



NEWS RELEASE



プルデンシャル・ファイナンシャル、 2025 年度リタイア後のグローバル意識調査を発表

米国親会社のプルデンシャル・ファイナンシャル・インク (NYSE:PRU) は、米国、日本、メキシコ、ブラジルを対象に「2025 年度リタイア後のグローバル意識調査」を実施しました。

調査結果の中で日本と米国のリタイア後に関する意識の違いがより顕著だったのは以下の点でした。

- 10 万ドル以上の資産を持つ「大衆富裕層」のうち、米国 89%、日本 82%がリタイア後の基礎的な支出をまかなえると考えていることがわかりました。
- プロのファイナンシャル・アドバイザーを活用する割合は、米国 61%、日本 21%で顕著な差異がありました。
- **AI よりも人間を信頼する:** AI を人間同様に信頼しているのは、「大衆富裕層」の半数未満でした。AI への信頼度は米国が 23% と最も低く、日本は 40% でした。
- **安心を得るために不可欠なアドバイザー:** ファイナンシャル・アドバイザーは、お客様一人お一人のリタイア後の生活を豊かにするためのアドバイスとソリューションを提供しています。アドバイザーがいる人の 86% が選択的支出に自信があるのに対し、いない人は 68% でした。アドバイザーを利用する人の 94% は基礎支出をカバーできると信じていますが、いない人では 83% でした。

日本におけるプルデンシャル・グループでは「多様な人々に一生涯の安心を届ける存在」を目指しており、一人でも多くの方にリタイア後の生活を豊かなものにするお手伝いをすべく様々な商品・サービスをご提供してまいります。

なお、プルデンシャル・ファイナンシャルで公表された「2025 年度リタイア後のグローバル意識調査」和訳の全文は以下です。

新たな調査からリタイア後の生活設計への自信を現実のものとする重要な機会が明らかに

- ・米国、日本、ブラジル、メキシコの大衆富裕層の87%は、リタイア後の基礎的支出をまかぬ自信があると回答しているものの、半数はリタイア後の生活やその実現方法をイメージできていません。
- ・ファイナンシャル・アドバイザーに専門的助言を求めている回答者はわずか41%に過ぎず、時間の経過に伴う将来の支出の変化をリタイア後のプラン策定の際考慮に入れた回答者は、わずか半数に過ぎませんでした。
- ・本調査により、財務アドバイスやリタイア後の生活の計画書、退職資金引き出し戦略といった方策を講じることにより、リタイア後の生活への安心感が向上することが改めて確認されました。

ニュージャージー州ニューアーク、2025年10月27日-プルデンシャル・ファイナンシャル・インク（NYSE:PRU）が実施した新たな調査により、世界各国の大衆富裕層は、リタイア後の備えについて自信があるものの、彼らがリタイア後の蓄えを守り、生涯にわたって安定した収入を確保するには、取り組むべき課題があることが明らかになりました。

プルデンシャルは、これまで20年以上にわたり、意識調査シリーズの実施を通じて、アメリカ人に影響を与える広範な経済動向を調査してきました。今回、シリーズ初のグローバル版となる**2025年度リタイア後のグローバル意識調査**が、米国、ブラジル、メキシコ、日本で約4,000人の回答者を対象に実施されました。プルデンシャルは、「大衆富裕層」（積極的にリタイア後の備えを行っている人々の一般的な代名詞）を、「各国で10万ドル以上の投資可能資産または同等の金額を保有する人々」と定義しました。¹

調査の結果、上記市場全体の大衆富裕層のうち87%（ブラジル90%、米国89%、メキシコ88%、日本82%）が、リタイア後の基礎的支出をまかねると考えていることがわかりました。その一方で、ファイナンシャル・アドバイザーを活用しているのは41%のみ（米国61%、メキシコ46%、ブラジル35%、日本はわずか21%と、市場によって顕著な差異あり）、リタイア後の生活の計画書を策定済みと回答した人はわずか32%、インフレや健康管理・医療費などを考慮に入れていると回答した人は半数以下、さらに明確な資金

¹大衆富裕層とは、米国において100,000ドルの投資可能資産、その他の国では同等の市場資産を保有する、米国、ブラジル、メキシコ、日本の30歳以上の成人と定義されます。詳細は、「[今回の調査について](#)」を参照のこと。

引き出し戦略を持っていると回答した人はわずか 25%に過ぎませんでした。つまり私たちには、こうした方々のリタイア後のプランの検証をサポートし、安心感を高めるための大きな機会があることを意味します。

プルデンシャルのリタイアメント・保険事業担当グローバル責任者であるキャロライン・フィーニーは次のように述べています。「リタイア後のプランの効果を高めるための最も基本的な要素のひとつは、将来の自分を思い描くこと、つまり自分が望む人生と、そのための資金を確保する方法を考えることです。今年の意識調査で明らかになったのは、世界各国の異なる経済的・文化的背景にかかわらず、ひとつの共通した傾向が見られるということです。それは、多くの人がリタイア後の備えは確保できていると考えている一方で、実際にその備えを確保するために実行に移している人は限られているという現状です。私たちは業界として、そのギャップを埋めることにより、重要な変化をもたらすことができます。そして当社は、人々が充実した生活を守り、それぞれの望む形で、リタイア後の生活を新たな視点で捉え直し設計できるよう、ツールやアドバイス、ソリューションなどを提供するこの取り組みを牽引していることを誇りに思っています」

リタイア後の生活を新たな切り口で考える

退職後の生活についての価値観は変わりつつあり、世界的に見ても、一人ひとりにとってその在り方がますます多様化しています。多くの人にとって、「退職」とは「仕事をやめる」というよりも、仕事や介護、そして家族関係の再構築を含む、自立という新たな章の始まりなのです。

- **未来に目を向ける:** 未来の自分の姿を思い描くことがパズルの重要なピースとなります。リタイア後の生活を明確にイメージできると回答した人は、リタイア後の生活の計画書を保有している傾向が 3 倍高く、またファイナンシャル・アドバイザーを活用している傾向もほぼ 2 倍となっています。
- **引退後も現役:** 世界中の大衆富裕層の多く（83%）が、退職後も働くことを検討すると回答しています（特にメキシコでは 95%、ブラジルでは 88%、米国では 79%、日本では 70%が検討すると回答）。退職後も働くことに前向きな人のうち、50%が自営業（フ

リーランス、商品販売など)、33%が教育・指導に興味があり、27%が不動産管理を検討していると答えています。

- **家族は双方向の関係:** X世代は「サンドイッチ世代」として知られていますが、その課題を次世代に引き継ぐ可能性があります。他のどの世代よりも、今やミレニアル世代が、成人した子供(49%)と親(50%)の両方に経済的支援を提供する必要性があると予想されています。
- 市場や世代を問わず、回答者のうち39%が、成人した子供を経済的に支援する必要があると予想しています。その割合が最も高いのはメキシコで、57%がこのような予想をしているのに対し、ブラジルは46%、米国は29%、日本は24%となっています。
- これらの国々で実施された調査では、親世代のうち91%が、老後に子供に経済的に依存しないことが重要だと答えています。しかし、支援が必要になると予想している人のうち43%は、家族とその件について話し合っていません。
- **永遠に働く世代:** ブラジル、メキシコ、日本では3分の1以上、米国では5人に1人が、Z世代やα世代のような将来の世代は、私たちが現在考えているような完全な意味での退職はできないだろうと考えています。

安心感への鍵: 専門家によるアドバイス

大衆富裕層の多くは、リタイア後の備えに自信を持っているものの、長寿化に伴い、より安全で豊かな老後を支えるための専門的な財務アドバイスや収入計画といったリソースを活用しないまま、独力で老後の生活設計を進めているのが現状です。

- **日本にはアドバイスを提供できる機会が多い:** 専門家によるアドバイスを活用する人の割合は米国が最も高く(61%)で、次いでメキシコが約半数(46%)、ブラジルが3分の1(35%)となっています。現在、日本における大衆富裕層のうち、ファイナンシャル・アドバイザーからアドバイスを受けているのはわずか21%に過ぎません。
- **安心を得るために不可欠なアドバイザー:** ファイナンシャル・アドバイザーは、裁量的支出や予期せぬ出費に備えた計画を立てるサポートをします。アドバイザーを活用する人のうち、86%が選択的支出をまかなえる自信があると回答しているのに対し、アドバイザーなしの人では同割合はわずか68%でした。ファイナンシャル・アドバイザーを

