

マンスリーレポート新年号

120号 2008年1月14日

皆様、明けましておめでとうございます。本年も毎月継続的にマンスリーレポートをお配りするよう鋭意努力をしてみたいと思います。よろしくお付き合いの程お願いいたします。

新春特別企画 F Pに何を求めるか

08年のスタートに当たって、“FP(ファイナンシャル・プランナー)に何を求めるか”について、FPの私の立場から考えてみたいと思います。

(1) 昨年、日本経済新聞朝刊に12月8日から「日本人とお金」と題して連載特集が組まれていました。読んだ方もいらっしゃると思います。そこには、「貯蓄から投資へ」の掛け声に合わせて、不慣れなリスク商品に手を出して、右往左往する日本人の姿が映し出されていました。中身の分かりにくい投資信託、相も変らぬ振り込め詐欺、なぜと首を傾げなくなるような“円天”などの詐欺、持ったこともない高額な退職金の対応への戸惑い、原油高、米国サブプライム問題、そして日本株価の大幅低落などなど。昨年も、いろいろな種類の、いろいろなレベルでのお金にまつわる問題が噴出しました。



ホノルルのヨットハーバー

(2) 原油高の影響が大きく、食料品など身の回りの消費性商品の価格上昇傾向がはっきりしてきました。一方低金利からいつまでたっても抜け出せない日本の預金金利は、1%未満のままです。まさに利息は雀の涙。よく言われますが、「銀行の一年間の利息が、一回の振込手数料にも満たない。」という現状がまだまだ続きそうです。いきおい手持ち資産を運用して、少しはいい思いをしたいという気持ちになるのは、至極当然と思われれます。

(3) 皆さんも気が付いておられると思いますが、我々は学校などに於いて、投資を含めてお金について、たとえば社会における役割とか、働きとか、危険性とかについて学んだことはありません。大学などで経済学を学んだ人たちも、ここで言ういわば家計学といったものは、ほとんど学ばないのです。今、私たちに聞こえる声は、ほとんど金融機関関連の皆さんの意見や考え方だけです。これでは片手落ちと言わざるを得ません。私は、FP(ファイナンシャル・プランナー)の社会的役割は、一口に言えば、これらお金(ここでは特に家計)に関する正しい対処の仕方・用い方を、アドバイスすることと考えています。

(4) そして、家計の問題は個々の家庭にそれぞれ特有のものであって、一般論で論じても必ずしも正解にならないのです。従って大切なのは、皆様と一緒に一人一人の家計のライフプランを作ることです。これによって、その後の家計の進め方、目標(これをFP用語でファイナンシャル・ゴールと言います。)を共有して、同じ概念(土俵)で語り合うことができるようになるのです。お一人お一人の、たとえば適正な保険の加入方法、教育資金の対処法、有利な住宅ローンの組み方、資産運用の具体的方法など、種々の家計上のお金の用い方についての正しい回答を、お出しすることができるようになるのです。

(5) 本年も、このような形で、皆様とお付き合いをしていきたいと考えております。ファイナンシャル・プランナーは守秘義務があります。どうか、安心して相談に来て下さることを願っています。

なお私の所属するFPプロフェッショナルズの代表である井畑 敏氏が、皆さん宛てに“FPとの付き合い方”についてメッセージを寄せてくれました。3ページ目に掲載しましたので一読下さい。

株式状況と解説

《解説》

(1) 先年夏ごろから問題化している、サブプライムローン問題が月を追うごとに悪化しているようです。私の予測に反して、本年に入ってからも見通しについての悲観的な論評が増えてきました。08年は後半から立ち直るとの観測が多くありますが、私は一年を通して国際経済混迷の年となる可能性が高いと考えています。

(2) 世界は今までも、大不況や恐慌を何度も経験しています。しかしそれによって世界が滅亡したことは一度もありませんし、またそんなことは起こり得ません。2～5年で回復し元の状態もしくはそれ以上の経済状態を取り戻してきています。皆様は、基本的に長期運用をされていると思います。長期にみれば、今回のことも単なる通過点ということになると考えることができます。

(3) こんな時は、分散投資と長期運用がものをいう時期です。国際的な株式と債券への分散をしっかり行うことです。世界には、比較的成長が期待できる国や地域があります。例えばBRICsなどです。これらにもしっかりと分散投資をして、ここはあわてず騒がず、じっくり取り組まれることを強くお勧めします。

なお、この記述は株式等の売買をお勧めするものではありません。売買の判断はご本人でなさってください。

お知らせ

次回セミナーのお知らせ

テーマ：ゆとりあるセカンドライフを過ごすために

※金融機関では教えてくれない資産運用のポイント
についてお話しします ※



マウイ島のバニヤン・ツリー

日時：2月16日、3月22日(いずれも土曜日)
10:00から11:45まで

場所：つくば国際会議場 401号 (4階)

