

この質問には、必ずお聞きします。「何のために貯めるのですか?」。大半の方が答えを持っていないので、「まず期間と額と目的を決めましょう」とお話しをします。「いつ」「いくらのお金か」「何のために」を考える。これが大事です。「子供の大学資金の準備がしたい」であれば、18歳時点で貯まっていなければ困るので、確実な方法を考えます。一方「定年退職したら家族で旅行がしたい」であれば、多少リスクをとっていいという考え方もあります。貯まった額によって海外か国内旅行か選択できます。つまり、お金を貯める目的とお客様の年齢やご家族構成等の状況、リスク許容度によって、「いい商品」は全然違ってきます。「なんとなく貯めたい」「いつ使うかわからない」というご要望には、普通預金くらいしかご案内できないのです。

キーストーンのお客様にとっては、今回の話は当たり前かもしれませんが、「お金を貯める」基本であり、大切なことなので、年の初めにあらためてお伝えさせていただきました。

今回は、これもよくいただく質問「ノーリスクで増える商品はない?」についてお伝えします。

(文責:門広一(カド ヒロカズ))



今年もキーストーンの知(智)恵を総結集して、お客様のご要望にお応えしていきます。(後列左端が筆者)



第1話は「できる人」として接するというお話でした。

長所を見つけて信じて任せてみる。自分の在り方が変われば相手の態度や行動も変わる。聞くと簡単に思えるけれど、中々そうはいきませんよね。どんなに信じて待っていても相手に「〇〇が無いからできない」という枠があると、行動が止まったままになりがちです。「やる気がないからできない」「経験がないからできない」「自信がないからできない」etc...。本当にそうでしょうか。

皆さんは「やる気がでないなあ」と思っても仕事の締切りが迫ってれば、必ず最後までやり切りますよね。「経験がない」からと新しいことに挑戦しない人生はあり得ないし、勇気を持って「自信のない」ことにもトライし続けることが成長を促すことを知っているはずですよ。

人を育てる側に立つ人は、育てる人に対して、自分が決めたことは「やる気がない」時でもやり切ることに、「経験がない」「自信がない」ことでもチャレンジする勇気を持つことの大切さを教えてあげなければなりません。

そしてその行動を促し、小さなことでも一歩踏み出させて「成功体験」を積ませて褒めてあげることです。その繰り返して人は成長していくのです。(文責:西)

新年あけましておめでとうございます。

旧年中は一方ならぬご愛顧を賜り、心より御礼申し上げます。

本年も皆様方の幸せなライフプラン(事業計画)づくりのお役立ちが出来ますよう、社員一同精進してまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

さて、こここのところの世の中の流れを見てみますと、急激に今までの価値観が一変するような時代に向かっていくように感じます。IoTという言葉で表現されているように、すべてのモノがインターネットにつながり、AI(人工知能)がすさまじい勢いで進化し、車の自動運転化技術など、今まで人間がやっていた領域の動作や仕事の代替えまでしてくれる時代へと。日本では、少子超高齢化による労働人口の減少で人手不足という問題が表面化し、人々の働き方や生き方にも大きな影響を与えています。

時代や世相が大きく変わる時だからこそ、これからの人生をどのように生きていくかをじっくり考える必要があるように思います。そんなとき、弊社のことを思い出していただき、お声がけいただければ幸いです。

2018年が、皆様にとりまして健やかで幸多き年となりますように祈念しております。

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

「よくやった!」

大接戦を制して褒めてあげたい人No.1に輝いたのは... ～キャンペーンご応募ありがとうございました～

昨年末に実施した「よくやった!」(自分を・誰かを)褒めよう!キャンペーン。小さなお子様から人生の大先輩まで、色々なことに懸命に取り組んでいる様子が伝わってきて、心の中で拍手を送りながら読ませていただきました。

いただいたメッセージからわかったことがあります。「がんばっている姿を見てくれている人が必ずどこかにいるよ!」ご主人に、奥様に、お子様に、ご両親に、お孫さんにそして兄弟姉妹に向けられるまなざしは限りなく温かいものでした。また、「自分を褒める機会を与えてくださって有難うございました」というメッセージもいただきました。

弊社の業務の性質上、お客様の人生の一端に触れることはとても多いです。でも、それとはまた違う皆さまのもう一つの顔を窺い知ることができました。生きてこられた歴史に触れたという感覚。またひとつ、キーストーンの大切な宝物ができました。本当にありがとうございました。

さて、「よくやった!」と褒めてあげたい人ですが、1位から3位までが大接戦!最終的には、「自分」と「配偶者」が同率2位。そして堂々の1位に輝いたのは、「子供」でした。

最後に。お寄せいただいたコトバ、面と向かって伝えました?是非、口に出して言ってあげてください。頑張った人へ、頑張っている人へ、誰かへ、そして自分自身へ。「よくやった!」(文責:野田)

お寄せいただいた「よくやった!」エピソード。こちらで紹介しています。(掲載許可いただいた方のみ)



<http://www.kanameishi.com/blog/staff/2425.html>

母として
人として

しゃべる側に回っていいんだって思ったんです

～大阪府茨木市在住 お母さん歴11年 林 葉子(ヨウコ)様～



「キーストーンさんは、もっと世間に知ってもらいたい存在ですね」

「今思うと、きっと子育てがあまり上手ではなかったのでしょう、ノイローゼか鬱の手前の状態だったのだと思います。たまに1人で発狂したり、ポロポロと泣いたり繰り返してました。しかし、娘の入園を機に何でも相談できる素敵な友人が何人もでき、私の世界は一気に変わりました!自分の居場所を見つけられた自分へ「10年間ホンマによくやった!!」でも一番言いたいのは、私を救ってくれたたくさんの友人、家族に心からありがとうと言いたいです。」