利用する人の 94%は、リタイア後の基礎的支出をカバーできると信じているのに対し、ファイナンシャル・アドバイザーがない人では同割合は 83%でした。

- **タブーな話題:** 長い付き合いのカップルでも、人生最大の転機のひとつである、いつ、どのように退職するかという話題について話し合っていません。パートナーと退職後の生活設計について話し合い、同じ認識を持っていると回答したのは、5人に3人未満という結果でした。
- この重要な話題についてパートナーと話し合っている人は、リタイア後の主要なリスクや費用への備えを計画している傾向が強いです（医療費（医療費を戦略に織り込んでいる人の割合は、パートナーとリタイア後の計画について話し合っている層では 48%に対し、話し合っていない層では 37%）、税金（42%対 31%）、日常的支出（48%対 38%）、インフレ（53%対 45%）など）。
- **AI よりも人間を信頼する:** AI の助言を人間のアドバイザーと同程度に信頼すると回答したのは、大衆富裕層の半数未満に過ぎませんでした。AI への信頼度は米国が最も低く、23%であるのに対し、日本は 40%、メキシコとブラジルはいずれも 37%でした。AI 全般への信頼については、メキシコの大衆富裕層（64%）は、ブラジル（56%）や日本（46%）、米国（39%）と比較して、晩年に精神的サポートを得るため AI 搭載コンパニオンに頼ることに抵抗がないと回答する人が多くみられました。
- **日本ではリタイアの準備に向けて魅力的な機会がたくさんある:** 調査対象国の中でも、より具体的なリタイア後のプランを立てる上で最も魅力的な機会が日本にあります。リタイア後の生活のプランのある人は 16%で、退職者以外の回答者のうち 69% は、退職後の理想の生活像やその実現方法を明確にイメージできていないと答えています。日本でも他国と同様、すべての世代のうち X 世代が最も準備が足りないと考えています。退職者以外の同世代のうち 79%が、退職後の理想の生活像やその実現方法を明確にイメージできていないと答え、リタイア後の生活のプランのある人は 12%です。日本では、リタイア後の生活を豊かにするための魅力的な機会が豊富だと言えます。

リタイアメント戦略担当プレジデント兼グローバル・リタイアメント・センター・オブ・エクセレンス責任者であるディラン・タイソンは、次のように述べています。「世界中で長寿化に伴い、人口動態パターンと社会的ニーズが二つの普遍的な真実を生み出しています。

人々は確実な収入を望んでおり、それを得るための重要な解決策を実行するためのサポートを必要としています。プルデンシャルでは、単なる貯蓄を超えたツールや戦略を通じて、より幅広いリタイア後の保障を提供し、退職金制度に『計画的な積立資産の引き出し』という考え方を広めることで、多くの人々が安心して老後を迎えるよう、革新を進めています」

行動を促す: 計画的な積立資産の引き出し

消費者の意識の高まりに伴い、退職後の貯蓄を引き出し、使い切る「資産引き出し戦略」を通じてリタイア後の安心を支える方法について、より詳細なアドバイスが求められています。

- **収入保証に対する世界的な需要の高まり:** 世界のほとんどの市場において、退職者以外の層の 3 分の 2 (メキシコ 71%、ブラジル 69%、米国 66%、日本 55% を含む) が、退職金の一括払いよりも、保証された月次給与を望むと回答しています。しかし現在、そのような生涯収入を提供できる商品である年金保険を老後戦略の中核として活用しているのは、回答者全体のわずか 29% の人々にとどまります。
- **アドバイザーの活用によりギャップを埋めることが可能:** ファイナンシャル・アドバイザーを活用している層では、年金商品を退職後戦略の中核として組み込む確率が 2 倍高くなっています (42% vs 21%)。これに対して、ファイナンシャル・アドバイザーを利用しない層は、年金の価値についてより懐疑的です (アドバイザーなしの層: 21% が懐疑的、アドバイザーありの層: 12% が懐疑的)。
- **リタイア後ビジョンを描く:** 明確なリタイア後の資金引き出し戦略を持つ層では、91% が選択的支出をまかなえる自信があると回答しているのに対し、そのような戦略を持たない層ではその割合は 71% にとどまりました。また、明確なリタイア後の資金引き出し戦略を持つ層のうち 96% は、リタイア後の基礎的支出をまかなえる自信があると回答しているのに対し、そのような戦略を持たない層ではその割合は 85% にとどまりました。

- **雇用主の支援が必要:** 世界各国で職場の年金制度が積立に重点を置いた確定拠出型から確定給付型へと大きく変化する中、働く世代は退職後の収入源確保のための新たな方法を模索する必要があります。今日、世界各国の大衆富裕層の 73%が、職場の退職金制度において生涯収入商品への加入を政府が義務付けることを支持しています（メキシコ 80%、米国 75%、ブラジル 71%、日本 67%）。

プルデンシャルのリタイアメント・リサーチ責任者であるデビッド・ブランシェットは次のように述べています。「現代のリタイア後の生活は、かつてないほど流動的で、個人の選択によって多様化・複雑化しています。旅行や趣味、家族のケアなど、どのような生活を送るにしても、リタイア後の安心を支えるための収入戦略を誰もが必要としています。生涯にわたる収入が確保されることで『支出の自由』が生まれ、その結果、人々は経済的な自立を確かなものにし、リタイア後の安心を自分らしくデザインできるようになります」

詳細およびその他の注目すべき調査結果については、[「リタイア後のグローバル意識調査」](#)の概要全文をご覧ください。

今回の調査について

プルデンシャルは、20 年近くにわたり、働く世代と退職世代の視点とニーズを把握し続けてきました。世界の人口が長寿化し、家計はマクロ経済の複雑な動きによってますます影響を受けています。当社は今回調査実施内容を拡充し、こうしたダイナミクスの変化が退職後の生活をどのように再定義しつつあるのか、その全体像を明らかにしました。

本年度の調査「2025 年度リタイア後のグローバル意識調査」は、世界 4ヶ国（米国、日本、ブラジル、メキシコ）の大衆富裕層がリタイア後の生活についてどのように考え、備えを確保しているかを調査する「意識調査」の初のグローバル版です。本調査は、2025 年 8 月 8 日から 22 日までの期間、プランズウィック・グループが米国、ブラジル、メキシコ、日本の 30 歳以上の大衆富裕層 4,200 人（米国およびその他各国の同等の市場で 10 万米ドル以上の投資可能資産を保有する人々と定義）を対象にオンラインで実施しました。

プルデンシャルは、150 年にわたる歴史を持ち、強さと安定性で知られています。私たちは、長年培ってきたノウハウとイノベーションを活かし、お客様に信頼されるパートナーとして、リタイア後の生活を支えることを約束します。

プルデンシャル・ファイナンシャルについて

プルデンシャル・ファイナンシャル・インク（[NYSE : PRU](#)）（総預かり運用資産約 1 兆 6,000 億ドル/2025 年 6 月 30 日現在）は、金融業界をリードするグローバル企業かつトップクラスの投資運用会社として、米国、アジア、ヨーロッパ、ラテン・アメリカの拠点で活動しています。プルデンシャルの多様かつ多才な社員は、投資、保険、および退職後の保障を幅広いお客さまに提供し、より多くの人に経済的な機会を創出することで、人々の人生をよりよいものにするお手伝いをしています。米国において、プルデンシャルを象徴する「ロック」ロゴは、150 年に渡って強さ、安定、ノウハウ、そしてイノベーションを表してきました。

更に詳しい情報は、[news.prudential.com](#) をご覧ください。



PRUDENTIAL
COMMUNICATIONS

2025年 リタイア後の グローバル意識調査

2025年10月

方法論

2025年グローバルリタイア者パルス調査は、ブルデンシャル社の委託を受け、Brunswick Groupにより、2025年8月8日から22日まで、米国、メキシコ、ブラジル、日本の大衆富裕層**4,200人**を対象に実施されました。
「大衆富裕層」とは、以下に該当する個人を指します。

\$100,000+

投資可能資産
(米国)

MXN 400,000+

投資可能資産
(メキシコ)

R\$250,000+

投資可能資産
(ブラジル)

¥50,000,000+

投資可能資産
(日本)

サンプルサイズ	米国	メキシコ*	ブラジル*	日本
加重後の合計	1,050	1,050	1,050	1,050
30~49歳	350	418	363	350
50~64歳	350	316	344	350
65歳以上	351	316	342	350

*メキシコとブラジルについては、若年人口が占める割合を考慮し、年齢の区切りが若干異なります。
50~64歳の代わりに50~59歳、65歳以上の代わりに60歳以上の区分を用いました。

全調査対象者の結果は、信頼水準95%で、誤差±3.1%ポイントです。部分集団の誤差はより大きい場合があります。また、比率は四捨五入の関係で合計が100%にならない場合があります。

本調査では、比較的少数派である日本の大衆富裕層の女性の意見と経験をより正確に推定するため、オーバーサンプリングを用いています。オーバーサンプリングを行ったグループは、母集団における正しい割合をよりよく反映させるために加重されています。また、各市場は全体に対し割合が等しくなるように加重されています。

