

年々増える

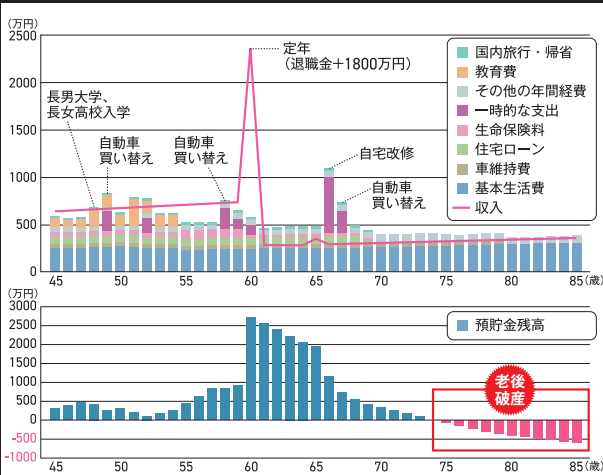
下流老人に
ならないために

老後破産!

この先、いくらお金があれば大丈夫?

7割の人が老後破産に

平均的サラリーマンが「老後破産」に向かうキャッシュフロー表



- 家族構成は、夫(45歳)・妻(45歳)・長男(16歳)・長女(13歳)の4人家族
- 共働きで、現在の年収は夫が536万円、妻が100万円、年1%ずつ上昇する想定
- 現在の預貯金残高は300万円(40代の金融資産保有額の中央値は200万円なのでやや高い)
- 定年時の退職金は1800万円 ●65歳から年金支給 ●持ち家で住宅ローンは69歳まで返済予定
- 自動車は9年ごとに買い替え、車の維持費は年間31万円で年1%ずつ上昇すると想定

※マネーポスト2016年夏号より引用

セミナーご案内

老後安心マネープランと不動産対策

～老後破産を防ぐ、円満相続が今から出来る
マネープラン・ライフプランの考え方～

6/22(木) 時間: 13:30~15:00 (受付時間13:15~)
場所: サンウェル沼津 2F 中会議室
講師: 田中基幹先生

6/24(土) 時間: 13:30~15:00 (受付時間13:15~)
場所: サンウェル沼津 2F 中会議室
講師: 田中基幹先生

セミナー内容

- ・老後破産の社会背景。 ・持っている資産をどう生かすか。
- ・相続後の「争族」をどう防ぐか。 ・家計の見直し術とは。
- ・親が管理している古い賃貸住宅、これからどうすればいいの。

定員
12名

受講料
無料

駐車場
2時間無料

お問い合わせ
お申し込み TEL 055-943-9987

※諸事情により日程・内容・登壇者が変更になる場合がございます。予めご了承ください。

超高齢化社会が進む中、高齢になって生活資金に困窮してしまう「老後破産」を心配する人が増えています。今のところ貯蓄や不動産がある人も、その使い方を間違えると大変なことに! 老後の安心につながる賢いライフプランを今から考えておきましょう。

収入があっても無計画にお金を使うのは危険!

「破産、という言葉は、今までごく普通に働いて収入を得ている人々には無縁のものだったと思います」と語るのは、全国相続協会相続支援センター 沼津市大岡相談室室長の田中基幹さん。ところが最近では平均寿命が年々伸びており、現役時代の貯蓄と年金収入を合わせても、生活が成り立たないケースが増えているといいます。「特に注意したいのは、ある程度の貯蓄や不動産を持っている人でも、お金の使い方を誤るとあっという間に資金不足になり、厳しい老後生活を送る羽目になってしまう…ということです」。

そんな社会状況を反映して、田中さんのところには「いったいいくらお金があれば老後を安心して暮らせるの?」とライフプランの相談に訪れる人が多いそうです。では老後破産を防ぎ、お金の心配がない幸せな老後を過ごすためには、どんなことに注意したらいいのでしょうか。「ポイントは四つあります。まず、長期的な計画を立ててお金を使うこと、次に、住宅ローンの支払いを定年までに終わらせること、そして、高齢化と共に増える医療費、介護費に注意すること、さらに、退職金や給与の減少を視野に入れて、副業や奥様が仕事をするなどして家計収入を少しでも増やすことです」。

五十代になったら住宅への投資は慎重に

特に注意したいのが、日頃何気なく使っているお金の見直しと住宅ローン。「例えば毎月の定期的な支出を見直すと、これは要らないんじゃない?と気づくものがあるはず。日頃から家計簿をつけているとチェックしやすいです。そして住宅関連でリスクが大きいのは、五十代になって子世帯と一緒に住もうと二世帯住宅を建てるケース。同居がうまくいかずに子世帯は家を出てしまい、新居のローンだけが残ってしまう例が少なくありません。また、退職金が入ったからと思いついて家を建て替える人もいますが、今後の生活資金を考慮して、無理のない範囲でお金を使ってほしいと思います」。

老後破産の対策をもっと詳しく知りたい、わが家の資産を棚卸して具体的なライフプランを考えたいという方は、田中さんの相談室が主催する、老後破産から資産を守るためのセミナーへの参加をお勧めします。

参加料無料で、資金計画のシミュレーションや不動産、相続対策もわかりやすく説明してくれるので資産についての知識がなくても大丈夫! 手遅れになって慌てないように、ぜひこのチャンスを活かしてください。



プロフィール 田中基幹さん

京都市出身、富士市在住。61歳。難関資格のCFP(上級ファイナンシャルプランナー)をはじめ、円満相続遺言支援士、不動産コンサルティングマスターなど多数の資格を持ち、2011年より全国相続協会 相続支援センター 沼津市大岡相談室室長。HPやブログでは自身の生立ちから今までの経歴、家族、趣味のことなど詳しく紹介。「まず自分がどんな人間でどんな人生を歩んできたかを知っていただくことから、お客様とのおつきあいが始まると考えています」。