

F Pの活動現場から

～FPオフィスを続けるということ～

先日、サザンオールスターズ35周年復活ライブに行ってきた。5年ぶりのライブということで、横浜の日産スタジアムは7万人のファンでいっぱい!50代半ばになろうとする桑田佳祐はその年齢を感じさせないパワフルなステージでファンを沸かせました。そこで、ふと気付いたことがあります。来場しているお客様を見ると、あまり若い人がいません。皆サザンのメンバーと同じくらいの年齢です。20代でサザンと出会い、30代、40代、そして現在までサザンと一緒に過ごしてきたのです。そこにいた人達はこれからもずっとサザンのファンであり、桑田佳祐はこれからもサザンオールスターズを率いてエンタテインメントを提供し続け、ファンとともに年をとっていくでしょう。

このことに、自分の事業であるFPオフィスをあてはめて考えてみました。我々はおお客様のライフプランをとともに考え、問題の解決策や

将来の夢を達成することをサポートしていくことを使命としています。そしてこの仕事に終わりはなく、自分たちから終わらせることも出来ません。私達FPを信じ、全てを託していただいている責任を強く感じています。

17年前に保険業界に飛び込み、独立して8年、お客様に幅広いよりよいサービスを提供しようと邁進してまいりました。独立してからは、スタッフとともに多くのことに挑戦してきましたが、その間には、問題が発生したり、残念ながら方向性の違いからオフィスを去っていく者もいました。そうした失敗の経験乗り越え、それを肥やしにし、FPオフィスとして成長していくのだと思います。

企業理念を共有し、共感出来るスタッフを育成して、同じ志を持ったチーム全体でお客様をサポートし続けるFPオフィスを更に目指していきたいと思っています。

最近は相続や事業承継、介護といった相談が増えてきています。お客様とともに人生を過ごし、ともに年を取り、お客様とスタッフに感謝しながらFPオフィスを続けていきたいと思っています。

いつまでもサザンのコンサートでスタンディングし続けられる健康にも留意しながら!



プロフィール



キーストーンアライアンスメンバー(横浜)
株式会社LDC
代表取締役 大内 政彦(オオウチ マサヒコ)

1960年横浜生まれ
MDRT終身会員。
医薬品業界から保険業界に転職。
2005年に独立、(株)LDC設立
「来るもの拒まず、去る者追わず」縁を大事に
人生チャレンジし続けています。
2011年3月に沖縄オフィス開設。
新たな展開を加速中。

エンディングノートを書くということ

～セミナーには様々な年代の方が参加されています～

今年に入り、那覇市・うるま市・浦添市・名護市と「エンディングノートセミナー」を開催してきました。毎回定員を上回る申込があり、関心の高さがうかがえます。きっかけは、あるお客様の「財産はある程度あるのだが、子供がいない。認知症とか介護状態になってしまったら、自分の財産が自分の為に使われるのか心配です」という一言でした。「エンディングノート」と聞くと、多くの方が相続や遺言のことを頭に浮かべるとは思いますが、それだけではありません。学生時代に頑張ってきたことや、どのような思いで仕事をして家族を支えてきたのかなど、ご自身のこれまでの人生を振り返る項目、介護の際に望むことや延命治療に際しての希望、認知症等で自分の意思が伝えられなくなった場合にどうするのか、葬儀に関する事など、相続・遺言の他に

も記入項目は多岐にわたります。普段なかなか話し合う機会がない自身の考えや想いを家族に伝える手段として活用するノートなのです。

相続の話をしますと、「うちは財産が無いから大丈夫」と答えが返ってきますが、少ない財産でもめているケースが多いのも現実です。最近では、「身近でもめているケースを見聞きし、準備をしたいが何から始めればいいのか分からない」というご相談も増えてきています。ここ数年書店の棚には多種多様なエンディングノートが並んでおり、容易に手に入ります。『エンディングノート』お勧めします。



セミナーで使用しているエンディングノート

プロフィール



キーストーンアライアンスメンバー(沖縄)
有限会社ライブアップ
代表取締役 慶田城 裕(ケダシロ ユタカ)

1965年生まれ 沖縄県石垣島出身
1990年、琉球大学法文学部卒業。
リース会社、生命保険会社などを経て、2005年に独立。
ファイナンシャルプランナーとして、
ライフプランニングを通じて顧客の将来の夢や目標の実現をサポート。
「賢い準備が、明るい未来を拓く」を座右の銘に、
顧客のために全力をつくす。