自信のパラドックス：楽観主義が多数を占めるものの、重要なチャンスが未開拓

4つの市場すべてにおいて、大衆富裕層はリタイア後について自信と意欲を抱いています。専門家のアドバイス、計画の文書化、生涯収入戦略といった有意義な戦略は、その前向きな姿勢を現実の成果につなげる助けとなります

定年リタイアは長い間、休息、自由、自立の時と想像されてきました。今日でも、大衆富裕層の多くはそのビジョンを持ち続け、未来に対して前向きです。しかし、この楽観主義にはパラドックスが潜んでいます。つまり、人々は自信を感じていますが、それを確保し、守るために推奨される措置を講じている人はあまりにも少ないのです。調査によれば、計画書、生涯収入、金融アドバイスといったベストプラクティスのステップが自信を高める要素になっていますが、これらはまだ十分に活用されておらず、多くの人がインフレやコスト上昇を織り込んでいません。

パルス調査を含むプルデンシャル社の調査は、20年以上にわたり、アメリカの労働者とリタイア者の進化する金融ニーズを理解し、それに対処することに重点を置いてきました。第1回グローバルリタイア者パルス調査は、米国、メキシコ、ブラジル、日本に関する主要な知見と傾向を明らかにしました。

プルデンシャルは、お客様のお役に立てる機会が明確に見えています。ツール、ガイダンス、そして欲求を永続的な経済的保障へと変えるソリューションを提供し、「準備ができていると感じる」状態から「実際に準備ができている」状態への移行を促します。

目次

1. リタイアに関する枠組みの変化

リタイアに対する従来の捉え方は変化しつつある。

2. 自信への鍵

全体としてリタイア後の生活への備えには自信が見られるものの、大衆富裕層の大多数は専門家のアドバイスやその他の収入計画リソースなしに、独力で準備している。

3. 行動への呼びかけ：計画性のある資産の取り崩し

リタイア後の生活資金を確保するための資産取り崩し戦略に対して、さらなる支援を求める消費者ニーズが明確に表れている。



PRUDENTIAL
COMMUNICATIONS

調査結果1： リタイアに関する 枠組みの変化

リタイアに対する従来の捉え方は変化しつつある

国境を越えた、リタイアに関する共通のビジョン

リタイア後の夢は、リラックス、心身の健康、そして旅行

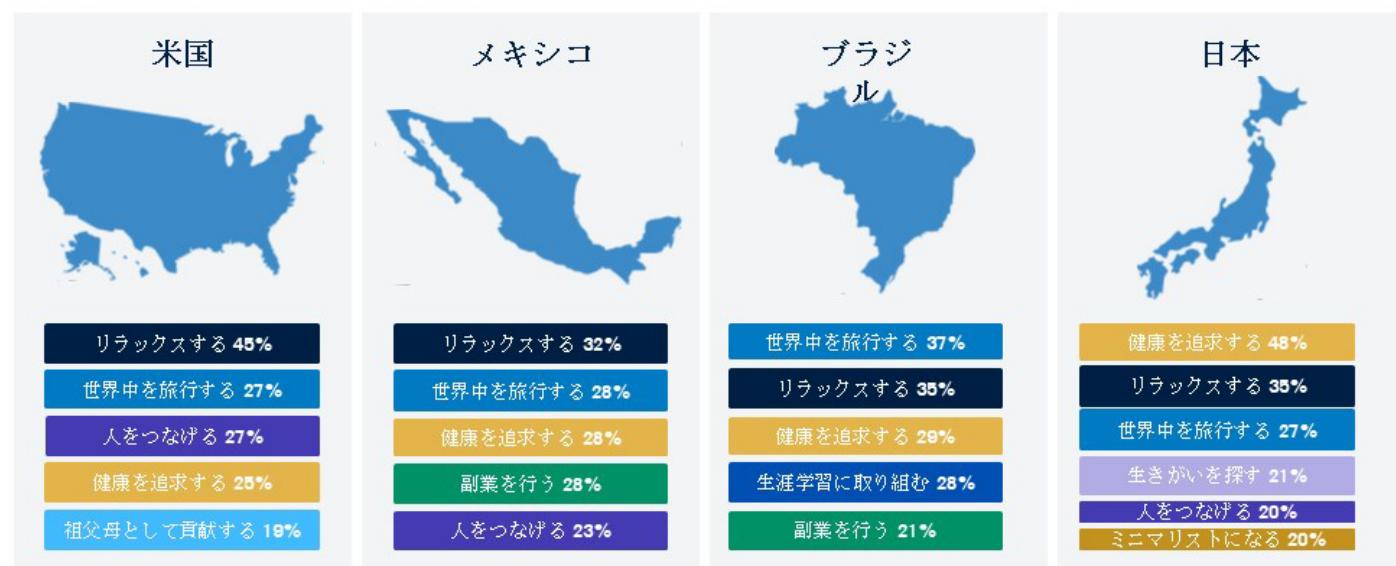
「経済的に自立し、家族との時間を楽しむ」
-米国の大衆富裕層

「穏やかな気持ちで、平和に暮らす人生の素晴らしいステージ」
-メキシコの大衆富裕層

「もっと旅をしたり、大切な人たちに会うことができる」
- ブラジルの大衆富裕層

「趣味を追求し、地域社会に貢献しながら、健康的な生活を送りたい」
- 日本の大衆富裕層

リタイアに関するあなたの考え方方に最も当てはまるものはどれですか。



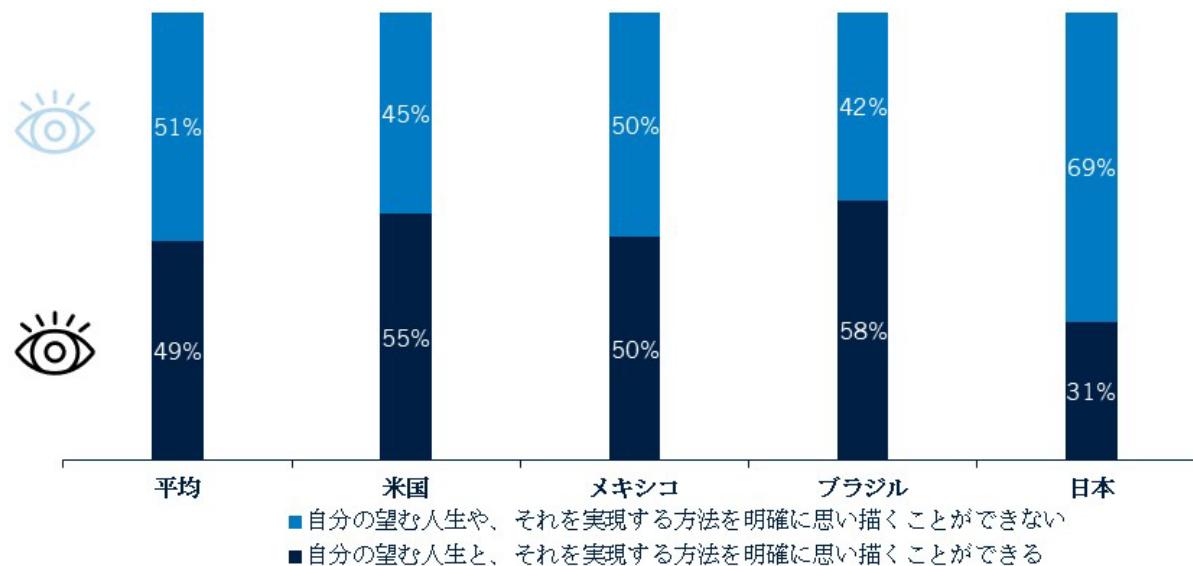
⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS

