

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフルレポート===2017年4月号

◆「消える銀行はどこだ」

先日、街の書店に立ち寄ってみたら『消える銀行はどこだ』と「週刊東洋経済」のショッキングな文字が目飛び込んできた。

残念ながら、最近銀行の統合のニュースがあちこちで聞かれるのも事実である。

その原因は金融緩和による赤字転落だという。

低金利環境の継続で資金利益が減少、2023年頃には半数の銀行が利益半減に陥り、さらなる収益悪化という。

銀行は長引く低金利政策に対して、高金利の貸金業を傘下に従えたり、銀行マンは毎月のように発売される金融商品のノルマに追われ、銀行マンなのか生命保険のセールスマンなのか…分り難い時代になっている。

数千万円の手数料収入につながる大手会計事務所とタイアップして展開している『M&A』や事業承継の企画書を作成、指導するなど執拗に営業することを強化している。



リスクのクソリ
銀行の消滅という現象には新たな発想が！

され、いろいろなところで利用されるようになってきた昨今の状況に対して、そんな不安がうまれることになりつつある。

自己判断と決断の育成

過去私たちは金融機関の話に対する信頼は相当なものがあつた。それは貴重な金融情報源であつたこと及び信頼を持っていたということである。

「銀行が言っていることだから、間違いはないだろう。」と…

元銀行マンの話によると、銀行の金融商品は毎月新商品が1つ出るが、内容を消化しきれずに客に売り出すという。庶民としての対策は「金融商品は、自分で判断する」しかないのである。

超高齢化社会の現在、販売成績のために…商品を勧める営業マンの言葉を信じないで…、公正中立な立場の人のアドバイスが重要になってくるのです。

これからは、老後もすべて自己判断で乗り切ることが求められている時代になっていることを自覚したいものです。

マイナス金利が及ぼす影響

ところで、私たち一般庶民はマイナス金利が及ぼす影響を他人事のように見ていた感があるのではないかと思う節を目の当たりになるようになってきた。

政府によるマイナス金利政策が、中小企業に資金援助をして経済活動の下支えをするという銀行としての本来の役割を逸脱した昨今、庶民は自ら金融資産を守るための手段として、銀行の消滅という現象に備えて新たな発想が必要になるのではないだろうか。

◆マイナンバーでの資産把握

まずは本年から本格的になったマイナンバー、資産把握という目的があるならば預金との関連は重要となるのは言うまでもありません。

つまり…「金融機関に預けておいて大丈夫？」という問いに対して、預金がマイナンバーで把握

ホロニックス資産形成塾のご案内



当社では、28年間にわたって『暮らしと経営』のリスク・カウンセラーとして、多くのご相談をいただきまいました。近年の超高齢化社会を背景にした認知症の脅威とマイナンバー制度の背景に潜んでいる事業承継と相続対策のリスクに取り組むべく【資産形成塾】を開講いたしました。

永年に亘る、国税庁で特別調査官としての実践体験から見た多くの争族失敗事例から、税制改正に備えた相続対策を支援する、きめ細かい対応を目指してまいります。

主幹講師 富永 徹也氏

- 一般社団法人 相続アドバンス倶楽部 主宰
- JICA一般社団法人 相続診断協会 パートナー
- 昭和45年-広島国税庁入局 平成16年-中京税務署・副所長 平成17年-大阪国税不服審判所副審判官 平成19年-大津税務署特別国税調査官 平成22年-堺税務署特別国税調査官 平成24年-退官 平成25年-富永てつと税理士事務所設立 平成26年-一般社団法人相続アドバンス倶楽部設立。 特別国税調査官としての実践を踏まえ、相続の現場から見える問題点をわかりやすく解説。特に**相続専門家**として資産家を守る「笑顔相続」の普及に努められています。