住宅ローン交渉人に学ぶ

「住宅ローンを組む時、見直す時のポイント」



皆 さんこんにちは。キーストーンアライアンス副代表の大坪勇二です。

今回は、紙上セミナーということで、私のビジネスパートナーである篠崎ひろ美さんに登場いただきます。

彼女は、数少ない住宅ローン交渉人として日本有数の相談件数をこなす住宅ローン専門FPです。今年、私と一緒に「住宅・不動産ファイナンシャルアドバイザー協会」を立ち上げ、「一生で一度を最高の一度に」を合言葉に、FPの力で日本人の住宅取得をより賢くしようと意欲たっぷりの方でもあります。そんな篠崎さんのお話をどうぞ。

は じめまして。篠崎ひろ美です。

さて、皆さんは「住宅ローンの借換え」をご存知ですか？借換えとは、借りている住宅ローンを現在とは別の金融機関であらためて借りることです。

私の事務所にいらっしゃるお客様の約9割が、借換え相談です。借換えをしたい理由はいくつかありますが、特に多いのが「毎月の返済が負担になり生活が苦しい。返済額を少しでも減らしたい」あるいは「定年後も返済が続く。65歳まで囁託で働くつもりだが、お給料が減るので返済できない」というものです。



そ もそも借り入れるときに「この金額なら返済できるだろう」「完済年齢が70歳なら大丈夫だろう」そう判断して借りているはずですが、数年たつと返済が負担になって苦しいというのです。なぜでしょうか？

原 因の一つは、支出の増加です。子どもの教育費がかかる時期になると、家計の負担は大きくなります。進路によって異なりますが、子ども一人にかかる費用は、教育関連費だけで850万円～2,200万円。特に大学生になると、私立の場合1年間の平均額は134万円です。この金額は、平均的な家庭の年収の約3割を占めます。そのため、子どもに教育費用がかかり始めると「お金が足りない」という状況になるのです。

一 つ目は、妻の働き方の変化です。住宅ローンを組むときは共働きというケースが少なくありません。そのときは家計に余裕があるので「返せるだろう」と思うのです。ところが、多くの人は子どもが生まれると仕事を辞めたり、働く時間を短縮します。そうすると当然、収入が減りますので住宅ローンの返済が負担になるのです。

三 つ目は、マイホーム欲しさに「何とかなるだろう」と甘い判断をしてしまうケースです。最初は予算を決めてモデルルームやモデルハウスに行くのですが、素敵な物件を見ているうちに「欲しい」という気持ちが強くなります。その上営業マンに押されて「何とか返せるんじゃない？」と購入してしまうパターンです。

いずれの場合も目先だけしか見ておらず、今後「どんな費用が」「いつ」「いくらかかるのか？」といったライフプランを考えていないため、結果的に自分たちの生活レベル以上の住宅ローンを組んでしまうのです。

夢を持ってマイホームを購入したのに、数年後には夢どころか大きな負担になり生活が苦しくなってしまう。

こんなに悲しいことはありません。

こ れから住宅ローンを借りる人は、今貯金ができているからといって、今の生活を基準に借りる金額を決めるのではなく、将来を見据えて「返せるローン」を借りることが大切です。

既に借りている人は、借換えによって返済額を数百万円単位で減らせる可能性があります。住宅ローンの見直しは、夫婦や家族で将来設計をあらためて考える良い機会です。ローンの見直しと同時に家計のやりくりを見直ししたり、保険を上手に活用して資産を増やすなど、家族で話し合みましょう。ちょっとした工夫で生活を大きく改善させることは、十分可能です。

ぜひ、夢のマイホームで明るく楽しい生活を送っていただきたいと思います。



キーストーンファイナンシャル株式会社

代表取締役 **大坪 勇二**(オオツボ ユウジ)

1964年長崎県生まれ。ソニー生命時代、販売不振で手取り月収1,655円にまで落ち込むも、数ヵ月後に月収1,000万円を突破、最高時には同1,850万円を記録。2005年FPサービス会社の創設に参画、2006年にビジネス教育・デジタル出版業で起業。現在は、複数のベンチャー企業の経営にも携わる。著書は「手取り1655円が1850万円になった営業マンが明かす月収1万倍仕事術」(ダイヤモンド社)他。

しのざきFP事務所

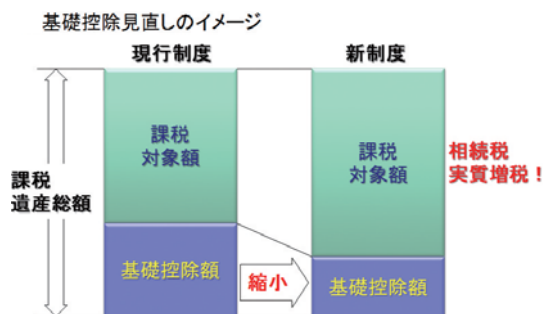
代表 **篠崎 ひろ美**(シノザキ ヒロミ)