Q.あなたにとって「リタイア」とは何を意味しますか。/ Q.リタイアに関するあなたの考え方方に最も当てはまるものはどれですか。

5

リタイア後の明確なビジョンは、より良いプランニングおよびガイダンスとの相関性を持つ

リタイア後の未来の自分について考えたとき、次の記述のうちどれが最も当てはまるか。



⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS

Q リタイア後の未来の自分について考えたとき、次の記述のうちどれが最も当てはまるか。



リタイア後の生活を明確にイメージできている人は…

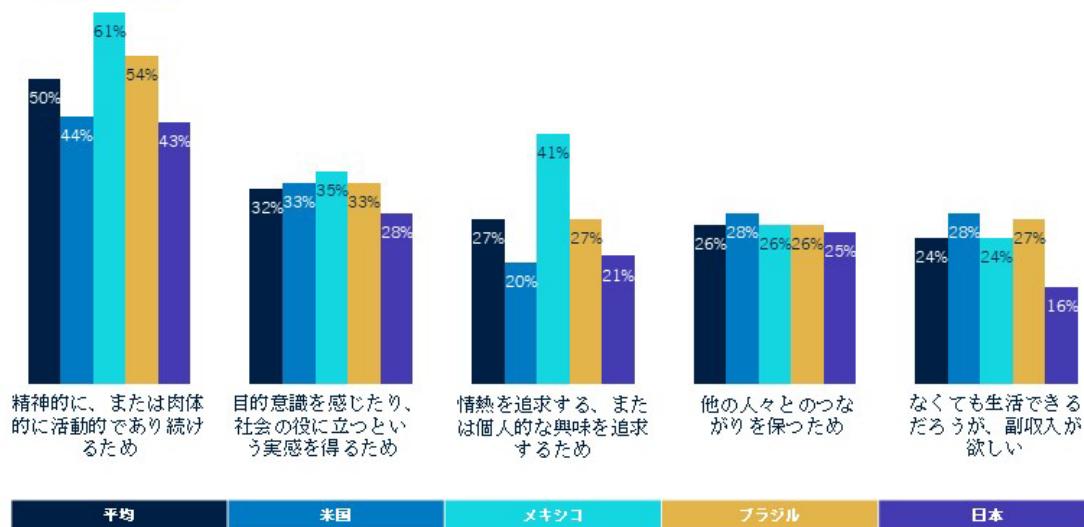
- ・リタイアに関する計画を明文化している割合が**3倍**（明確にイメージできる：50% 対 明確にイメージできない：17%）
- ・ファイナンシャルアドバイザーを利用している割合が**2倍**（明確にイメージできる：54% 対 明確にイメージできない：29%）

過半数が定年後も働くことを検討

定年後も働く主な理由は、精神的・肉体的に活動的でいられること、役に立っていると感じられる、など

定年後も働く、あるいは働くことを検討している主な理由は次のうちどれですか。

トップ5の理由



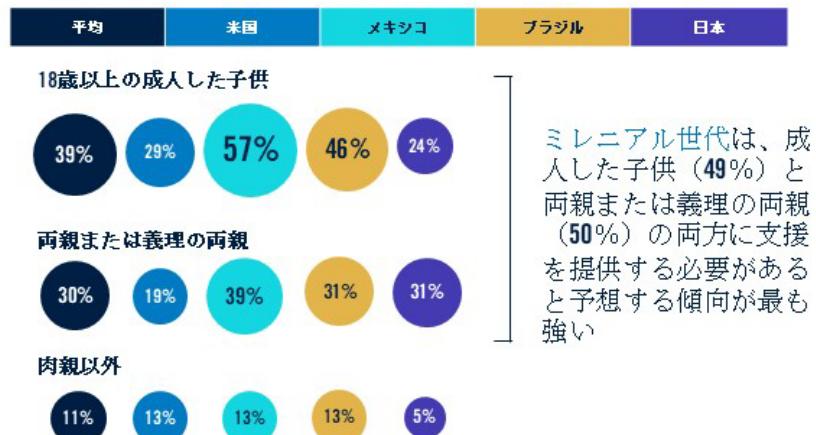
83%

各市場における、定年後も働くことを検討している大衆富裕層の割合。調査への回答で、最も多い選択肢：

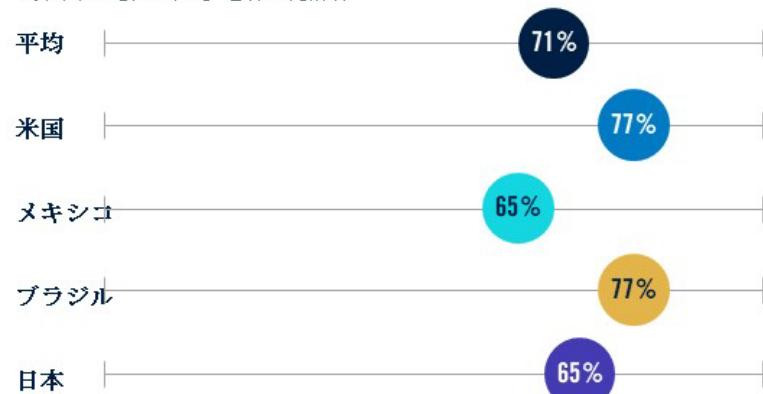
- 自営業 (50%)
- 教師、家庭教師、メンター(33%)
- 不動産の管理 (27%)
- 観光、ガイド、博物館での仕事 (16%)

多くが支援を提供する必要があると考えている 一方で、子供たちからの支援を必要としないことを目指している

今後、経済的支援を提供することが必要になると予想される場合、次のうち、どなたがその対象になりますか。



リタイア後、お子さんに経済面で依存することを避けるのは、あなたにとってどの程度重要ですか。
「非常に重要である」と答えた割合



24%が介護支援が必要になると予想

15%が経済的支援が必要になると予想

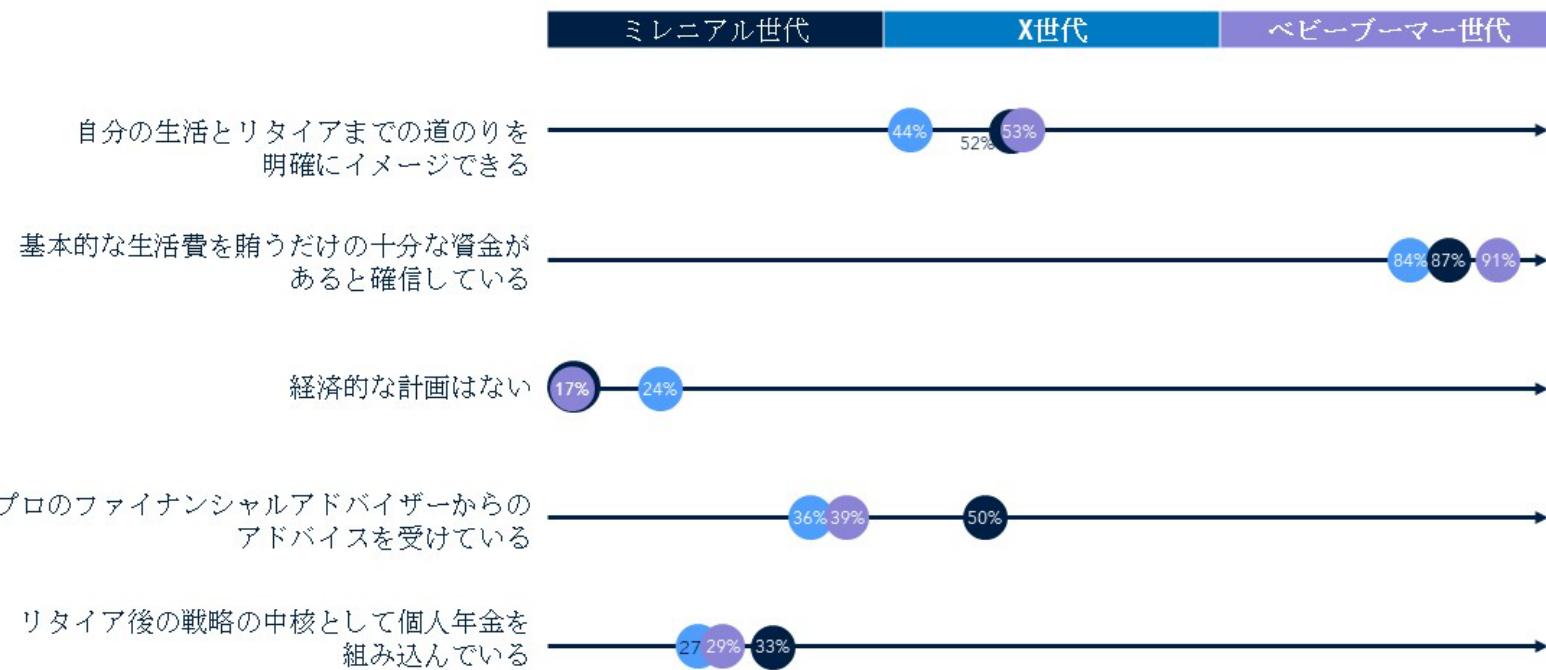
12%が住宅支援が必要になると予想

ただし、支援が必要になると予想する人の43%は、家族に相談していない。

⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS Q. 今後、経済的な支援を提供することが必要になると予想される場合、次のうち、どなたがその対象になりますか。/Q. リタイア後、お子さんに経済面で依存することを避けるのは、あなたにとってどの程度重要ですか。/Q. リタイア後、お子さんやその他の家族からの援助が必要になると思いますか。/Q. ご家族とサポートに対する希望について話し合われたことはありますか。

