

ファイナンシャルプランナーに住宅ローン相談は間違い？家族に必要な資金計画を相談すべし

2019/02/22



- 人生の3大資金
住宅購入費 + 教育費 + 老後生活費
- 2大費用
保険費用 + 車関連費用

新築マンションのモデルルームで見かけるようになったファイナンシャルプランナー（FP）相談会。

なんとなく住宅ローンの借り入れについての相談と思われる方もいるかもしれませんが、実際は住宅ローンを組んだあとの生活資金のやりくりについて話し合う場です。これからローンを払っていく、子どもの教育資金や食費、旅行や税金、お葬式代まで収入に対してどのくらいの支出があるのかをグラフなどで見える化してくれるのがファイナンシャルプランナーの役目です。

家族ではなかなか話し合いにくい、将来の未来予想図をファイナンシャルプランナーを交えて共有してみたいはいかがでしょうか。

ファイナンシャルプランナーって何者？

ファイナンシャルプランナーとは、お客様の収支や負債の状況、家族構成、資産などを考慮してライフプランを組み、資金計画などについてライフプランに基づいたアドバイスをする職業です。

多くの人は、自分の定年する年齢とそのときの子どもの年は意識しています。

しかし教育資金をいつまでにいくら貯めるべきなのか、老後資金はいつから準備を始めるべきなのか、住宅購入の頭金はいくら用意すべきなのかといった点について、具体的にプランを練る人は少ないのではないのでしょうか。

ファイナンシャルプランナーは家族それぞれの年齢とライフステージを考慮し、依頼者の将来の希望を聞いたうえで、それを叶えるためのアドバイスをしてくれます。

住宅購入におけるファイナンシャルプランナーの役割

住宅購入は多くの人にとって一生で一番大きな買い物なので、ライフプランに大きな影響を及ぼします。

そこでファイナンシャルプランナーへの相談が大切になるのです。住宅購入で大切になるのは、他のライフイベントに影響を及ぼさずに住宅ローンの支払いを継続できるかという点です。

自分の年収や用意できる頭金に対していくら物件であれば購入することができ、ある程度の余裕を持って支払いをしていくことができるのか。また、自分に適した金利タイプは、固定なのか変動なのか。こういった点を理解して住宅を購入すると、後で返済が苦しくなり、生活が立ち行かなくなるといったことが起こりにくくなります。

ハウスメーカーは住宅を売らなくてはならないため、返済計画よりも借入可能額にばかり目を向けがちです。ファイナンシャルプランナーと同様に住宅ローンの組み方をアドバイスしてくれる専門家に「住宅ローンアドバイザー」がいますが、例えこの資格を持っていても、ハウスメーカーの担当者であれば購入の方向ですすめてくれることが予想されます。



指田建設は、「安心を形づくる家づくり」を進めます！
Tel 2959-3084 Fax 2957-9492 Email kazuri@fp-sashida.net

ファイナンシャルプランナーのアドバイス事例

ここからはとある保険会社のファイナンシャルプランナーとの出会いやアドバイスされた事例をご紹介します。

ファイナンシャルプランナーとの出会い

とあるエリアで販売された新築マンションのモデルルームで開かれたファイナンシャルプランナー相談会に申し込んだのがキッカケです。

結果的にはその新築マンションは購入せず、別の不動産会社の新築マンションを購入しましたが、ファイナンシャルプランナーはその物件や不動産会社と全く関係がない人だったので、今もライフプランの相談にのってもらっています（その方が勤める生命保険に加入しているというのもあると思います）。

どんな事を話す？

モデルルームでは2時間では足りないくらい話をしました。

私が出会ったファイナンシャルプランナーはどこの銀行の住宅ローンがいいかなどのははしてきませんし、借りる手伝いなどもしません。

ただ、今は超低金利なので繰り上げ返済する資金があればローン返済に回さず、教育資金などのために投資して資産を増やすべきと言っていました。

さて、話した内容ですが・・・

給与収入に対して年間どんな支出があるのか？

どれくらい貯金しているか？

年間のローン・管理費の金額は？ お子さんの予定は？

高校や大学は？

私立？公立？

など現時点ではなんとも断言しにくい未来予想図を語り合います。

日常ではなかなか家族でこんな話はしませんし、夫婦の見解や理想を第三者を通じで話し合えるのでいい機会だったと思います。

どんな提案をしてくる？

ファイナンシャルプランナー持参のパソコンを使って給与、子ども手当収入と支出、年金生活に入るタイミング、子どもが学校などに入学、結婚するタイミング、車を買って替える、家族旅行の予算は？固定資産税を払うタイミング、葬式代や墓代、保険が入ってきてから残された家族の収入まで・・・を登録し、今から何年後にいくら必要になって毎年いくらの赤字になっていくのかがグラフで見える化されました。