【花言葉】豊かさ、豊穣、真心の愛、永久の優しさ、無分別など。

お客様の事務所にお伺いしたとき、鮮やかに輝くようなピンクの花が満開に咲き誇っている。桜の花？桃の花？近づいて見ると、そのどちらでもないことは花弁が肉厚なことでも明らかだ。役員の方から「その花はアーモンドなんですよ！」と、昨年も梅干ほどの果実が実つたとの話でしたが、羽根突きのムクロジに付いた羽のようにも見えなかなか愛らしい。バラ科モモ属の植物で、サクラ、ウメ、モモ、スモモなどと仲間ですが、原種はほとんどモモと同じ。多産のシンボルとされ、結婚式の時のお菓子・ドラジェとしても配られる。

ちよつと歳時記

前回に引き続き投資のお話を致します。昔はまとまったお金は銀行や郵便局の定期預金等に入れて運用ができましたが、今はマイナス金利の影響から銀行にお金を預けてもなかなかお金は殖えてくれないどころかインフレを考えると銀行や郵便局にお金を預けてもかえってお金の価値としては減ってしまう時代に突入してしまいました。

運用も個人に任される時代となった今、個人で運用する知恵を身に着けることが不可欠となった今、どうすればよいのかのヒントをお伝えしたく、今回はドルコスト平均法を使って毎月一定額をコツコツと投資に回す方法を紹介いたしました。今回は基本的な投資術についてお伝えいたします。

【貯蓄から投資へ。投資を考えるなら長期運用が基本的】

まとまったお金の運用としては高い金利と長期運用が可能なものが断然有利です。こうした条件から考えると長期的に持つことができる金融商品として考えるのであれば「保険が一番効果的」という判断になります。

しかし何回もお伝えする通りマイナス金利の影響から「円建て」の商品は保険会社が昨年の春以降、各社一斉に商品の販売を停止し、現在は円建ての運用保険商品は存在なくなってしまう背景から、どうしても円の保険で運用をしたい場合は運用先として現在は個人年金が一部の会社に残っておりますが、それも今年の春あたりには軒並み販売停止になりそうです。

そういった現状から見ても今の時代は完全に「外貨」や「株や債券」で運用できる保険商品が主流となったと言わざるを得ないでしょう。

【投資は長期運用が基本的な考え方】

「投資」を考えるにあたっては投資先を分散する

お金を上手に運用するには②

ファイナンシャルプランナー 山口晶子

ことも基礎中の基礎としての考え方です。投資先の内訳として具体的なものとして、国債(日本、外国)株(日本、外国)その他(リートなど)という配分になります。

特に債券と株は基本的に逆の値動きをするものですから、どっちも持っておけばその平均を取ることになりリスクを回避する賢い対策と言えることから、こうした配分が望ましいという考え方になります。

その配分をどうするかという点についてですが、年齢が若い方ほど、長期の運用が可能ですので、値動きの上がり下がりはあるものの平均を取れることを考えると少しリスクを取っても良いと思います。

その際の運用配分としてはリスクが低い国債よりも株式に投資配分を多くする。また外貨での運用に目を向けるなど運用リスクが高めでも良いというのが一般的で基本的な考え方です。

運用は前回お伝えした毎月一定額を投資に充てるだけではなく、「長期運用しその平均増加を期待すること」が2つ目の基本的な考え方になります。運用時間が長期であればあるほど値動きの浮き沈みを均すことが可能であり、かつ運用益も期待できます。

運用とは一瞬的な利潤を追い求めるものではなく、毎月コツコツ長期に渡って少しずつ増やしていく性格のものです。マイナス金利の時代でもお金との付き合いにおいて「勝ち組」になり得るには投資術を身に着ける事だといっても過言ではないのでしょうか？

【山口 晶子さん・プロフィール】

株式会社RKコンサルティング 所属。
日本FP協会会員 AFP。
2013年2014年度MDRT 成績資格会員
神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合正会員
ライフプラン、保険、年金相談の他、セミナーでの講師も務める。



