

FPの活動現場から

ドクターが推薦する良医とは？

■おすすめドクターとは

JR福知山線事故の時、私は4両目に乗車していて全治1ヶ月の肋骨骨折。その時の医師の対応に不信を抱き、ドクター選びに悩まされました。その経験から立ち上げたサイトが『おすすめドクター』。信頼性を担保するため、ドクターから推薦を受けた良医(安心・信頼できるドクター)を取材訪問し、お人柄なども総合的に判断した上でご紹介しています(無料)。社会貢献をしたいという思いと事故の風化防止のために始めて6年が経過し、現在は取材スタッフとして私の他に、当ニュースレーターでお馴染みの廣谷信幸氏が活動しています。

■ドクターに対する印象

これまで150名以上のドクターを取材訪問しましたが、名医やお人柄の良いドクターが多数いらっしゃいました。良い医師は患者さんの話を丁寧によく聞き、よく観察されています。総じてスタッフの対応も良く、クリニックも清潔な印象を受けました。「患者さんが多い」「人気がある」という理由だけでは、本当に良いドクターとは言えないようです。時間はかかりますが、1件1件ドクターと面談・取材し、患者目線で伝えることが大切ではないかと感じております。医師は、時によっては患者

さんの「命」を預かることもあります。良医との出会いは、患者さんの人生を変えるほど大きなことかもしれません。

■今後の活動について

開設当時TV取材を受けたり、今年4月26日付の読売新聞に紹介記事が掲載されたこともあり、サイトへの訪問者も、多い日は1,000名を超えることもあります。一方で事故から7年が経過し、慰霊祭も1つの行事のような雰囲気になりつつありますが、初心を忘れず、全国の患者さんに役立つ『全国版おすすめドクター』へ発展させることを目標として活動を続けていく所存です。全国の良医情報がございましたら、是非ご一報お願いいたします。



おすすめドクター <http://www.osusume-dr.com/>

キーストーンアライアンスメンバー(大阪)
患者のための安心・信頼できるドクター情報サイト
「おすすめドクター」主宰
ファイナンシャルプランナー 江上 善章(エガミ ヨシアキ)

昭和35年 大阪市生まれ。
建機レンタル会社にて管理業務、営業を経験後、1998年アリコジャパンに転職。6年間のコンサルタントを経て2004年株式会社ホロスプランニングのメンバーとして独立。
JR事故体験を契機に2006年よりドクターの口コミサイト「おすすめドクター」を運営。



住宅取得におけるライフシミュレーションの必要性

【借入可能額】と【返済可能額】は別物

川崎市のハウスメーカー、株式会社タマック(<http://tamac-inc.co.jp/>)専属FPとして業務提携を始めてから早7年が経ちました。その間に約300組のご家族のライフシミュレーションに関わらせていただきました。まずそこからいえることは「【借入可能額】と【返済可能額】は別物だ」ということです。借入可能額は、年収における返済負担率で決まります。数字だけを見ると、同じ年収、同じ返済期間であれば借入可能額は同じになります。しかし、同じ年収でも『子供がいない家庭』と『子供が2人いる家庭』で、果たして返済可能額は一緒なのでしょうか？教育費という大きなコストを将来に抱えて、借入可能額上限まで借りてしまっても本当に大丈夫なのでしょうか。実際、借入可能額上限まで借りてしまい、その後転職などによって収入が減ったことにより、大切な家族や趣味など、生きがいに使うお金がまったく無い…という人も増えています。

では【借入可能額】と【返済可能額】のギャップを埋めるにはどうすればよいのでしょうか。

その答えがライフシミュレーションにあります。

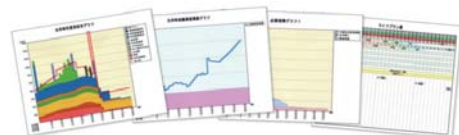
- ①自分らしい暮らし方の夢を描く『ライフデザイン』
- ②何年後にどのようなことが想定され、そこにはいくら

お金が必要となるのかを将来にわたって予測する『ライフプランニング』

- ③現在の暮らしと将来のライフプランに基づいて長期的な家計収支を見通し、問題点をチェックして対策を立てる『キャッシュフローマネジメント』

この3つの項目を総合的にわかりやすく活用するのが、ライフシミュレーションです。

経済情勢や雇用問題など不安要素が多い現代だからこそ、目先の借入可能額に一喜一憂することなく、家族の時間や趣味を楽しめる暮らしを送ること…それも家づくりの大切な要素であるということをお忘れしないでほしいと思います。



※シミュレーショングラフサンプル

キーストーンアライアンスメンバー(東京)
株式会社フィナンシャルパートナー
代表取締役 安達 将範(アダチ マサノリ)

銀行、保険会社を経て平成17年独立。個人のライフプランニングから企業の資金調達まで、お金に関して幅広く相談業務を請け負う。
日本フィナンシャルプランナーズ協会会員
リスクマネジメント協会会員、保険販売資格：(株)ホロスプランニング
趣味は犬探検