もちろん将来、給与増減などがあるので正確なデータではありませんが『このままいくと・・・』という仮定の話です。

グラフをみてこの赤字幅をどこまで縮小できるかをファイナンシャルプランナー交えて考えます。

1つは保険です。

銀行預金の利息は増えないので、毎月いくら積み立てて何十年後には積み立てた元金プラスアルファが払い戻される商品や、維持費がかかる車を手放してカーシェアなどに切り替えるという案もです。

もちろん、万が一に備えた家族のがん治療などの保険加入話も当然でできました。



かかる費用は？

出会ったファイナンシャルプランナーは保険会社に勤務している方なのでその保険に入っています。なので毎月の保険料以外の支払いは全くありません。

また、ファイナンシャルプランナーによるとと思いますが、頻繁に商品売り込みや挨拶に来ることもないです（日々、忙しい方ようです）。

どんな時に活用すべき？

・マンションを買う時

住宅ローンを組むと団信の保険に入るので別の生命保険と被らないように保険料金の見直しをしてくれます。

・子どもが生まれる、教育資金（学資）のやりくり

子どもの保険もそうですし、教育資金をどう貯めるか？給与だけでは賅いきれない部分の相談ができます。先に触れた高校入学、大学入学までにごうお金を増やしていくかの相談ができます。

・相続

まだこの領域は未経験なのですが、ライフプランの話をする中でちょくちょく出てきます。

特に家族の増減の時は積極的に連絡して第三者目線で状況のアドバイスをもらったほうが良いと思います。

数年に1度はこのライフプランの見直しをするために連絡が来るくらいです。

隠し事はトラブルになる？

保険会社の方なので、もちろん他社の保険商品は勧めてきません。

でも保険料を安くしたい、もっと他にいい商品があると考えますよね。ぶっちゃけそういう話もします。

ネット保険が安いみたいですが・・・と言った結果、「多くのお客様からよく相談されますが実際は数百円しか変わらないですよ」とかわされました（汗）。

ここは自分たちとファイナンシャルプランナーの相性がいいかどうかもありますね。信頼できる方ならあまりフラフラせず窓口は集約していたほうが楽かもしれません。

ちなみに私は二人目の子どもが産まれた時にファイナンシャルプランナーに相談せず、別の会社の学資保険の積立を始めたので証書を見せたところ嫌な顔せず「なかなかいい商品」ですね。と言っていました。

もちろんその積み立てもライフプランに組み込まれ赤字幅減少！？

保険系は家族に内緒で加入せず、家族に必ず共有しておいたほうがいいそうです。誰にも知られずに急な事故などで亡くなった場合、誰も保険を請求せず「時効」になってしまう悲しいサプライズになるケースもあるんだとか。

まとめ

家族と相性がいいファイナンシャルプランナーと出会うことができれば、家族間ではなかなか話し合いをする場がない生涯のライフプランについて振り返ることができるので、いい家を買うタイミングでいいファイナンシャルプランナーを見つけることをおすすめします。

※ここで触れた内容や見解は個人の経験や感想です。

※ 読んでいかがでしょうか。(私たちは学校教育で「お金」の教育は受けませんでしたが)
まずは想像でいいのです。近未来を想い、「収入」をどの様に振り向けたらベストな生活が
過ごせるか、お考え頂きたいと思います。



庫ちゃん大工の
指田建設
SASHIDA KENSETSU

20200212: (出典)「オウチャーニュース」、指田 加筆

指田建設は、「安心を形づくる家づくり」を進めます！
Tel 2959-3084 Fax 2957-9492 Email kazuri@fp-sashida.net