厚生労働省のホームページに『平成27年簡易生命表』からの抜粋です。

長寿社会が話題になる昨今、間の年齢に対する捉え方は様々であることに気がつきます。

限界寿命、成長年齢、記憶年齢、平均寿命、健康年齢、余命年齢などがありますが、それぞれの人が今の自分が一番気になる年齢表記はどれなのか、右図は『余命年齢』から主な年齢を抜き出したものです。年齢=0歳で、男性の平均寿命が80.79歳、女性が87.05歳とい

気になる数字... 1992年
[平均余命] 70歳の女性があと何年生きるかの年数

年齢	主な年齢の平均余命	
	男	女
	平成27年	平成27年
0歳	80.79	87.05
30	51.46	57.51
50	32.39	38.13
60	23.55	28.83
70	15.64	19.92
80	8.89	11.79
90	4.38	5.70

うことがわかります。この表から、現在70歳の男性の余命は15.64年となっているので70+15.64=85.64歳となり、女性の場合は70+19.92=89.92歳の寿命だと予測できます。

現在90歳になっている男性の場合は90+4.38=94.38歳、女性の場合は90+5.70=95.70歳が予測される寿命だと読み取れます。

自分の余命が何年なのかを考えると、併せて『健康寿命』を考え、いつまで元気に現役生活が過ごせるよう心がけたいですね。

お客様を釣る査定価格や会社の知名度に惑わされないで!

なるほど納得...不動産!!.....No.041

株式会社ありがとう・不動産

不動産情報発信サイトの『スマイスターMagaZine』で、興味深いアンケート結果 (https://www.sumaistar.com/magazine/article/column/10001/column_1181.html) を見つけたので、ご紹介します。不動産売却の経験がある312名の方たちを、不動産を1軒所有する方と複数軒所有する方に分けて、売却を依頼する業者を選んだ際の基準を訊いて集計したものです。

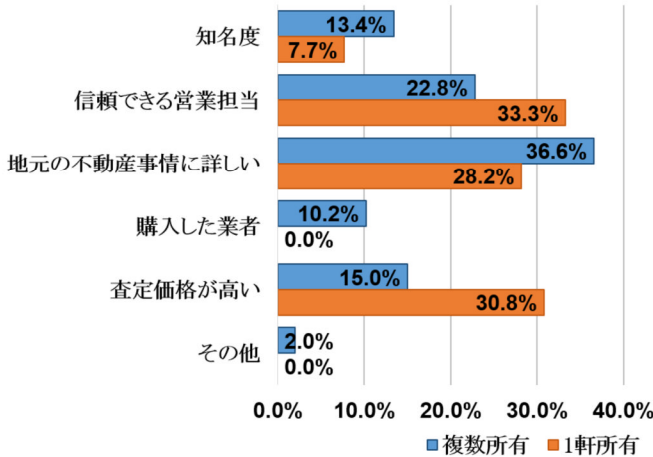
せっかくですので、意識の違いが大きい項目2つを取りあげてみたいと思います。ひとつめは『査定価格が高い』です。1軒所有の方の30.8%が売却依頼業者を選ぶ際に最も重視したと回答されました。複数軒所有される方の数字は、半分以下の15.0%です。1軒所有の方の3人に1人の割合で、重要視された査定価格ですが、どのように高いと判断されたかが気になるところです。

たとえば、ある物件を売りたいと思い、査定を受けたとします。A社は3000万円、B社は2500万円、C社は2400万円という結果だったと仮定しましょう。A社はB社より2割も高いので、このA社と専任媒介契約(契約対象の不動産の売却について、仲介するのはこの不動産会社に限るという契約のこと)