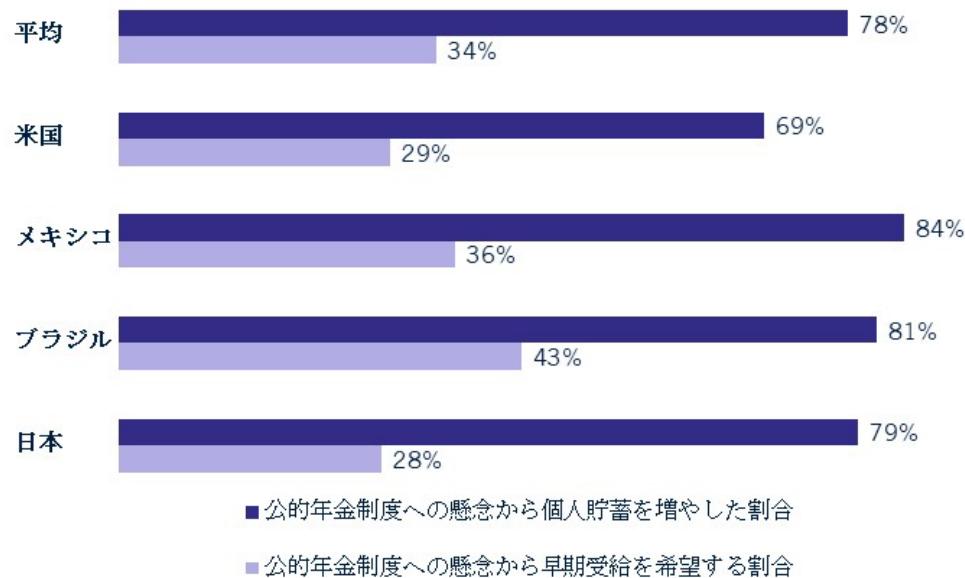
8

30歳以上の大衆富裕層のうち、X世代には、リタイア後の安定向上に対する差し迫ったニーズがある

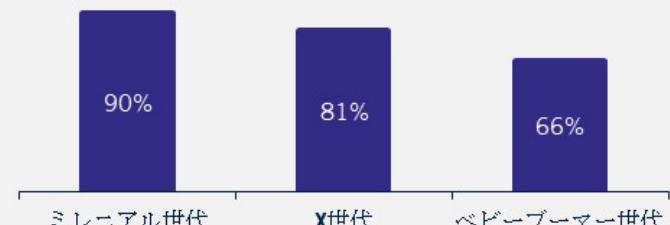


公的年金への不安が、特にブラジルとメキシコにおいて、多くの人を個人貯蓄に向かわせている

公的年金制度への懸念から行動を起こす割合



世代別の割合：年金制度への不安から個人貯蓄を増やした人の割合

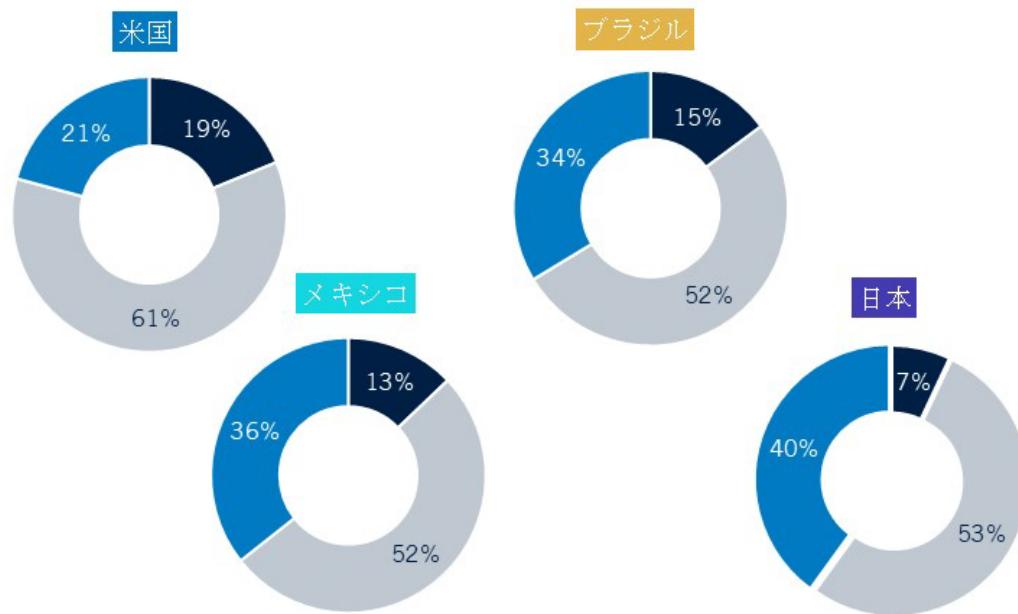


世代別の割合：年金制度への不安から早期受給を希望する人の割合



大多数が、Z世代やα世代のような将来の世代は、我々が現在考えているような完全なリタイアはしないと考えている

Z世代やα世代のような将来の世代は、完全にリタイアできると思いますか。





PRUDENTIAL
COMMUNICATIONS

調査結果2： 自信への鍵

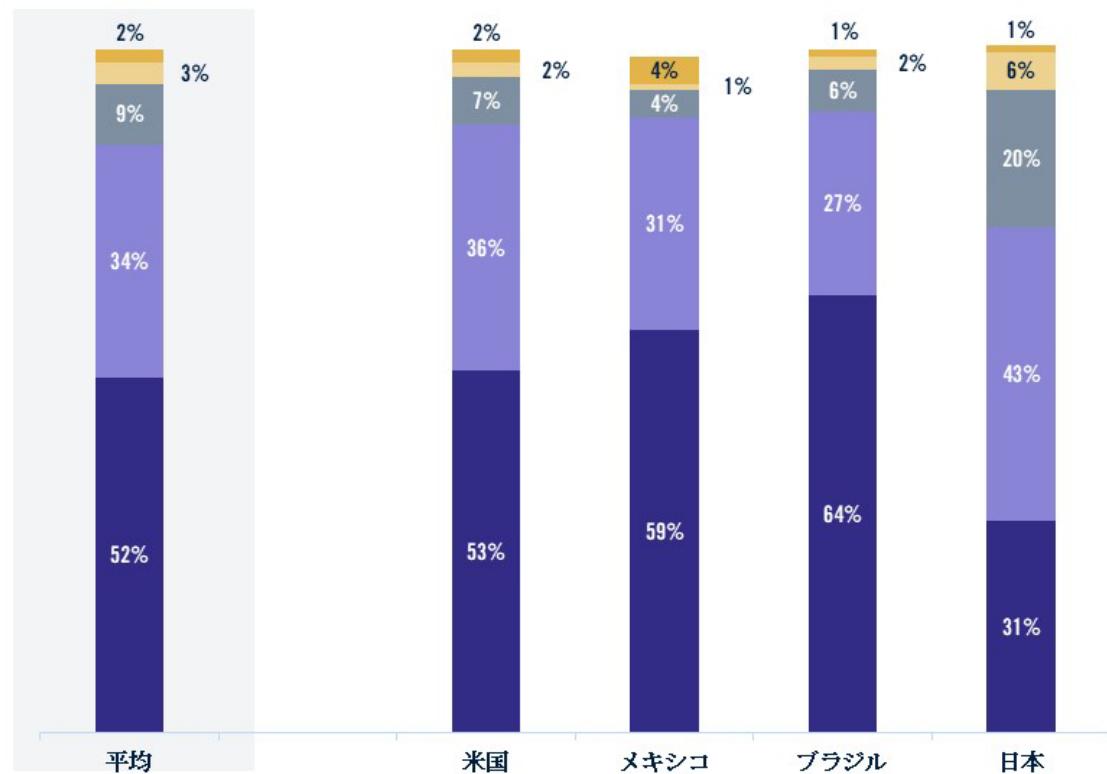
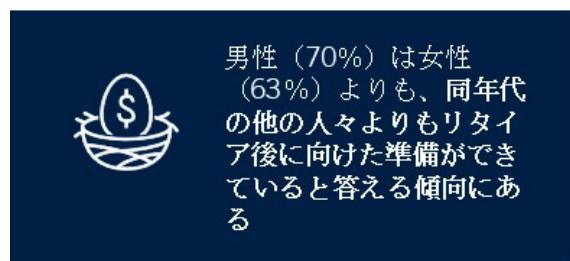
大衆富裕層は全体としてリタイア後の生活への備えに自信があるものの、大多数は、独力でその準備をしている。つまり、長寿化により求められる、十分な資金による安定した老後を支援する専門家の金融アドバイスや他の所得設計のリソースを活用していない

