

FP的視点で人生設計を考える

～ライフプランのコンシェルジュ役をはたすということ～

FPというと、お金の専門家というイメージがあるかもしれませんが、実はそればかりではありません。

私たちFPがまず大切にしていることは、お客様のライフプラン上の関心事について、より深いレベルでご相談に乗れるように日頃から多方面での情報の質を高めるという問題意識を持っておくことにあります。

そのために私たちキーストーンアライアンスメンバーは、全国から定期的に集まって、様々な分野の専門家を招いて勉強会を開いたり、情報交換をおこなっています。

勉強会のテーマは、時代の流れや社会情勢、メンバーそれぞれの関心事などによって、多種多様な領域に及びます。ときにそれが海外の金融事情やロングステイ、海外移住に関する視察であったり、相続対策としての税務知識の深掘りや遺産分割、遺言書の書き方のポイントであったり、老後病床の身になった時の医療・介護施設の情報収集や在宅介護の在り方についてであったり。

また最近では、相続対策・資産運用・税務メリットの観点から、

不動産の分野についても更なる知識習得や情報ネットワークを広げるべく、キーストーンアライアンスでの勉強会や情報交換を頻繁におこなっています。

もともとメンバーは、生命保険業界の出身者が多いのですが、そこから公的年金制度や健康・介護保険制度、そして税制に問題意識が広がり、住宅ローンの賢い借り方や資産形成のためのお金の運用についても、実践の場で学びを深めています。

そういう意味で私たちメンバーは、お客様のライフプランや生活全般に関わるコンシェルジュ役をはたそうと、日々切磋琢磨しているとも言えるのです。

お金のことだけでなく、人生設計全般でお困りごとがあれば、お気軽に我々にご相談ください。メンバー全員のネットワークと経験・知識、そして知恵を使って問題解決のお手伝いをさせていただきます。(文責:石野)



～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
菊日和号

総合的なFP事務所体制の確立に向けて

すっかり秋の深まりを感じる季節となりましたが、みなさまいかがお過ごしでしょうか？

さて、当事務所では、この春から開始した金融商品仲介業に引き続き、9月1日より生命保険代理業を開始いたしました。従来までは、生命保険の取り扱いについては、(株)ホロスプランニングという保険代理店にて、募集登録をしておりましたが、このたび自社グループ内での体制整備をおこない、(株)キーストーンFPコンサルタンツの持ち株会社である(株)キーストーンにて、生命保険の代理店事業を開始する運びとなりました。

なお、従前より当事務所にて担当させていただいている生命保険契約については、そのまま(株)ホロスプランニングより(株)キーストーンに引き継がれ、今後のフォローについてもまったく変わりなく対応させていただきますので、どうぞご安心ください。これにより、お客様のライフプランのご相談のなかから発生する問題解決策として、投資運用、生命保険、年金保険の金融商品を自己完結型で提供できる体制となりました。

今後も当事務所では、FP業務に欠かせない相続事業承継の案件を中心に不動産業や法律・税務・社会保障制度の専門家ともさらに連携を深め、総合的なFP事務所体制の確立を目指していきたくと考えております。また、極め細やかで迅速なサービスをご提供すべく、この秋、新たに2名のFPを採用しました。その人となりについては、同封の「すたっふだより」にて自己紹介しておりますので、よろしければお目通しください。

これからも、より一層みなさまの将来のライフプランに安心を提供できるFP事務所となるべく、精進してまいりますのでどうぞよろしくお願いたします。

株式会社キーストーン・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 ～東京編～

株式会社マネーデザイン 代表取締役 中村 伸一

Q1:理念、信念、モットー

お金と闘うのではなく、お金を味方にするによって、お客様の人生を、より前向きで幸せなものにすることが弊社(株)マネーデザインのミッションです。マネーデザインは、そんなお客様のお金に対する不安を、ライフプランの作成、レビューを通じ、最適な解を見つけます。

Q2:最近感動したこと

子どもの限界をぶち壊す一泊二日のキャンプにボランティアとして参加してきました。最初はいろいろな理由をつけて、挑戦しない子供たちが、コーチと一緒に考えながら、様々なことを解決し、最終日には、大泣きしながらそれを発表する姿にもらい泣きました。

Q3:自慢の能力

お客様が今のレベルにいらっしゃるか、瞬時に察知し、そのレベルに合わせてお話をさせていただくこと。

メッセージ



日本人には、お金の話を人前で話すのは恥ずかしいこと、という感覚が根深くあります。源泉徴収票を見ても見方がわからないという人がほとんどでしょう。こうした環境が、政治や税金の使い道への無関心にもつながっているのでは、と感じています。お金のプロであるFPとして、日本人のお金に対する意識を変えようと、一人ひとりのマネーリテラシーの向上により、お金が人生を豊かなものに導くお手伝いすることが、弊社のミッションだと考えます。私たちが特に大切にしているのは名前の由来でもある「デザイン」です。美しくスマートなデザイン=仕組み作りが、お客様にとって快適で使い勝手の良いものになる様、日々努力を重ねております。



