

最終回：今、ファイナンシャル・プランナーから受けたいアドバイスとは？



三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長 丸岡 知夫

2024年7月から始まった本連載も、今月で最終回となります。

今回のテーマは「ファイナンシャル・プランナー（以下、「FP」）や金融機関から受けたいアドバイスとは？」です。

2024年4月、金融経済教育推進機構（J-FLEC）が設置され、同年8月から本格稼働が始まりました。J-FLECの主要業務の一つとして、J-FLEC認定アドバイザー（以下、「認定アドバイザー」）による「J-FLECはじめてのマネープラン」事業があります。これは、認定アドバイザーとの個別相談（無料）が、対面またはオンラインで受けられるサービスです（最大1時間）。このように、お金に関する相談窓口が拡充しつつある中で、今月は「相談する側」の意識やニーズについて考察してみました。

1. ライフィベントが多い30歳代は「住まい」「資産形成」での悩みが切実



資産のミライ研究所（以下、「ミライ研」）では独自のアンケートを実施しており、全国1万948の方に対し、「FPや金融機関から受けたいアドバイス」について尋ねたところ（複数選択可）、全年代では「マネープラン（現在および将来に向けたプランニング）」がトップで25.1%を占め、次いで「老後資金」が19.3%、僅差で18.1%の「資産形成（NISA・iDeCoなど優遇制度の活用）」という結果になりました【図表1】。

上記のアンケート結果について、特に「30歳代」と「全年代」に注目して比較すると、「マネープラン」へのアドバイスニーズは全年代に対して9ポイント高い34.1%となっています。また、「住まい」「教育資金」のパーセンテージは、全年代平均の数値に対して約2倍となっており、目の前にある「30歳代のライフィベント」について、切実にアドバイスを必要としている傾向がうかがえる結果となっています。

そのほか、「老後資金」へのアドバイスニーズも21.9%と高く、20歳代の数字（13.8%）から急上昇しています。30歳代は世帯人数の増加や、家計の拡大が生じる年代であることから、目線を将来に向けたときに「わが家の老後はどうなるのか」という悩みも生じているように思われます。「資産形成」についてのアドバイスニーズも全年代平均を上回っており、とりわけNISAといった税制優遇制

【図表1】ファイナンシャル・プランナーや金融機関から受けたいアドバイス（複数回答可）

(%)

	マネープラン全体 (現在および将来)	老後資金	住まい	教育資金	相続・贈与	毎月の家計管理	公的年金、公的年金制度など	退職金、年金制度等、勤務先の福利厚生制度など	税控除、節税など	資産形成（資産配分、貯蓄と投資振り分けなど）	資産形成（資産の売買タイミングなど）	資産形成（金融商品の選定）	資産形成（NISA・iDeCoなど優遇制度の活用）	その他	特になし	
回答者数	10948	25.1	19.3	6.7	5.3	9.0	9.2	13.0	9.7	14.0	10.4	8.0	7.6	18.1	0.1	53.3
全年代	10948	25.1	19.3	6.7	5.3	9.0	9.2	13.0	9.7	14.0	10.4	8.0	7.6	18.1	0.1	53.3
18-29歳	2024	29.0	13.8	8.9	9.2	6.6	10.8	14.7	14.4	18.2	11.6	9.4	9.4	22.3	0.0	49.3
30-39歳	1880	34.1	21.9	12.4	10.9	10.4	13.2	14.7	12.0	16.2	14.0	10.2	8.8	22.0	0.2	48.3
40-49歳	2397	29.5	22.9	6.7	6.1	10.2	9.9	13.2	11.4	15.7	12.6	8.5	8.0	20.6	0.0	50.8
50-59歳	2520	20.5	20.4	4.4	1.3	8.6	6.8	11.6	8.1	11.9	8.5	6.1	5.9	15.5	0.2	57.2
60-69歳	2127	14.0	17.1	2.2	0.2	8.9	6.1	11.2	3.1	8.3	6.1	6.3	6.5	10.9	0.3	59.5