どの市場でも、過半数がリタイア後の生活設計の準備が整っていると感じている

次の各質問について、どの程度同意されますか。

私は自分の思い描く
未来のために準備を整える
モチベーションがある

- 非常に同意する
- ある程度同意する
- どちらともいえない
- あまり同意しない
- まったく同意しない



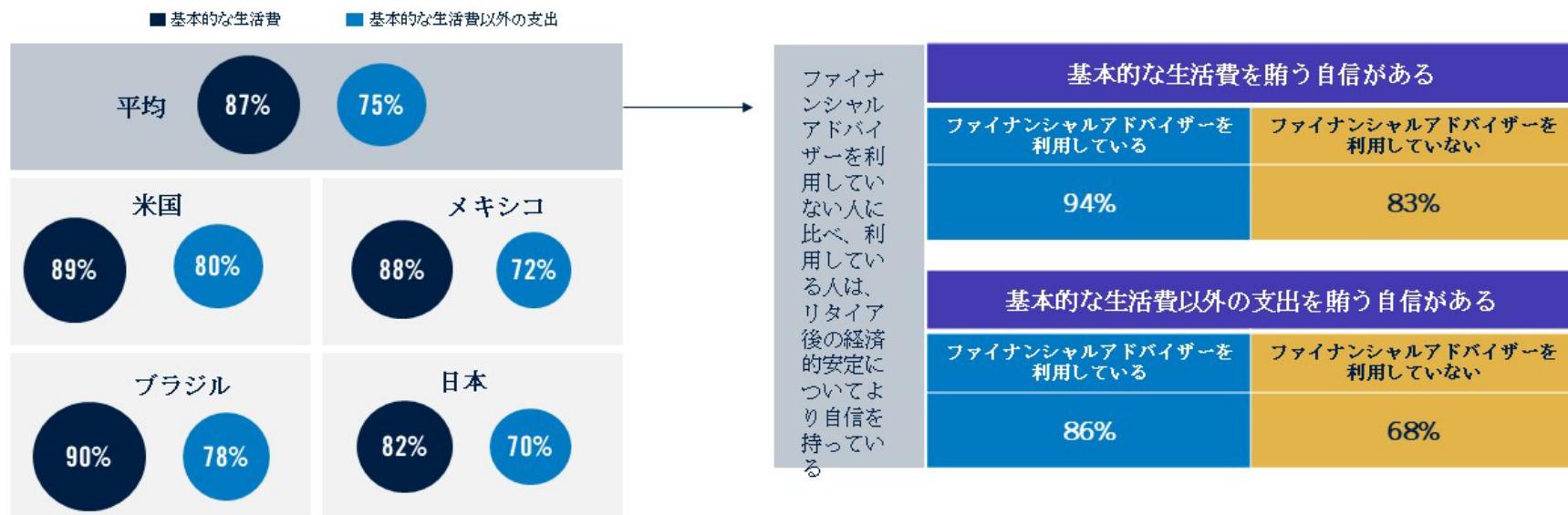
⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS

Q.次の各文について、どの程度同意されますか。/ Q.同年代の他の人たちと比べて、あなたのリタイア後に向けた準備はどの程度整っていると思いますか。

13

ほとんどの回答者はリタイア後の費用を賄う自信を持っている ファイナンシャルアドバイザーを利用している場合は、特に強い自信を持っている

リタイア後、次の各項目を賄うだけの十分な資金があることに、どの程度自信がありますか。
「自信がある」と答えた割合



⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS
Q リタイア後、次の各項目を賄うだけの十分な資金があることに、どの程度自信がありますか。

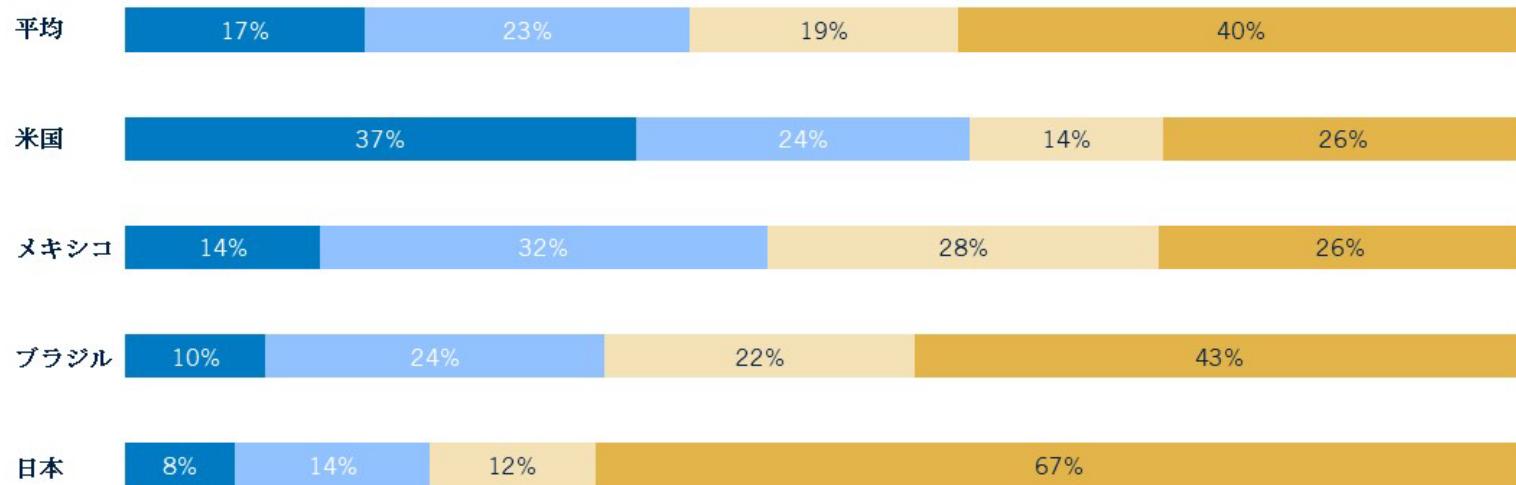
14

各市場とも、資産管理のアドバイスを増やす余地がある

現在、ファイナンシャルアドバイザーやライフプランナーからアドバイスを受けていますか。

- はい。専属のファイナンシャルアドバイザーを継続的に利用している
- いいえ。ただし、利用を検討中である

- はい。時折、資産管理の専門家にアドバイスを求めることがある
- いいえ。資産は自分で管理している



⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS

Q. 現在、ファイナンシャルアドバイザーやライフプランナーからアドバイスを受けていますか。

15

インフレと医療費が最大の脅威だが、 計画に織り込んでいるのは半数以下

次の要因は、リタイア後の生活の安定に対して、どの程度脅威となる可能性がありますか。
全体において占める割合

1. インフレ／生活費の上昇

66%

2. 医療費の上昇／長期介護費用

62%

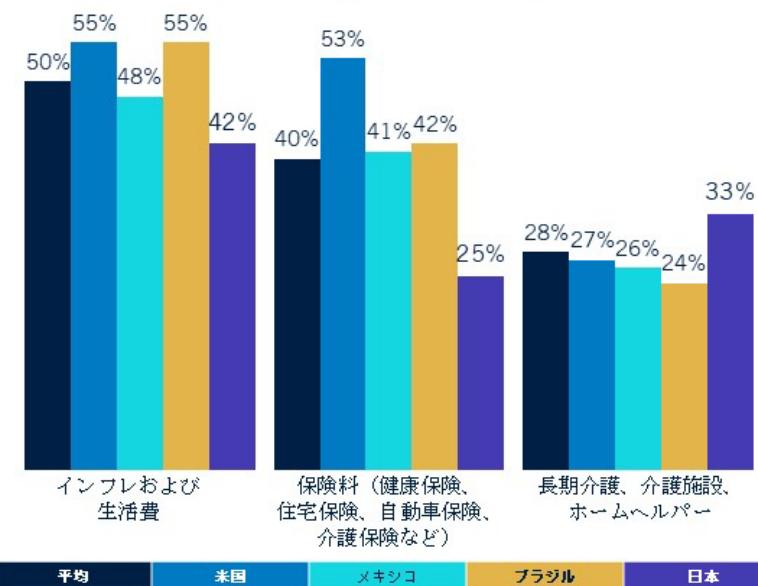
3. リタイア後の生活に影響を与える政府政策の変更

60%

4. 株式市場の不安定さや投資成果の不振

50%

リタイア後の資金計画に織り込んでいる
支出要因はどれですか。



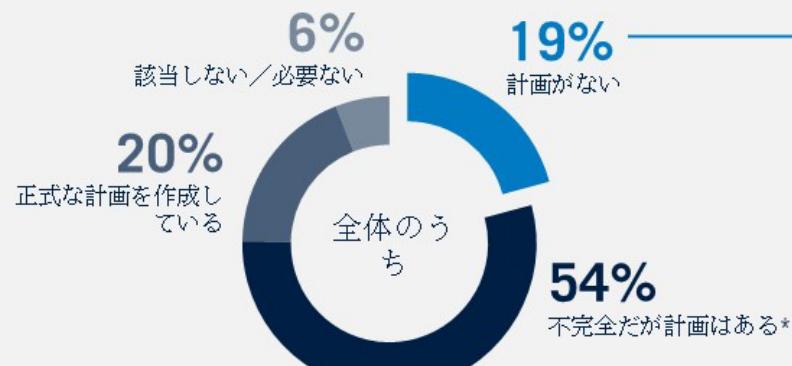
⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS

