

FP的視点で人生設計を考える

～相続が争族にならないために～

今回このコーナーでは、2015年1月から予定されている相続税増税にともなって関心が高まっている相続にまつわるお話をさせていただこうと思います。

さて、皆さんは、「うちは相続税を払うほど、親には資産が無さそうだから、相続のことを心配する必要はない」と、お思いではありませんか？たしかに日本で相続税の課税対象となる人の割合は、約4%とされていますので、大多数の方は相続税の心配はする必要がないと言えるかも知れません。(ちなみに2015年以降の相続税増税後は、その割合が6%になるともなっています)

しかし、相続税を払う払わないにかかわらず、相続というのは「親を持つすべての人に関わる問題だ」ということを理解しておく必要があります。

ここに興味深いデータがあります。右上の円グラフは、平成23年度の家裁裁判所の相談件数の内訳ですが、相続関係が17万3千件ほどでトップ。日本の年間の死亡者数が約110万人余りと言われますから、なんと15%程度の案件が相続でもめて、家裁に相談に行っていることになります。これは、家裁にまで行って相談している件数ですから、そこまで行かなくても相続でもめるケースはかなりの比率に昇ることが推測できます。

●家庭裁判所の相談件数の内訳 平成23年度

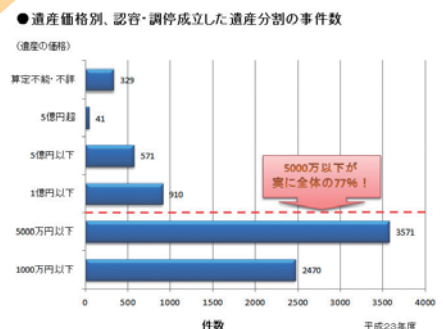


そして、右上棒グラフのデータ。これは、実際に家裁で認容・調停した遺産分割の事件数ですが、気になるのはその遺産価格の実態。案件全体の75%以上が、遺産価格5千万円以下でもめています。これは何を意味するのでしょうか。今の相続税の基礎控除額は、5,000万円+1,000万円×相続人の数で計算しますが、これでいくと遺産価格5千万円以下は実際には相続税は発生しないということになります。つまり、「相続なんて自分には関係がない」と考えていた方々が争いの当事者になってしまっているというケースが大半を占めているということなのです。

相続対策というのは、相続税対策もさることながら、争族対策として出来るだけ早い段階から当事者間でしっかり話し合いの機会を持つ必要があるのです。

相続全般に関するご相談も、われわれファイナンシャルプランナーがお受けしますので、お気軽にご相談ください。(文責:石野)

グラフ出典:司法統計年報 家事事件編 (平成23年度)



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。



～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

2013年
蝉時雨号

暑中お見舞い申し上げます

今年も暑い夏がやってまいりましたが、みなさまお元気ですか？

さて弊社では、この夏の暑さにも負けないよう、いくつかの新しい取り組みをスタートさせています。その前提となるのは、弊社が創業以来ずっと大切にしている「長いお付き合いを前提としたお客様との信頼関係を深め続けていくこと」にあります。お客様により豊かで幸せな人生を歩んでいただけるようにするために、弊社としてどんな価値や情報を提供させていただくことができるのか？そんな問いを繰り返しながら、弊社らしいFP事務所のあるべき姿を日々模索し続けています。その中で出てきた答えは、「老後も視野に入れながら、お客様が一生涯安心して暮らせる資産設計及び人生設計のなくてはならないパートナーとなること」。

具体的には、様々な角度から資産形成の手段や運用商品の研究を進め、より有効で健全性が高いと思われる情報を厳選し、自らも投資・運用の実践者としてその成果を検証しながら、個別のご相談の席でお客様とその情報を共有していくというスタンスをとっています。

本頁下段では今後の弊社取り組みについてご紹介させていただきますので、ご一読いただければ幸いです。

これから本格的に暑さが厳しくなってまいります。皆さまどうぞお身体ご自愛くださいませ。

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



これからの弊社の取り組みについて

1. 相続事業承継に関するご相談に強いFP事務所として、活動してまいります。



ここ数年来、私石野が対応させていただいているご相談案件は、新規のお客様、既存のお客様を問わず相続・事業承継に関する比率がことに高まっております。おかげさまで、それらの課題を解決していくノウハウがかなり貯まってまいりました。

そんななか、本年7月から某百貨店の外商会員様向けに「相続セミナー」を定期開催することが決定し、相続対策に関する個別相談業務も提携FPとして、受け持たせていただくことになりました。機会がありましたら、その様子はこの「ライフナビ通信」にてご紹介させていただきます。

また、近年オーナー経営者様の大きな関心事となっている「事業承継対策」についても、昨年約1年かけて経営者の参謀役となるべく、軍師アカデミーという機関で認定インストラクターを取得。昨年より既に事業承継のコンサルティング業務を開始させていただいております。