度の活用について、高いニーズを示しています。一方で、「受けたいアドバイスは特にない」との回答が全年代で半数以上となっており、各年代でもおよそ5割（50歳代・60歳代ではほぼ6割）に達しています。

2024年の賃上げの平均妥結額は、2年連続の1万円台となる1万7415円となりました。しかし、消費者物価は上昇基調で各種金利も上昇し始め、「金利がある世界」への転換点を迎えている状況において、個人は本当に「お金に関するアドバイスニーズ」を感じていないのでしょうか？ミライ研ではアドバイスニーズを「感じている層」ではなく、「感じていない層」に着目して深掘りしてみました。

2. アドバイスを受けたいと思わないのは「お金に関心ないから」「面倒だから」！？



具体的には、「受けたいアドバイスは特にない」と回答した5831人に対し、「アドバイスを受けたいと思わない理由」を尋ねたところ（複数選択可）、全年代では「お金の使い方や貯蓄・投資に関心がない」がトップで36.1%を占め、「アドバイスを受けることが面倒だから」が2位（22%）で、ほぼ同率（21.8%）の3位に「自分で必要な情報を集めて判断できるから」が入りました【図表2】。

「お金に関心がない派」については今後、マネーイベント（住居の購入や家族の増加など）の発生をきっかけに、アドバイスニーズが出てくるかもしれません。「自分で判断できる」派は、自身の判断に迷いが生じたときにニーズが発生することもあると思われます。しかし、「アドバイスを受けるのが面倒派」や「どこに聞けばいいかわからない派」は、本質的な部分でアドバイスニーズがあるのに、アドバイザー（FPや金融機関）へのアクセス方法などの情報が身近にないという理由で、相談自体をあきらめている可能性がありそうです。

お金に関する相談体制が拡充に向かう中、まず潜在的ニーズを抱えている層に「ここでアドバイスが受けられますよ」という情報を届けることで、さらに多くの人が気軽に専門家のアドバイスを利用できるようになると考えられます。今後はJ-FLECの相談事業や民間のアドバイス窓口の利用が「身近で気軽に利用できる」点について、より広く周知していくことが期待されます。

本連載につき、最終回までお読みいただきまして、誠にありがとうございました。2025年は已年ですが、新しいことが始まる年ともいわれます。2025年が読者の皆さんにとって「大きな実りのある年」になることを祈念いたします。

【図表2】FPや金融機関からアドバイスを受けたいと思わない理由（複数回答可）

回答者数	（%）							
	自分で必要な情報を集めて判断ができるから	家族や知人に聞くことができるから	どこに（誰に）問い合わせればいいかわからないうちから	アドバイスを受けることが面倒だから	アドバイスに対して報酬を支払いたくないから	アドバイスを受けたことはあるが、良い印象・記憶がないから	お金の使い方や貯蓄・投資について関心がないから	その他
全年代	5831	21.8	9.8	13.3	22.0	13.0	6.4	36.1
18-29歳	998	16.6	10.3	17.0	20.5	13.6	7.3	39.6
30-39歳	908	19.4	11.7	14.1	25.7	17.0	6.7	34.7
40-49歳	1218	17.9	7.9	18.5	21.7	14.0	6.3	34.1
50-59歳	1441	21.1	8.3	10.8	23.0	11.9	6.1	37.6
60-69歳	1266	32.2	11.7	7.8	19.7	10.0	6.1	34.8

まるおか ともお

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長

1990年に三井住友信託銀行に入社。確定拠出年金業務部にてDC投資教育、継続教育のコンテンツ作成、セミナー運営に従事。2019年より現職。主な著作として、『安心ミライへの「資産形成」ガイドブックQ&A』（金融財政事情研究会、2020）、『安心ミライへの「金融教育」ガイドブックQ&A』（金融財政事情研究会、2023）。24年6月に新著『「金利がある世界」の住まい、ローン、そして資産形成』（金融財政事情研究会）を上梓。