になります。

それをもとに、キャッシュフロー表を作成し、リタイア後の生活資金が不足しないかどうか、希望に沿った生活ができる状況が継続できるかどうかといった点を重点的に、分析を行っていく必要があります。

キャッシュフロー表による分析を行うことが出来れば、現状においてどういった対策をとるべきかが明確になってきます。例えば、まったく運用を行わないと仮定した場合で、リタイア後の収支をみると、支出が継続的に収入を上回るものの、平均余命まで貯蓄残高はプラスで推移する場合を考えてみましょう。この場合には、運用を行わなくても老後生活を送ることができるといえます。老後資金

の確保は安全性を第一に重視すべきですから、お客様がリスクをとりたくないのご希望であれば、預金以外に、元本保証のある個人向け国債や、時間があるのであれば個人年金や財形年金の加入等で収入を増加させる方法を提案されるのもよいといえます。

一方、リスクがとれるお客様であれば、将来の想定される貯蓄残高がマイナスとまらない程度に、余裕資金から収益分配型の投資信託での運用などを提案されるのもよいといえます。時間があるのであれば、積立投信により時間分散を図るのも手といえます。

キャッシュフロー分析を行った結果、将来貯蓄残高がマイナスになる可能性が生じた場合にはお客様にどのような提案をすればよいでしょうか。この場合には、できる限りお客様のご希望に沿いつつ、リターンを高めるために、資産運用によるポートフォリオの構築や見直しを行うべきといえます。現状における余裕資金の中から、分配金利回りが高めであるJ-REITに投資する投資信託などへの運用提案もよいといえます。その他、保険の見直しやローンの見直し、収入を増やす、大きな支出を減らすなどの対策を提案されるとよいでしょう。