2. 既存のお客様やご紹介のお客様についても、チームとしてしっかりフォローしていく体制で取り組みます。

弊社では、やみくもに新規のお客様を増やし続けるのではなく、既存のお客様のフォロー活動から、継続的な資産設計やご紹介のお客様の相談業務を重点的に行う組織運営を目指しております。

おかげさまでここ数年来、既存のお客様より生命保険の見直しや資産設計のお問い合わせをいただく件数が増えており、現在そのフォロー活動を女性FPの白須(しらす)【旧姓:小野】を中心にさせていただいておりますが、3週間に及ぶ実務研修を経てこの夏から新任の北もFPとして、相談業務に就く予定です。また、お客様の資産管理や各種保全業務のバックオフィス体制も強化しております。



以上、ご紹介させていただきました弊社取り組みについてご関心・ご相談がございましたら、いつでもお気軽に弊社までお問合せください。今後とも永くお付き合いのほど、よろしくお願いいたします。

(文責 石野)

お問合せ先

TEL ☎0120-140-439 E-mail info@kanameishi.com

お客様にとって私どもが必要な時は、5年先10年先かもしれません。けれど、いざという時にすぐにご相談いただけるよう、昔も今もそしてこれからも、変わらずこの電話番号とメールアドレスで皆さまからのご連絡をお待ちしております。

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・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

～異業種勉強会 その名もAKB(AKasaka Business partnership)～

約2年前、東京都港区を中心に活動を展開する異業種のメンバーが集まり、パートナーシップを結成しました。結成地が「赤坂」であったことが由来で上記名前:AKBと付けられました。(あれ!?かぶってる!?名付け親は他ならぬ私です(^^))

メンバーは私の呼びかけに賛同してくださった弁護士、公認会計士、中小企業診断士、不動産鑑定士・・・など、普段は先生としての立場の方々ばかりです。メンバー資格は、ホスピタリティーがあって先義後利の精神の持ち主。人としても本当にすばらしいメンバーが集結してくれました。



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。
日本ファイ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
日本BCP協会上級インストラクター
保険販売資格:(株)ホロスプランニング
趣味は大相撲観戦

最近の勉強会テーマは、「相続・事業承継」を民法や税法などあらゆる角度から考察し、事例をもって検証していくというもの。また今後のテーマは『産業活力再生特別措置法』等です。勉強の目的は、他ならぬお客様のためにまず我々が知識を身に付けるということ。そしてこの先の目標は、メンバー同士でのセミナー開催。実力者揃いなので今から楽しみです。

嬉しいもので、私も40歳を過ぎた頃から、お客様より様々なご相談をいただけるようになりました。その中身も主にお金や税、そしてライフプランに関わるのが中心で、まさに個人情報に関わるとてもセンシティブな内容ばかりです。言い方を変えますと、それだけ信頼をいただいているという証しであり、まさにその責任の重さから身の引き締まる思いであります。そして、ご相談内容によっては私ひとりでは解決できず、より専門的知識を必要とするケースが多々あります。そんな時、このメンバーが知識面でも実務面でも惜しみなく力を貸してくれます。本当に力(解決力)のある最高のメンバーなんです。

これからも私自身が、お客様にとって問題解決の「身近で最高のパートナー」となれるよう、しっかり勉強会活動を続けて学んでまいりたいと思っております。

自然はお財布にもやさしい!?

～資産運用の一環で、マンション屋上は太陽光発電パネルでビッシリです～

太陽光発電がまだまだ世間に認知されていない2006年、5階建25室のマンションを建設した際に屋上に太陽光パネルを64枚(9.5kW)を設置しました。技術力の高さとメンテナンス体制への安心感からSHARP製を採用。設置費用は600万円程度で当時の電力買取価格は24円/KWでした。これで計算すると、売電によって設備費用を回収するには20年はかかるため、資産運用としては考えず「子供や孫のために、きれいな地球を残してあげたい」と設置を決めました。ところが2009年に買取価格が48円/kWと2倍になり、この頃から太陽光発電を資産運用の一環として認識するようになりました。2011年の東日本大震災以降は自然エネルギーに対する施策も充実し、私が住む熊本県では、法人で取り組んだ場合には工事費用30%強が補助されると知り(※)、2013年3月、同じマンション屋上にパネル60枚(11.7kW)を増設しました。費用は550万円程度でした。(SHARP製を採用) ※補助金制度の内容や仕組みは自治体によって異なります。

資産運用の観点でみた場合、年間の売電収入は130万円程度、運用利回り11%、補助金を控除すると16%程度の運用利回りを見込めると試算しています。もちろん投資リスクもあります。投資・運用はリスクとリターンをセットで考えなければならないということは、他の投資商品と同じです。

さて最後に、太陽光発電を資産運用の一環として考える場合に押さえるべきポイントを私なりにまとめてみました。

- ①太陽光設備の設置スペースが無償または、低コストで確保できるかどうか
- ②設置検討場所は日当たりがいいかどうか。
南向きかつ傾斜が10～15度位あるのが理想です
- ③日照時間が長いかどうか