Q.次の要因は、リタイア後の生活の安定性にどの程度のリスクを与えますか。/ Q.次の支出要因のうち、リタイア後の資金計画に織り込んでいるものがありますか。

16

世界的に、資金計画を作成している人は少ない

リタイア後のための資金計画を、書面にて、または非公式に作成していますか。



*「不完全な計画」には次を含む：「はい、書面化したが、まだ確定していない」「はい、非公式たが計画はある」「はい、今はアイデアの段階である」

日本の富裕層とX世代は、
計画を書面化している割合が最も低い



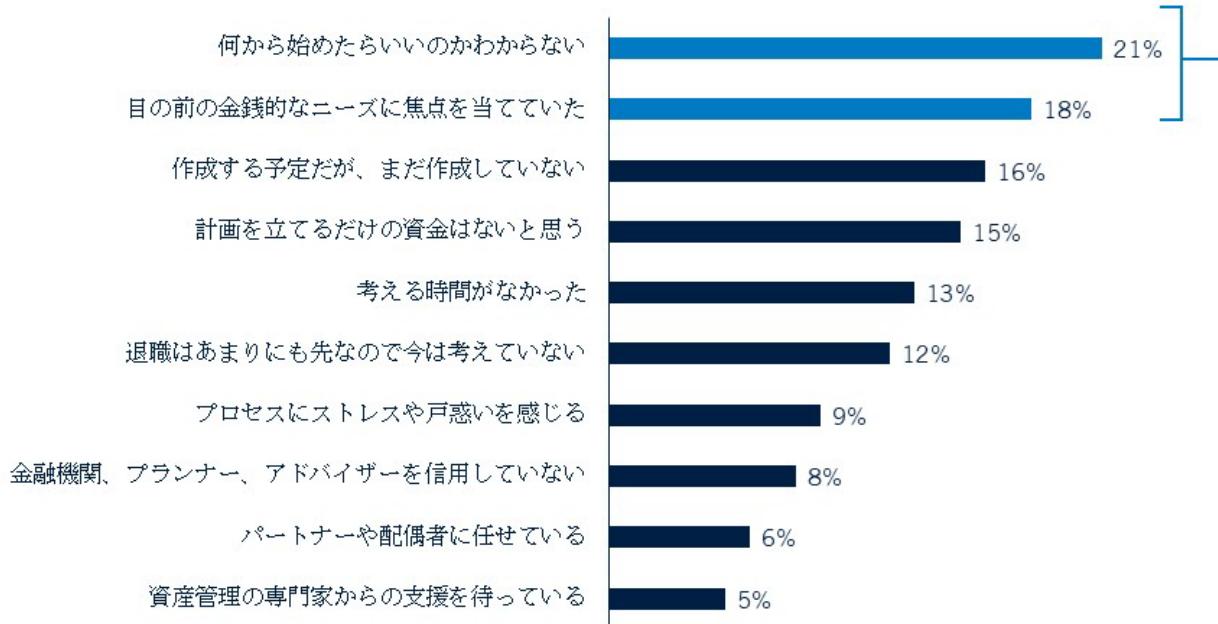
国別「計画なし」の割合
米国：16%
メキシコ：16%
ブラジル：19%
日本：**26%**



世代別の「計画なし」の割合
ミレニアル世代：17%
X世代：24%
ベビーブーマー世代：17%

チャンスは無限： 計画についての関心を、実現へつなげる主な指標

Q.資金計画やリタイア後の計画を作成していない場合、何が障壁になっていますか。
全体に占める割合



- メキシコ（25%）の富裕層は、何から始めたらいいかわからないと答える傾向が強い。
- ブラジル（28%）とメキシコ（26%）では、目の前の金銭的なニーズに重点を置く傾向がある。

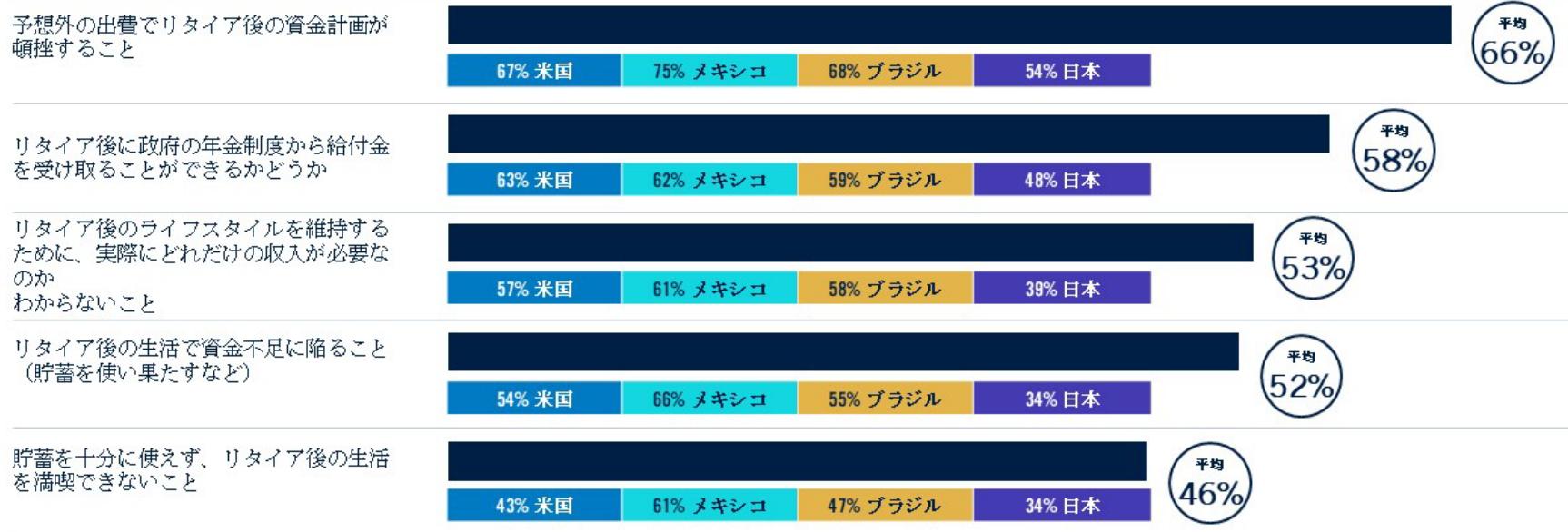
⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS
Q. 資金計画やリタイア後の計画を作成していない場合、何が障壁になっていますか。

18

柔軟性、リタイア金制度の安定性、長寿リスクの対策が最重要課題

次の要素について、どの程度懸念していますか。

懸念を示した人の全体に占める割合



⑤ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS
Q 次の要素について、どの程度懸念していますか。

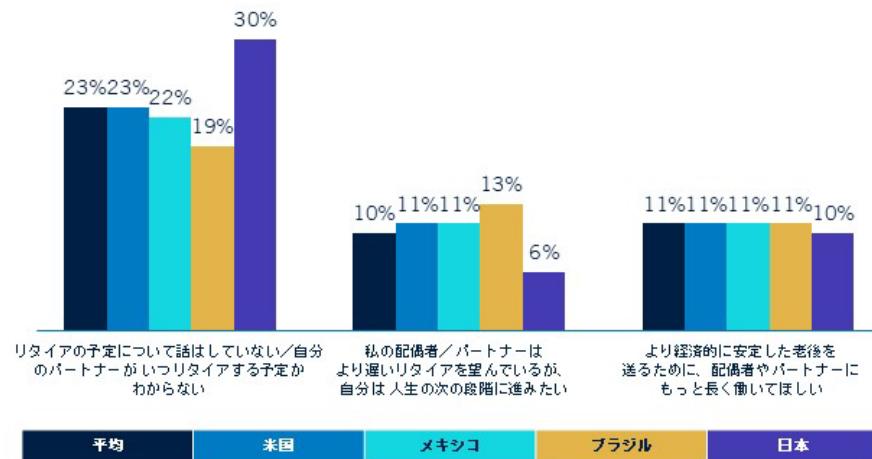
19

コミュニケーションの重要性

パートナーとリタイア後の生活について話し合っている人は、重要なリスクや出費について計画を立てている割合が高い

あなたご自身とあなたの配偶者またはパートナーのリタイアのタイミングについて考えたとき、以下のうち、最も当てはまるものはどれですか。

44%はパートナーとの話し合いを行っていないか、合意形成ができていない。



リタイア後の資金計画で考慮される支出

パートナーとリタイアの計画について話し合ったことがある	パートナーとリタイアの計画について話し合ったことがない
医療費	48%
税金	42%
日々の出費	48%
インフレ	53%