を結んだとします。それから2か月経っても、内覧希望者がひとりもあられられません。そこで「思い切って値段をさげてみたらどうでしょう?」と仲介不動産会社から申し入れを受けたとします。そうです。問題は、ここにあります。査定価格は、最初に売り出すのは、その金額にしましょう、という目安にしかすぎません。どの不動産会社もそんな悪質なことをしているわけではありませんが、この『査定価格が高い』ことにお客様が魅力を感じられる心理を利用して、査定価格は高くしておいて、あとになってから「この金額では売れませんよ」と言い出す業者がいることも事実です。お客様からすれば、期待していた金額で売れないばかりか、無駄に時間を費やす結果になります。こういう査定結果のときは、A社の査定価格は、考慮に入れないほうが賢明です。気になるのであれば、もう1社査定を依頼しましょう。もし2600万円という結果が出たら、2400万円から2600万円が期待している価格帯だという目安になります。肝心なのは、査定結果の外れ値を除外することです。

ふたつめは『知名度』です。こちらは1軒所有の方が7.7%で、複数軒所有の方は13.4%と倍近く数字が違います。知名度の高い不動産会社のほうが確かに安心感がありそうです。しかし、その知名度はどのように築きあげられたものでしょうか。高い広告宣伝費を費やした結果であれば注意が必要です。その費用を回収するため、お客様の利益よりも自分たちの利益を優先するような行為に走っていないか気にする必要があります。知名度のある会社がこういうことをしているというわけではありませんが、購入希望者を広い範囲から探さず、自社のお客様に限って探す会社もあります。一度の売買で、売却による手数料と購入による手数料の両方を得るためです。いくら大手でも、一社ではお客様に限りがあります。より高い価格で購入してくれる買主を逃している可能性があるため、知名度と信用は別だと考え、信頼できる相手かどうか自らの目で確かめられることをお勧めします。

不動産所有軒数別の売却業者選定基準



わたしがもしこのアンケートに答えさせてもらっていたら、「信頼できる営業担当」を選びます。

気になる! コトバのあれこれ 美しい日本語の意外な語源 『美しい「日本語」の言いまわし』 日本の「言葉」倶楽部 著/三笠書房 出版

粋な言いまわしを紹介するこの本では、意外な語源を知ることができます。語源を知ると、いまではあまり使われなくなったのも頷ける表現もあります。

たとえば、遠くにいる人に宛てた手紙などで「恙無くおすごしですか?」と、書くことがあるかと思いますが、この『恙無く(つつがなく)』の恙は、ツツガムシというダニの一種で、これが媒介する恙虫病は、頭痛や発疹を起こすばかりか、死に至ることもある恐

ろしい病気だったそうです。医学が進歩して、恙虫病による死亡例も少なくなり、病気や災難を表す言葉として恙が使われることも少なくなったのでしょうか。

ほかには、秀才を表現する『目から鼻へ抜ける』。昔、大仏を修理する職人が、大仏の片目が空洞になっていることに気づき、目のなかに入って内側から目をはめ込みました。そうして目のなか閉じこめられてしまった職人は、機転を利かせて、鼻の穴から抜け出てきました。そこから、正確に判断する能力に長けているといったニュアンスをもつ表現になったそうです。現代では、大仏もそれを修理する職人も身近な存在ではなくなってしまいました。



◆銀行系カードローンが産む多重債務者

最近の話題として、『銀行カードローンの審査が厳格になる…、全銀協が多重債務防止に向けて…対応策を打ち出す!』ということですが、今から10年ほど前に、サラ金からの多重債務が多くて破産者を産んだ原因であるとして、『総量規制』が実施されましたが、貸金業者の融資減を補う形で総量規制の枠がない『銀行系のカードローン』の融資額が、残高を伸ばしているのが実態です。

銀行系のカードローンは、無担保で使い道に制限のない融資といわれ、広告パンフレットによると年利が2~15%程度で、最大1000万円の借入枠など、借入もキャッシュカードでATMから利用できる容易な借り入れができる。

銀行にとっては、マイナス金利政策の導入などによる企業向けの貸出金の利率の低水準が続く中、銀行のカードローンの貸出金利は、100万円以下で12~14%という高い金利水準であることから、桁違いの稼ぎのある金融商品がカードローンなのです。