2003年にFP資格を取得した頃、数多くの住宅ローン返済に苦しむ人に出会い、住宅ローンについて徹底的に学び、改善策を発見。その手法を多くのクライアントに提供し、最大940万円のリターンを得ることに成功。そのリターン金を活用し、老後を安心して暮らすための「自分年金」を作り出すご提案まで手がける。金融専門誌の執筆・セミナー、マネー誌への連載・監修、生命保険会社や大学主催のマネーセミナーなど、執筆や講師歴多数。

F P的視点で人生設計を考える

～税制改正でますます高まるリタイアメントプランの重要性～

2015年以降の相続税改正のポイントは、①基礎控除額が現行制度の6割の水準に縮小され、相続税の対象となる人のすそ野が広がる。②もともと課税対象だった方も、基礎控除が減ったことで結果的に増税になる。この2点が大きな特徴と言えます。(下のイメージ図を参照ください)



一方、対照的な動きがあるのが贈与税の改正。2015年末までの期限付きではあるものの、孫への教育資金贈与が1,500万円までが非課税になるという制度が既に実施されていますし、2015年以降には、親の代から直系卑属と言われる子・孫の代への贈与について、ほとんどの金額帯で贈与税額が軽減される実質的な減税が実施されることになっています。

つまり相続税は総じて増税に向かい、贈与税は減税措置が取られているということが見て取れます。これは政府の政策として、「相続が起こって相続税を払うより、生前に子や孫に贈与をしておいた方が、

税金的にはお得ですよ」と言っているように聞こえなくはありません。現状の日本は、60歳以上の高齢者が個人資産全体の60%を占めていると言われており、このまま高齢者層に資産が滞留してしまうと、日本の経済が活性化しない。だから、高齢者の資産を生前贈与で子・孫の世代に移転させ、現役世代の消費活動を活発にさせようという狙いが今回の相続税と贈与税改正に込められているように思われます。

ただ一方で、高齢者は自分の老後の生活の不安を抱え、資産を減らすことには大きな抵抗を感じているという実態があることも事実です。そういう意味では、高齢者が自分の老後への不安を和らげるためにしっかりとリタイアメントプラン(老後の資産設計)を組む。つまり、年金収入など今後の収支バランスを考えながら、不測の事態に備えた資金を含め、余生にどれくらいの資金があればつつがなく暮らせるかという目安をもつことがとても重要なことと言えます。これからの時代、リタイア後のご自身の資産設計も、できれば現役時代からしっかり考えておかないといけませんね。現役世代の方もすでにリタイアをされた方も、一度私たちと一緒にリタイアメントプランを考えてみませんか。(文責:石野)



キーストーンアライアンス活動報告

～FPだけど飲食店経営～

ソニー生命を飛び出し、FPサーカスという会社を創業して早や14年。私がファイナンシャルプランナーとして目覚めてから23年。ライフプランというとても素敵な仕事をして、かなりの年月が経ちました。これまで相続問題や不動産有効活用住空間プランナーとして、建物有効利用を提案してきました。

個人的な“食”への関心から、飲食店コンサルティングも特に力を入れ、中でも京割烹 清元(大津市雄琴温泉)様の経営相談は10数年以上関わらせて頂いています。そのご縁から、平成25年3月18日、滋賀県草津市JR草津駅前「近鉄百貨店草津店内5Fレストラン街」にて京割烹 清元FC店「清元雅菴」をオープンいたしました。

私のライフプランの中には、ずいぶん前から“キーちゃん食堂”をやる!!”というのがあり、周囲にも豪語しておりました。しかし今回は、そういった趣味の店ではなく、本格的な事業として、コンサルティングの一環として、始めました。かくなる上は覚悟を決め、「FC店舗を増やす」「飲食店のコンサルティング先様を増やす」そして「FPサーカスの

お客様になって頂く」ことを実行していこうと思っております。また、繁栄店作りのマニュアルも作成中。実際にリアルな場面での経営を学び、本当の意味でのコンサルティングとして、飲食店の繁栄に寄与できるようにしっかりと型を作っているところです。

関西にお越しの際は、滋賀県まで足を伸ばして頂き、清元雅菴の料理を味わって頂ければ幸いです。そのうち、京都に全国一流食材の店“キーちゃん食堂”を必ず開店致しますので、お楽しみにして下さい。

最後に、“保険のことはFPサーカスへ”をモットーに、FP事業の経営者として更に頑張っていくというスタンスは、これからも変わらないことをお伝えし、お店並びに会社の紹介とさせていただきます。

文責:キーストーンアライアンスメンバー(京都)
株式会社FPサーカス
代表取締役社長
貴船 慎一(キブネ シンイチ)



滋賀県草津市でもおてなしいたします。
清元雅菴(きよもと みやびあん)
<http://www.kiyomoto-miyabian.com/>

