

父にしかできないこと、私にできること

～難病患者を抱える家族の一員として～

「ALSです」。母が医師からそう宣告されたのは2013年1月。ALSは神経難病で、残念ながら治療法がありません。進行状況が人によって全く違うため、残された時間がどれだけあるのかさえわからない。この宣告以降、1つ1つの選択に対して「母にとって本当にこれでよかったのだろうか」と問いかねない日はありません。それがどんなに小さなことでもどれだけ考え抜いたことでも、後悔のない決定はひとつもないことを感じています。

今年の3月、母がお世話になっている病院で会議が開かれました。ほぼ自力で立つことも歩くこともできなくなり、マスク式の人工呼吸器をつけなければならない状態になっている母に関わってくださっている方々の情報交換と在宅医療時の注意事項を確認するために集まったのですが、その数はなんと12名。こんなにもたくさんの方が、それぞれの立場で母のためにできることを考え、「何かあったら遠慮なく言ってくださいね」と父と私に声をかけてくださる。そのことに心から感謝し、「お母さんも幸せやね」と話しています。声も

出なくなり、コミュニケーションが非常に難しくなっている今、四六時中母に付き添っている父は、母の様々な要求に対し「ホンマ、まいるわ・・・」とグチをこぼすこともしばしば。そんな父の身体&精神面のサポートをし、家事一切を行うのは私。東京で離れて暮らす弟は、冷静かつ客観的に私たちを見守る。それぞれの役割を果たしつつそれぞれに悩み、葛藤する日々です。今は最大限母の意志を尊重し、静かで穏やかな時を過ごしてほしいとただそれだけを願っています。先日、臨床心理士の先生が母に話したことばをご紹介します。「野田さんと関わっている人はみんな、野田さんから学ばせていただいているんです。だから、野田さんは誰にも迷惑なんてかけてないんですよ。」

文責:キーストーンアライアンス事務局(大阪)
野田 真由美



母の意思表示の手段、今ではこの2つだけです。



～豊かな人生を提案するライフナビゲート情報誌～

LIFENAVI

キーストーン
ライフナビ通信
2014年
春爛漫号

ひと春ごとに成長・進化できる事務所を目指して

いつもお世話になり、本当にありがとうございます。

おかげさまで弊社も大阪市北区に事務所を構え、この春でまる5年を迎えることができ、年を重ねるごとに少しずつではありますが、私たちが目指すFP事務所のあるべき姿へと歩みを進めております。

現在、金融商品仲介業の登録を近畿財務局に申請中であり、認可がおりれば資産形成のための投資信託等の一部の金融商品の取扱いが可能となります。これを機に弊社の会社案内を作成させていただき、このニュースレターに同封させていただきましたので、ご一読いただければ幸いです。

一方、弊社ではみなさまのライフプランや事業経営に関わる様々な問題解決のお役立ちのために、税務や法務、社会保障制度などの各種専門家との連携も進めており、さらには損害保険、不動産業界など信頼できるパートナーとも順次提携しており、この紙面でもご紹介の機会を作りたいと考えております。

さらには、この春より資産形成や相続、ライフプランなどをテーマとしたセミナーを再開させていただきますので、ご興味を持っていただけるものがあれば、ぜひご参加ください。

末筆となりましたが、今後ますますのみなさまのご健康とお幸せを心から祈念申し上げます。



株式会社キーストーンFPコンサルタンツ
代表取締役 石野 毅

キーストーンアライアンス 新メンバー紹介

～郷里大分で地元密着の活動を展開中～



株式会社府内ヒューマンクリエイト
代表取締役 三木 誠治
〒870-0021
大分県大分市府内町2-3-29
相馬ビル301号
TEL:097-529-6611
FAX:097-529-6651



はじめまして、2014年2月にキーストーンアライアンスのメンバーに加入しました三木誠治と申します。九州の大分市内で独立系FPをしております。開業4年目です。

私は30年間損害保険会社社員でしたが、40歳前に立てた自分のライフプラン(当時残っている住宅ローンの返済計画と子供の進学資金の準備を最優先に、起業するまでの自分への投資と資金準備計画を盛り込みました)に従い、55歳早期退職後FP事務所を郷里大分で開設。現在に至っております。

本業のFP活動の主軸はセミナー講師、弊社主催財務セミナー(経営者向け毎月1回無料)、相続事業承継コンサルの3本柱です。写真は昨年秋に厚生労働省委託事業『生涯現役』を推進すべく

県下ハローワークで行ったセミナー風景です。テーマは「ライフプランのつくり方」。定年退職を控えこれからセカンドライフをたてなければならぬ方々向けに、私の拙いライフプランの経験をベースに、母の介護や家族とのやり取りをペースにしたオリジナルの内容で展開しています。

今は大分労働局の推薦を受けて大分地元の企業に呼ばれてセミナー&個別面談会を行っています。4月からは社会福祉法人に協力して地域のお年寄り向けの『お金(知らなかった税金のお話し)』をテーマにした団地の老人会、自治会で無料セミナーを大分中央警察署と一緒に地域貢献を始めます。

皆様の活動に活かせる情報提供ができるよう努力して参りますので、今後共よろしくお願ひ申し上げます。



この人達と
出会えて
良かった

損害保険のプロがパートナーに!