◆貸金業が過払い金返還で縮小の裏側での出来事

180万人から9万人にまで減少したという多重債務者が貸金業法改正のその後の貸付残高の実態は……

《カードローン名》	2015年3月末⇒	2016年3月末
三井住友銀行カードローン	5,429億円⇒	6,057億円
三菱東京UFJ銀行バンクイック	3,114億円⇒	3,716億円
新生銀行カードローンレイク	1,667億円⇒	2,052億円
楽天銀行スーパーローン	3,129億円⇒	3,532億円
住信SBI銀行 ネットローン	794億円⇒	1,108億円
オリックス銀行カードローン	643億円⇒	958億円

リスク・カウンセラー 池村千秋 155

今では、消費者金融(サラ金)の融資残高をはるかに超えた銀行カードローンの実態は、多くの銀行が与信判断を外部に丸投げして、保証会社の審査に依存してスピード感のある融資をしているというのが問題になっているようです。

中には、この実態を『10年前の“亡霊”が再び…』と2006年に、年収の3分の1を超える融資を禁じた「貸金業法改定」の再来だと揶揄する人も出ています。

かつての債務整理の相談の中に必ず名前が出ていた貸金業者の名前も、現在は銀行系カードローン会社となっているのが現状で、危惧する事態が起きないことを願うばかりです。

(リスクカウンセラー 細野孟士)



LIFE SHIFT 100年時代の人生戦略



私が関係する『健康生きがい開発財団』大谷源一氏によるAD認定研修で紹介された、新高齢社会の創造~人生1.6倍をどう生きるか~をテーマに、戦後の平均寿命50歳の時代と比較した人口ピラミッドが、逆三角形に大きくシフトする2020年以降を『第二創業期』としてとらえる問題提起があった。「健康と生きがいづくり」「お金偏重の人生から新しい生き方へのシフト」と、これからの『100歳時代』には、もはや過去のモデルは役に立たない…、の問題提起に目が覚めるほどのショックを受ける。

本書表4に書かれた《こんな生き方をしたいいけない!》…卒業後すぐに就職し、ずっと同じ会社で働こうとする。永續する企業を目標に起業し、すべて仕事に捧げる。休日をレクリエーション(娯楽)にあてる。

平均寿命は今後も延びる。2007年生まれの子供の半数以上の人々が到達する年齢は107歳だといふ。70代、80代まで働くのが当たり前になる100歳時代に向けて、100大学の創設、フレイル(虚弱)への取組み、地域創生カレッジの現状と相まって、個人の意識も土業の意識改革も重要な課題となっています。

(健康生きがいづくりアドバイザー・細野孟士)

リンダ・クラットン / アンドリュー・スコット 著 池村千秋 訳
東洋経済新報社: 出版

第8回 ホロニクス資産形成塾

おもしろ(税)ミナール

元・国税庁 特別国税調査官が見た!
あなたは体験しましたか?マイナンバーのリスク!
相続の失敗事例と成功事例

一般社団法人相続アドバンス倶楽部 主宰
JICA一般社団法人 相続診断協会 パートナー

講師 富永徹也氏

◆日時:平成29年5月30日(火曜日)
◇14:00~16:30

◆会場:文京区民センター3階 3-C会議室
(文京区本郷4-15-14)

◆参加費:無料
講演終了後・無料「個別」相談会を開催します。

個別相談をご希望の方は、事前にお申し込み下さい。
当日の会場が当社のカウンセリングサロンにて、ご相談をお受けいたします。(事前申し込み制)

◇発行者 株式会社 ホロニクス総研
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野孟士
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニクス】
(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)

おかげさまで29周年
◇発行者 株式会社ありがとう・不動産
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12-7階
TEL.03-5684-1039 FAX.03-5684-0031
info@arigatou-1039.com
<http://www.arigatou-1039.com/>