女性は男性の2倍（15% 対 8%）の割合で、リタイア後の家計の安定を支えるためにパートナーに長く働いてほしいと答える可能性がある。





PRUDENTIAL
COMMUNICATIONS

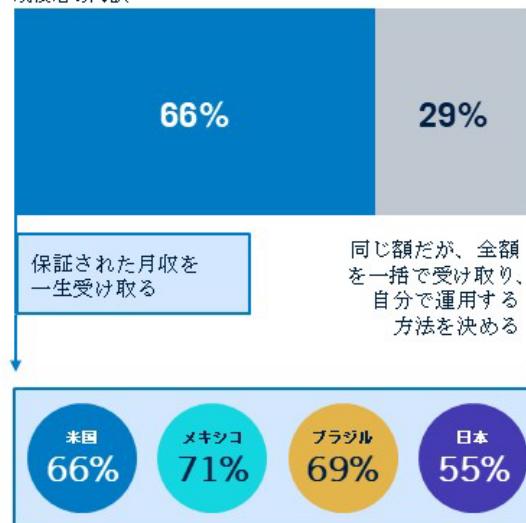
調査結果3： 行動への呼びかけ： 計画性のある資産の取り崩し

リタイア後の生活資金を確保するための資産取り崩し戦略やツールに関して、さらなる支援を求める消費者ニーズが存在する

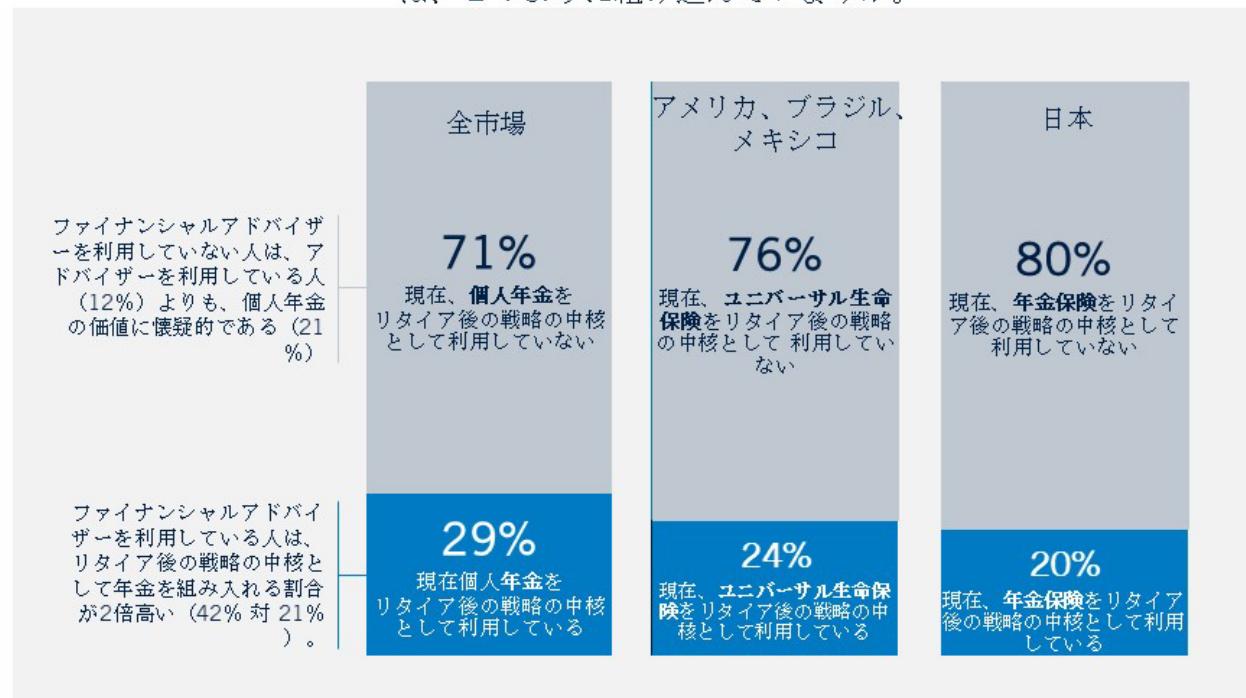
生涯所得の保証は世界的に好まれるソリューションだが、それを十分に活用するためには更なる支援が必要

仮に、老後の資金引き出しについてどちらかを選ぶとしたら、どちらを選びますか。

現役層の内訳



次の以下の保険商品をリタイア後の戦略に組み込んでいる場合は、どのように組み込んでいますか。

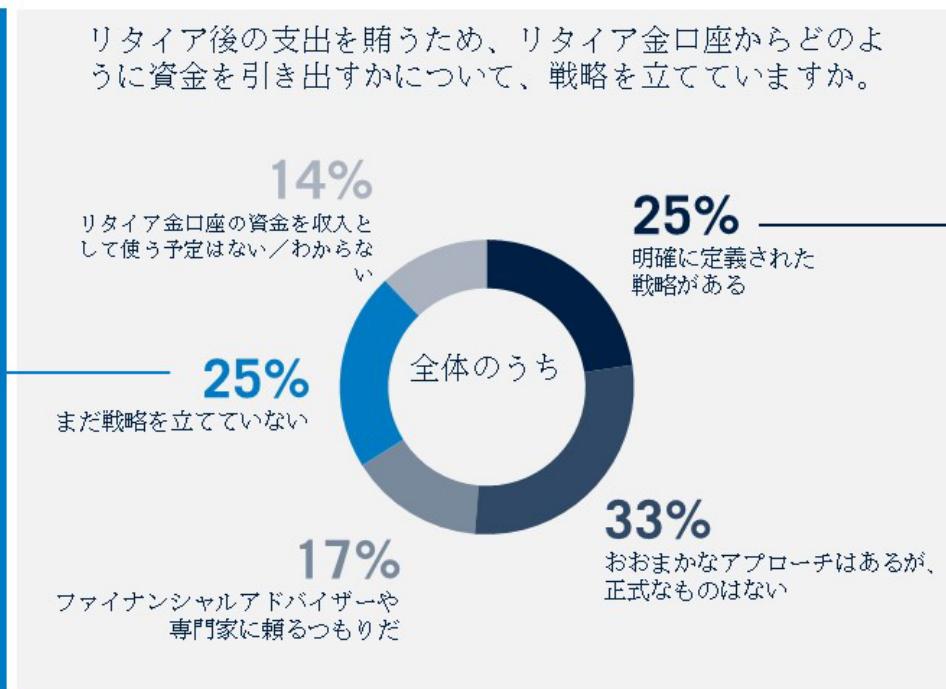
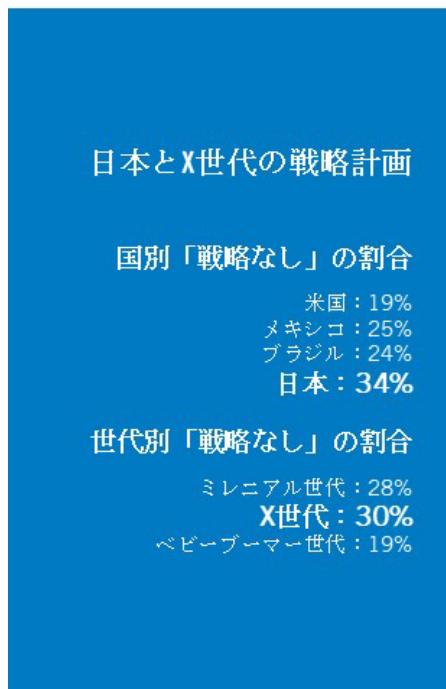


⑥ | PRUDENTIAL COMMUNICATIONS

Q. 仮に、リタイア後の資金引き出しについてどちらかを選ぶとしたら、どちらを選びますか。/ Q. 次の以下の保険商品をリタイア後の戦略に組み込んでいる場合は、どのように組み込んでいますか。

22

資金引出の戦略が明確な人は、 リタイア後の支出を賄う能力に自信がある



明確に定義された戦略がある場合：

- 91%がリタイア後に基本的な生活費以外の支出を賄えるという自信がある。戦略がない場合は71%。
- 96%がリタイア後に基本的な生活費を賄えるという自信がある。戦略がない場合は85%。

大衆富裕層は、職場の退職金・年金制度に 生涯収入機能を追加することを支持

職場の退職金・年金制度において、生涯収入保証型商品の利用を政府が義務付けることを
どの程度支持しますか。
支持すると回答した割合