「お客様と向き合う姿勢はキーストーンと同じ」。やっと想いが通じた瞬間でした。別の会社でありながら方向性をひとつにするのはとても大変な事。もっともっとお客様に安心と幸せを感じていただける方法って何だろう?と考え抜いた、キーストーンらしい「感謝のこころ」をパートナーという形で表してみました。

紹介したくてたまらない、そんな気持ちにさせてしまうのは私だけでしょうか。先ずは、水田さんご夫妻の人柄に触れてみてください。

ファイナンシャルプランナー
白須 由紀子

はじめまして 中央保険センター 水田(ミズタ)と申します。弊社では「すべてはお客様のために!」を合言葉に

- ・いつでもスグに連絡がつく事
- ・質問に対してスグに回答をし、問題がその場で解決する事
- ・ピンチの時にはスグに動く事

この基本的な3つの事柄を、土・日・盆・正月、夜中に関わらず、創業以来35年間地道に続けてまいりました。お客様が不安な時やピンチの時、その言葉はお客様の不安を和らげることができるか!?その行動はお客様にとってハッピーか!?そして、いかに早く円満に解決できるか!?を考えながら、サポートさせていただき、おかげさまで全国のお客様にご真意いただいております。

あまたある代理店の中から、運よくお客様と巡り会えたご縁を大切に、中央保険センターでご契約いただく明確な理由と優位性を感じていただけるよう努めてまいります。

キーストーンFPコンサルタンツ様のお客様におかれましては、私共の知識・技術・サービスを是非体感くださいませ。

有限会社中央保険センター
水田 和也



右から水田悦子氏、和也氏。事故対応等でいつ呼び出されるかわからないため、夜になってお酒を飲むときも、どちらかは飲まずにいつでも車を出せるようにしているという徹底ぶりです。

会社情報

有限会社中央保険センター
所在地:〒552-0023
大阪市港区港嘴2-13-3 ヴィラ港嘴441
TEL:06-6571-8861
FAX:06-6571-8863
E-Mail:hoken-center@gol.com

キーストーンライフナビ通信発行元

株式会社キーストーンFPコンサルタンツ
〒531-0072 大阪市北区豊崎3-9-7 いすみビル5F
発行責任者 石野 毅

あなた様からのお問い合わせやご意見・ご感想お待ちしております。返信用封筒、E-mail、FAXをご利用ください。

TEL ☎0120-140-439 FAX ☎0120-707-139
E-mail info@kanameishi.com URL http://www.kanameishi.com

FPの活動現場から

～世代を越えたお付き合いができる組織づくり～

昨年までは株式会社ブレインネットの代表として個人のお客様にライフプランニング業務、それに伴う保険設計、相続対策、法人のお客様には財務対策、事業承継対策、労務対策を主業務として提供してまいりました。昨今の業界の変化は目まぐるしく、弊社のような個人型経営のFP事務所の運営が次第に難しくなっています。将来への不安、もし自分に何かあったら家族は守れるのか、お客様を守ることはできるのかということをお問いただす機会が増え、その解決策のひとつとして保険代理店の分離、規模拡大を目指すことを決断。2013年10月、以前から同じ課題を共有する仲間4名で各社の生損保代理業務を独立・集約し、新たに総合保険代理店「株式会社フォウルズ」を設立しました。

規模の拡大によって役員・従業員が互いに刺激を受け合う環境が整い、モチベーションが高まり、情報収集力・スキル向上に大いなる相乗効果を生んでいます。取り扱い保険会社を17社に増やすことができたこともお客様満足度を上げる手段の一つとなるでしょう。

もうひとつ、最大の効果は組織を未来永劫存続させるための条件が整ったことが挙げられます。組織を充実させることにより、若い世代の人材確保が可能になります。我々の仕事は出会いから始まり長期間にわたってのお付き合いが前提となるため、組織を存続させることは非常に重要です。世代を越えたお付き合いを実現させるためにも必要な選択、決断だったと思っております。

今後はプランニング業務や資産管理業務は株式会社ブレインネットで、保険代理店業務は株式会社フォウルズで、二足のわらじを履いてお客様のお役に立てるように一層の努力を怠りません。



プロフィール



キーストーンアライアンスメンバー(東京)
株式会社ブレインネット
株式会社フォウルズ
代表取締役 **花岡 正幸**(ハナオカ マサユキ)