茶道を始めてかれこれ15年。先日はカナダとオーストラリアの女性外交官が見学に来られました。

会社情報

株式会社マネーデザイン

住所:〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目13番6号 サガミビル2階
電話番号:03-4455-4611 URL: <http://moneydesign.co.jp>



毎年恒例の秋のキャンペーンを実施いたします

日頃のお客様への感謝の気持ちを込めて、今年も豪華(?)景品が当たるキャンペーンを実施いたします。今年のテーマは、『そうだ!そうだんしてみよう!!』キャンペーン。

当事務所が総合的なFP事務所体制を整えていくなか、一番の強みとしているコンサルテーション力を皆さまに知っていただく機会を増やしていこうというのが、本キャンペーンの目的でもあります。

対象とさせていただくのは「来年の税制改正で増税となる」と巷で大きな話題となっている相続相談と、ライフプラン全般に関わるFP相談。具体的には、相続相談では「そもそも相続問題をどのように考えたらいいの?」「相続税ってどれくらいかかるの?」「どのように対策すればいいの?」「遺言書の書き方や財産をどのように分けたらいいの?」という疑問にわかりやすくお答えいたします。また、ライフプラン全般のFP相談については、これからかかるお子様の教育資金や住宅購入資金、住宅ローンの賢い借り方、そして老後のための資産計画について、具体的にシミュレーションいたします。

キャンペーン期間中のご相談に関しては、すべて無料での対応とさせていただきます。またFP相談をご希望されない場合でも、アンケートにお答えいただければキャンペーンプレゼントの対象となります。皆さまどうぞ奮ってご応募ください。お待ちしております。



特設サイト
要チェック!

『そうだ!そうだんしてみよう!!』キャンペーンが始まりました。

詳細は、同封のキャンペーンチラシをご覧ください。ご応募は、特設キャンペーンサイトからも可能です。

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・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

～FPの傍ら東京でネット型ビジネススクールを開講中～

私はFPの傍ら、東京・五反田に専用教室を持つ、ビジネスマン向けのスクールを運営しています。毎月のようにインターネット上でのプロモーションを展開しており、売上のほぼ100%がインターネット上で上がり、受講生の半数がネット経由で受講しています。地方はおろか海外在住の方の受講生もちらほらいる、国境を越えたビジネスです。

FPの私がなぜこのようなビジネスを始めたのかというと、理由は2つ。

一つは私の原体験。保険会社の歩合給営業職員に転職したのが18年前。一攫千金を狙って飛び込んだものの、経理しかやっただけで、営業の仕事、しかも保険の販売というのは予想以上に難物でした。毎月手取り収入は激減していくのに行動する勇気が

なく、貯金を使い果たすのに時間はかかりませんでした。

スイッチが入ったのは、家内が長男を妊娠して退職せざるを得なくなったとき

でした。成功事例を取材・分析しその実践に没頭した結果、170億円の巨大契約を獲得するなど想定以上の復活を遂げました。この体験が書籍化され、それがこのビジネスに進出するきっかけになりました。

もう一つの理由は、社会に自分の価値観を発信するため。

FPとしてお金を扱う仕事をしてきて、モノやお金は生きていく上の必須の栄養だがそれだけでは人は幸せになれない、と痛感してきました。幸福感と「心の成長感」との間には密接な関係があります。この認識を持つ経済人は震災以降急速に増えているので、これからどんどん「心」が産業化していくでしょう。

プロの職業人教育の利点は、受講生を通して社会に大きな影響力を持てること。これを最大限に活用して「奪うのではなく与える」「ひとり占めするのではなく分かち合う」「ひとり勝ちするのではなく、みんなで勝つ」という人こそ成功する、という当社の理念を広めていきたいと思っています。



念願のスクール専用教室は五反田駅近くの至便な場所にありませ

プロフィール



キーストーンフィ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。

家づくりのスタートとは?GOALとは?

～「HOUSE」と「HOME」で考える～

川崎市の住宅会社・株式会社タマック様(川崎市多摩区枳形2-6-11貞松信人社長)との出会いが私のFP人生に大きな影響を与えました。それは業界では類稀な理念の高い企業風土そのもの。そして今でも私自身その一貫した高い企業理念に喚起され続けております。

そんな住宅会社様と業務提携を始めて早9年、「感動」をキーワードに共通理念を持って大事にコンサルティング業務を育ててまいりました。その間ライフプランニングに関わらせていただいたご家族様は300組超になります。

「家づくり」とは家の建築(HOUSE)が完成して終了ではありません。それは手段であって目的ではないはず。目的とはきっと完成した家で子供の成長を見守り、家族団欒笑顔で英気を養い、老後も