「地球環境のため」と始めた太陽光発電でしたが、あらためて人間が自然からどれだけたくさんのものをいただいているかを再認識し、感謝の日々を過ごしています。



室内モニターで発電と消費・売電が随時確認できます



屋上のパネル124枚の設置風景

プロフィール



キーストーンアライアンスメンバー(熊本)
有限会社FPパートナー
代表取締役 **岩本 悟**(イワモト サトル)

1954年1月 熊本県天草市に誕生 通称:天草四郎
10年ごとに「ザ・チャレンジ」20代:税理士を目指して税理士事務所勤務。
30代:そのクライアント先から要請で転職。総務・経理部門の管理職から
取締役へ。40代:勤務先の社長の急逝もありソニー生命で半独立。50代:
実践型FPとして完全独立。現在はFP業、保険代理店業、金融商品仲介業
と、マンション経営の不動産経営にも従事して、いろんなノウハウの提供
に努めている。

中高生向けグローバルチャレンジプログラムに 2人の息子を参加させました

春休みの3月27日(水)～29日(金)、高校1年と中学2年の息子を香港法人グローバルサポート社主催の【中高生向けグローバルチャレンジプログラム】に参加させました。同年齢のお友達も一緒です。子供達だけで福岡空港から香港まで行きました。香港空港では、グローバルサポートさんとインターンシップの早稲田大学の学生さんに出迎えていただいたので安心でした。北海道から沖縄まで合計13名の参加でした。



プログラムの目的は?

人はなぜ働くのか?
なぜ勉強するのか?
海外での実習を通じて、自分たちが社会とどのようにかかわっているのかを知る。
そして、
自分の将来と真剣に向き合い、勉強することの本当の意味を考える
です。



プログラムスケジュールは?

- 1日目【外国人の友達を作ろう】
香港中高生との交流・ディスカッション
- 2日目【日本と香港の違いを見つけよう】
香港市内散策・外国人インタビュー
- 3日目【社会の中での自分の役割を知ろう】
体験学習のまとめ

日本と海外との違いや日本のヒト・モノ・文化が海外でいかに活躍しているかを体験し、日本が世界に果たしている役割を感じる。そしてその体験を通じて、自分の父親や母親、周りの大人が社会の一員としてどのような役割を果たしているのか、更に将来自分自身が社会とどのように関わっていききたいのか等を考える、という内容です。

プログラムには、香港ファイナンシャルプランナーズ協会の前会長で香港政府の金融政策アドバイザーとして有名なポール・ボン氏による経済の講演もありました。また、現地の中学生との交流もあり、楽しかったそうです。彼らは3ヶ国語を話すことが出来、コミュニケーションのとり方も上手なようです。

子供たちが、多感なこの時にさまざまな刺激を受け、将来自分の人生を歩むのに大きな指針となるような体験をすることができたなと感じ、参加させて本当に良かったと思います。



【参加後の感想文より】

この研修旅行を通して、コミュニケーションの大切さ、友達と協力すること、働く、勉強することの意味を知った。コミュニケーション力はこれからの日本にとって、とても大切だし、日本の英語の授業にもっと英語で会話することを増やさなければと思う。この研修でのお土産を親へ持って帰れる事が嬉しい。

Y.Oくん(高1男子)

香港と日本の関わりや、英語の大切さ、たくさんの人と出会い、たくさんの刺激をもらいました。自分ももっと勉強しないといけないと自分を見つめ直すこともできました。テーマの答えも自分の中で見つけることができ、とても充実した3日間になりました。この経験や学んだことをこれからの学校生活、社会、人生のいろいろなところで生かしていきたいと思えます。

M.Tさん(中3女子)

現地の学生との交流や、外国人へのインタビューを通して、積極的に自分の語学力を試す事もでき、コミュニケーション能力もかなり上がったと思います。そして自分にとって一番大きかったのは、「なぜ働くのか」と「なぜ勉強するのか」という疑問について深く考える事でした。自分なりに結論が出たと思います。

S.Hくん(高1男子)

春休みはあっという間に定員に達してしまったのですが、次回開催は8月7日(水)～9日(金)。今後も春休みと夏休みの時期に実施される予定です。ご親族で興味がおありの方がおられましたら、本ニュースレターをお届けしているファイナンシャルプランナーにお問合せください。

プロフィール



キーストーンアライアンス 事務局長
キーストーンコンサルティング株式会社
代表取締役 **廣谷 信幸**(ヒロヤ ノブユキ)

1965年 福岡県北九州市生まれ。大学4年の時、ヨーロッパ15カ国を70日間かけて一人旅をする。貴重な出会いや出来事を体験。現在、国に頼らず、自分の身は自分で守るためにどのような準備をする必要があるかを、百年シナリオ&マネーセミナーを通じて紹介。