昭和37年福岡生まれ
英国系銀行の資金部で外国為替業務に従事。銀行退職後、ソニー生命でライフプランナーとして8年勤務の後、独立。2004年1月株式会社ブレインネットを設立。2013年10月に生損保代理業務を独立させ株式会社フォウルズを設立、共同代表に就任。銀行、生保で培ったノウハウ、人脈で、資産保全コーディネーターとして活動中。

MDRTエクスペリエンスに参加して

～日本と世界の橋渡しの役割で感じたFPのあるべき姿～

去る2月13日(木)から15日(土)の3日間、マレーシアのクアラルンプールにて、MDRTエクスペリエンスという生命保険業界のアジア大会が開催されました。アジアを中心に約5,000名(日本からは約200名)の生命保険外交員が参加し、盛大な大会となりました。MDRT(Million Dollar Round Table)とは、生命保険を中心とした金融のプロフェッショナルのトップ1%で構成される組織で、このエクスペリエンスはMDRTを目指す方に「MDRTとはどういうものか知ってもらおう」という主旨で毎年この時期にアジアで開催されます。

今年は、日本と世界の橋渡しをすることが役割であるMDRT日本会の会員連絡委員長(国際委員長)という立場で参加しました。日本からもMDRTを目指す方に是非参加して全身で感じて欲しいという思いで、プロモーションをしてきました。大会は講演が中心で、トップ

セールスマンによる自己の活動紹介、金融サービスプロによるビジネス拡大術、トップアスリートによる再起不能の事故からの生還、といった多岐に渡る内容でした。参加した方からは、「いい刺激を受けてよかった!」「モチベーションが上がった!」との声を聞きました。マレーシアまで行くという行動を起こし、自分でその場を体感することによって自分のものになっていくことを改めて実感しました。

私も参加して、生命保険だけではなく金融全般の知識を顧客に提供していく姿勢が大きくなっていて感じました。この経験を糧に、さらにお客様の役に立てる「金融トータル」のFPを目指していきます。



プロフィール



キーストーンアライアンスメンバー(大阪)
株式会社仁栄
代表取締役 **木下 健治**(キノシタ ケンジ)

1970年生まれ、大阪府東大阪市出身
1996年京都大学大学院工学研究科修了後、機械系エンジニアとして東レ(株)で生産設備の設計をしていたが、FPに興味を持ち、2003年に日本生命に転職、10年間の保険営業を経て、2013年に独立、フィナンシャル・プランナーとして「総合力でお客様の役に立つ」ことを信条として活動中。

テーマは
「相続税」
そして
「資産形成」

キーストーンアライアンス 非公開セミナーの一部を

特別公開!

皆さん、こんにちは。キーストーンアライアンス代表の石野毅です。

全国のFP仲間が、ほぼ毎月定期的集まって開催しているキーストーンアライアンスの勉強会。今回は、その勉強会で講師として招いたお二人のセミナーの内容についてご紹介させていただきます。どちらもとても興味深い内容でしたので参考にさせていただけたら幸いです。

非公開セミナー 1 国税出身税理士が語る“相続税”について



相続税のプロフェッショナルは講演でもひっぱりだこ。内田誠税理士

昨年12月、大阪での勉強会で講演いただいた税理士法人WEST BRAINの内田誠税理士。平成19年に大阪国税局から税理士に転身。相続税を中心とした資産課税の調査に従事していたキャリアを活かし、現在は相続税の事前対策立案並びに申告業務、そして相続税調査対応の総合コンサルティングをおこなっています。

そもそも転身をするきっかけとなったのは、長年「相続税の申告書」のチェックを担当していて、多くの申告書が「対策をしていれば相続税の課税額が大きく変わっていただろうに」と思ったことだったそうです。

通常、相続税の申告を行うのに「税理士さんであれば誰でも同じ」と思われるようですが、実はそうではないことが多いようです。多くの税理士は、法人の決算申告や個人の確定申告の業務を主としており、相続税の申告については経験が少ないもしくは全くないといった税理士も多数おられるとのこと。

納税額を過大に申告した場合は、税務署がそのことを指摘することはなく、余分な税金を負担することになってそのまま申告が終わってしまいます。一方、過少に申告した場合は税務署の調査を受け、適正納税額に加算修正させられることになるのです。特に、相続税は財産評価の仕方によって納税額が大きく変わることがあり、

その申告にあたっては多くの相続案件を手掛けてきた税理士に依頼することがとても重要なのです。

勉強会では、不動産の有効な活用方法や各種相続に関する優遇税制、生命保険の活用など、相続対策の具体例や生前贈与で税務署が否認するケースといったかなり突っ込んだ内容に及び、とても貴重な話を聞くことができました。「相続」については、キーストーンアライアンスとして、今後も重要なテーマとして勉強を重ねていきますので、「相続」についてお悩みのことがあれば、お気軽にわたし達までご相談ください。

講演者のご要望により掲示を控えさせていただいております。