安心して暮らせること。ですから家が完成してからどんな家庭(HOME)を築いていくのか、実はここがスタート地点。そして約35年間という現役人生のほとんどを住宅ローンの返済に拘束されるのです。FPの見地からは少なくとも住宅ローンが完済するまでは家づくりが終了したとは言えないのです。

そして実際のコンサル現場では銀行勤務の経験を活かし、お金を貸す側の視点をお伝えします。すると実は「借りられるお金」と「返済出来るお金」は必ずしも一致しないということがわかります。誤解を恐れずに言えば、半分返済が残っている段階でお客様が返済不能に陥っても、家を売却してローン残金が回収出来れば銀行の仕事は完了です。でも私共FPの視点、いわゆるお客様の立場に立って物事を捉えたと住宅ローンを払い終わるまで、または思い描いた幸せな人生が完結するまでは経済的な担保が無いわけにはいかないのです。そこにはライフプランニングに基づく適正予算の算出、リスクに備えた保障のリバランスなどプロの知識が必ず必要となって参ります。

今日もFP安達、覚悟を持って、また新しいお客様との出会いに期待を膨らませて川崎の地で住宅コンサルに邁進しております。



コンサルティング時に使用しているシート

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。
趣味は大相撲観戦

主な資格: 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
相続診断士
住宅ローンアドバイザー
保険販売資格: (株)ホロスプランニング

紙上セミナー第3弾

相続不動産の円満・高値売却のプロフェッショナルに聞きました ～不動産を相場の3割増しで売る方法～

キーストーンアライアンスで近年力を入れている相続対策のコンサルティングにあたって、「不動産」は重要な要素の1つです。代表石野が長年お付き合いいただいているご縁から、相続物件を中心に不動産オークションを手掛ける平田資産経営研究所株式会社大阪事務所の田中義人氏にキーストーンアライアンスメンバー限定でご講演いただきました。今回は読者の皆様にその極意の一部を特別に紙面でご紹介します。

講演いただいた田中義人氏



「不動産を3割増しで売るにはどうすればいいか？」

その答えは「物件の万全な調査と準備を行い、相場価格以上で購入する買い手にオークションに参加してもらう」という単純明快!?!なもの。しかしそんな買い手は簡単には見つからないし、縁やタイミングに左右されるのでは?と考えるのが一般的です。ところが田中氏によれば確実に存在するらしいのです。どんな買い手かというところ。

- ①年度の売上目標達成や、金融機関・出資者との事業資金調達の交渉のために、どうしても分譲用地の仕入れを確保しなければいけない不動産分譲業者
- ②本社の近隣や販売営業が得意なエリアにオークション物件が出た不動産分譲業者(社長の目に触れる本社そばの土地に競合他社ののぼりが立ってしようものなら、用地仕入責任者の運命は…)
- ③工場稼働率を上げたい、または余剰在庫を抱えたくない大手ハウスメーカー

マイホームを希望する個人であれば、できるだけ安く買いたいという方が大多数でしょう。しかし企業というのは、時に一般消費者とは逆の行動をとる場合があります。平田資産経営研究所では、上記①～③の理由で通常とは違う行動をとる可能性のある不動産分譲業者や大手ハウスメーカーに目を向け、彼らが事業用地として利用できるようなある程度まとまった規模の物件をメインに扱うことで、脅威の「3割増し」を実現しているということです。

もちろん同社では、地盤、土壌汚染などのリスク情報の開示を徹底し、収支計算を含んだ事業計画書を自ら作成するなどして、できるだけ多くの分譲事業者・大手ハウスメーカーがオークションに参加しやすい環境を作り出し、売却価格を高める努力をしています。

多くの人にとって不動産売却は長い人生で1度か2度の出来事であり、経験から学ぶ積み重ねがないのが通常です。頼りになるべき仲介業者が成約を急ぐあまり買い主寄りの立場を取りがちとか。「売主がヒツジ、買主がオオカミ」になることが多いこれまでの不動産業界に風穴を開け、とにかく「高値売却にこだわってきた平田資産経営研究所。その原動力は、お客様(売主)とご家族・ご親族が幸せに仲良く暮らせるため、という純粋な志に基づいています。



プロフィール



平田資産経営研究所株式会社
代表取締役 平田 明氏

【平田資産経営研究所株式会社】

不動産開発会社を経て不動産オークション運営会社に勤務していた平田明氏が、2006年、社内に立ち上げた相続不動産のオークション事業部が起源。2年目に落札件数53件、落札総額72億円、落札率99.5%を実現した。2011年2月、平田資産経営研究所株式会社を設立し、平田氏が代表取締役に就任。以後、東京、大阪、名古屋、福岡の相続不動産、法人の事業用不動産を中心に、全国でオークション事業を手掛けている。平田氏の著書「不動産を相場の3割増しで売る方法」は幻冬舎より発売中。大阪事務所は昨年12月に開設。