「よくやった!」キャンペーンにメッセージをお寄せくださった林様。ぎりぎりまで追い詰められた状況をどう乗り越えられたのか、お聞きしました。

一育児の悩みを誰にも相談できなかったのですね

仕事でいつも終電帰りの主人でしたが、休日は色々手伝ってくれて、これ以上の負担をかけたくありませんでした。実家に話すと心配するだろうし。「自分の頑張りが足りないんだ」と思ってました。あと、恥ずかしいという気持ちがありました。「どうして他のお母さんみたいにうまく子育てできないんだろう」って。「いい子に育てなくては」と頑なになり過ぎていたと思います。

一お嬢さんが幼稚園に入園して状況が変わったのですね

帰り道が同じ方向のお母さんがいて、声をかけてみたんです。私は自分から話すタイプではないし、もっぱら聞く側の人でしたから、話しかけるのはとっても勇気のいることでした。幸い話しやすい方で、そこから輪が広がり5、6人のママ友ができました。

一なんでも話せるようになったきっかけは?

大阪人気質なのか、ママ友達は悩み事とかもいろいろと話し合ったりするんですね。

そんな彼女達を見ていて思ったんです。「私、しゃべる側に回っていいんだ」って。みんな私の話を真剣に聞いてくれて、受け止めてくれた。かけがえのない友人ができて、育児の悩みから少しづつ解放されました。5年かかりましたね。



林様のお話しは、お母さんの苦勞を頭でなく、肌や心で感じました。貴重な経験談、ありがとうございます。(インタビューア野田より)

一ご近所の方にも助けていただいたとか

新聞配達のおばちゃんと、よく行くスーパーの警備のおじちゃん!いつも声かけをしてくれて、娘を可愛がってくれました。東日本大震災の時は長男の出産で岩手の実家に帰っていたのですが、2人とも「心配してたで〜!」って。大阪に親戚が出来たような気持ちになりました。

一子育て奮闘中のお母さん・お父さんに、メッセージをお願いします

周りの目はあまり気にせず、自分なりの子育てで良いよ。しんどい時は無理しなくていいよ。友達も、無理に作ろうとしなくても、自然にきっかけがあるものなので、そういうタイミングがあったら、少しでも勇気を出して声かけてみてね。完璧に子育てをしていそうなお母さんたちも、自分と同じだったりするものだよ。



ご主人滝平(リュウヘイ)様、長女那奈(ナナ)様と。2008年の七五三にて。



長男滝之介(リュウノスケ)様と那奈様(2012年撮影)この時はまだ小さかった姉弟も、インタビュー時は2人でしっかりお留守番してくれました。

教えて
先生!

第1回:「生前贈与を行う時のポイント」

～税理士法人高橋会計事務所 副所長 津田憲秀先生～

キーストーンの強力なブレインである税理士・弁護士・司法書士等、士業の先生方から、相続対策・事業承継を考える時に知っておきたい基本のイロハをシリーズで学びます。

生前贈与は相続対策としては最も効果があり、かつ取り組みやすい方法です。なぜ、相続対策として有効なのでしょう。まず、相続税は遺産に対して課税され、その税額は遺産が多いほど負担が増える累進課税方式を採用しています。そこで、将来の相続税負担を減らすためには、今の財産を減らす生前贈与が有効となります。例えば、相続税の税率が40%の方が税率10%の範囲内で贈与をした場合、税率差30%の節税効果が見込まれます。なおかつ、贈与は時期と財産、相手を自由に選べるのがメリットです。

贈与が課税上問題にならないようにするためには①贈与契約書を作成、②財産の移転を行う、③贈与税の申告を行うことが重要です。

注意点1: 贈与契約書を作成

贈与契約書を作成することにより、贈与の内容を書面で確定することができます。口頭での贈与契約は撤回できますが、書面による贈与は、当事者両者の撤回の意思表示がない限り有効です。例えば、贈与契約書を作成せず、親が子供名義の預金口座に現金を貯めていた場合などは、贈与の有効性について課税上問題になるケースがあります。

注意点2: 必ず財産の移転手続きを行う

現金であれば、もらう方が実際に自分が管理している口座に振り込みます。不動産であれば法務局で所有権移転登記を行います。上場有価証券であれば証券会社に名義変更を依頼し、配当金の受領や売却ができるようにしておきます。非上場有価証券であれば会社に名義変更を依頼し、受領した配当収入を税務申告します。

注意点3: 贈与税の申告を行う

贈与によって税金が発生する場合はもちろんですが、課税上の特例により無税となる「住宅取得等資金贈与」、「配偶者控除」の場合も、申告期限内の申告が必要です。

最後に、相続税対策として保険料の贈与がありますが、上記の要件を満たして実行すれば非常に有効な方法ですので紹介します。例えば親子の場合、契約者及び保険金受取人を子供、被保険者を親とする生命保険契約を締結します。保険料は、親から子供の口座に振り込んでもらった後、子供の口座から支払って下さい。この場合、親に相続が発生した場合には子供に保険金が支払われます。子供は保険金と支払保険料の差額に対して所得税が課税されますが、「一時所得」として扱われますので低い税負担で済むことになります。



津田先生は、税理士として20年を超える現場経験をお持ちです。



税理士法人高橋会計事務所

<http://www.takahashi-cpa.co.jp/>

相続・事業承継対策に強みを持つ高橋会計事務所さんは、副所長5名体制で後継者への事業承継計画も万全です。