参加費：1家族1,000円

要予約：資料を用意する都合がありますので、Tel、Fax、ホームページなどでご予約下さい

私のセミナーでは、個別株式や金融商品の解説や推奨は一切行いません。ライフプランの手法を取り入れて、資産運用についての適正な考え方や方法についてお話をします。

どうか、皆様お誘い合わせのうえお出かけください。

以上

このレポートの記述は、株式、保険等の売買を推奨するものではありません。株式、保険等の売買は自己の責任において行って下さるようお願いいたします。

ご意見、不明点など御座いましたらお気軽に連絡下さい。なお複写、転載はご遠慮下さい。

発行人：スズタカFPオフィス 代表 鈴木隆志 茨城県つくば市東新井4-2メゾンヴェールつくば612号

Tel,Fax: 029-861-0778 携帯: 090-4423-9147 E-mail: suzu@suzutaka.org URL: <http://www.suzutaka.org>

以下は、私の所属しているFPプロフェッショナルズの代表である井畑 敏氏の年頭のメッセージです。参考になると思い掲げました。一読下さい。

井畑代表からの 新年メッセージ
FPとファイナンシャルゴールを共有していますか？



このレターを読んでおられる皆さんは、顧問のファイナンシャルプランナーを持っている、FPに相談したことがある...など、FPと何らかの接点を持っておられると思います。

ところで、皆さんはファイナンシャルプランナーに何を求めて相談しようと思われたのでしょうか？

保険に詳しいから、投信に詳しいから...といった理由でFPに相談するのは、本当は趣旨が間違っているのです。個別の商品だったら、保険会社や証券会社や金融機関の人のほうが詳しいかもしれませんが。独立系FPは中立公正な立場だからということで商品のことを相談される方も多いのですが、それだけではFPを十分に利用しているわけではありません。FP本来の役割を引き出し、FPを顧問に持つメリットを享受していただくためには、「FPとファイナンシャルゴールを共有する」ことが不可欠なのです。

ある30代前半のビジネスマンのお客様の例ですが、「45歳までに5000万円つくる」というファイナンシャルゴールを設定しました。その方の場合、「将来自分で独立するかもしれないし、仕事柄世界中どこに行くかもわからない。自分の人生を自由に生きたいから、必要な資産を早いうちに作っておきたい」というのがご希望でした。面談を重ねてご本人のご希望や状況をうかがったうえで、45歳時点のファイナンシャルゴールを5000万としてFPとの間で共有しました。共有しながらゴールに向かって一緒に頑張っているわけで、その方は着実に目標を達成しようとしています。

「ファイナンシャルゴール」とは人生の目的を達成するための経済的ゴール。夢が人生のゴールであるならば、夢の実現のためには経済的に何が必要かということを表したものです。「ファイナンシャルゴール」を作れるのはファイナンシャルプランナーしかいないし、それをファイナンシャルプランナーに作ってもらって一緒に共有して持つことこそがFPを顧問に持つ本当の意義。つまり、FPとは自分の夢を実現するために、経済面から一緒に戦ってくれる人なのです。

たとえば、老後の生活を想定して、「60歳までに7000万円貯めたい」と考えてFPに相談に来た人がいたとしましょう。本当にその人は7000万円がいいのか。もしかしたら8500万円必要かもしれないし、5000万円でも十分かもしれない。それを一緒に見つけてくれるのがFPであり、FPにしかそれはできないのです。その資金は退職後の人生に使うわけですから、退職後にどんな人生を送りたいのか、FPは面談の中で詳しく聞いて明らかにし、それをお金に置き換えていきます。「夢」というほどの大袈裟なものでもなくとも、その人に具体的な退職後の生活プランがあれば、それが可能です。

また、FPとおお客様との関係は顧問契約が基本ですから、長い人生の間、お付き合いしていくことになります。その間には夢が変わることもあるでしょう。その都度、ファイナンシャルゴールも修正し、実行プランも修正していくことになります。

FPを利用している皆さん、新年にあたり、ご自身の夢=希望は変わっていないか、ファイナンシャルゴールをFPと共有できているか、それは正しく手順を踏んで検討した結果のゴールなのか、ぜひもう一度確認してみてください。一人でも多くの方に本来のFPサービスを利用いただき、「FPに相談してよかった」と心から実感していただきたいと思っています。

株式会社エフピープラネット

ミスターFPプロフェッショナルズ 代表 井畑 敏