

## キーストーンの知恵袋が伝授する「低金利時代の貯蓄法」 第2回「ノーリスクで増える商品ない？」

この質問に答える前にお聞きします。「あなたにとって、リスクがないとはどういうことですか?」。今ここに100万円の札束があるとします。「10年後に札束がそのままあること」をノーリスクとお考えになる方が多いですが、本当にそうでしょうか?ここで重要なポイントとなるのが、インフレです。インフレとは、お金の価値より物価が上がってしまうこと。「100万円だった車が10年後に110万円になっていた」という状況です。「昔も今も同じ100万円を持っているのに、車を買えなくなった」という事実はすなわち、「お金の価値が下がった」ということになり、これは立派なリスクですが、残念ながら多くの方は100万円の札束がそのまま手元にあることに安心して、



リスクだと思っていないのです。

今回一番お伝えしたいことは、「ノーリスクとは『金額が変わらないこと』ではなく、『価値が変わらないこと』である」。

さて、冒頭の質問「ノーリスクで増える商品ない?」。ノーリスクの定義が変わると、この問いへの答えは全然違ったものになります。あなたが現在持っている資産の価値が変わらないようにするためにはどうすればいいでしょうか?次回以降で紹介していきます。(文責:門)

## 連載コラム 人を育てる 第3話「信頼関係」の大切さ ～永年人材育成に携わってきた執行役員の西がその極意をお伝えします～

第2話では「〇〇(やる気・経験・自信等)が無いからできない」という枠を外して行動を促すこと、成功体験を積み重ねることが人を成長させる為には大切だと伝えました。

今回は、新入生・新社会人など新しい人を「迎える側」の方にメッセージを送りたいと思います。

それは「最初の信頼関係構築が非常に大切だ」という事です。これがないと、その後の指導・育成などが殆ど効果を出しません。

信頼構築のために是非取り入れてもらいたい内容を一つだけお伝えします。「コミュニケーションのレスポンスを早くする」という事です。

新しい環境に飛び込んだ人達は期待に胸を膨らませると同時に、大きな不安を抱えています。少し慣れてくると「疑問に思ったこと」「もっと知りたいこと」を誰かにぶつけてきます。是非迎える側の方は、どんな些細なことでもすぐに反応してあげて下さい。投げたボールは、必ずすぐに投げ返す。自分の仕事が忙しい時は、必ず後で投げ返すことを約束する。時間と労力を惜しむことなく投げ返し続ける。その繰り返しでキャッチボールが始まり、信頼関係のパイプが太くなって行くのです。

無視・無関心が相手の無関心を生み、信頼関係の構築を妨げます。是非愛情を持って育ててあげて下さい。

(文責:西)



相続資産コンサルタント  
養成講座で講師を務めています



～相続・事業承継のファイナンシャル・コンサルティング会社がお届けする情報誌～

# LIFE NAVI

キーストーン  
ライフナビ通信

2018年  
春爛漫号

## 春爛漫号発行にあたって

例年になく厳しい寒さの冬を越えて、今年は桜の開花が全国的に早まりました。桜の花が咲いている期間は、およそ2週間とされています。

つぼみから満開まで1週間、満開から散ってしまうまで1週間。

私の自宅前の坂道は、200メートルに及ぶ桜並木があり、毎年満開の季節には道行く人の心を癒し、愉しませ、勇気づけてくれているように感じます。

年のうち、わずか2週間だけ咲き誇る儂さ故、桜は人々の心を打つのでしょう。

でも、年間を通して桜の木を注意深く観察していると、力強く命の営みをしていることがわかります。散ってしまった桜の木は、その後すぐに青葉を茂らせ夏の盛りを迎えます。秋になればその葉っぱが紅葉し、冬の寒さの訪れとともにそのすべてが落葉する。1年また1年、桜はその営みを繰り返し、成長を続けていきます。

弊社もそんな桜の木のように成長を続けていける組織を目指していきたいと考えています。

たぶん、お客様と直接接する機会は、年間数日といったところかもしれませんが、お客様の寄り添い人として人生を見守り続ける存在でありたいと願っています。

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



## お客様ごとに1枚1枚はがきを手作りしています

～東京オフィス 江上朋良(エガミトモヨシ)の取り組み～

私は、住友銀行(現三井住友銀行)で7年、企業の財務担当を7年、外資系生命保険会社で10年を過ごした後、2017年4月に入社しました。現在は主に首都圏のお客様のアフターフォローをさせて頂いております。

保険の話は病気や死亡など、お客様が想像したくない事を想像させてしまうので、初回連絡時には特に次の3点を心掛けています。①事前に「顔写真入りハガキ」を送付してから電話する。②お客様の現状把握から課題整理・解決案まで「A4サイズ1枚」で手短に行う。③お客様の将来の夢やご家族への思いなどのヒアリング、新たな気づきを大事にする。

ハガキも機械的な一斉送付ではなく、ご年齢や家族構成、保障内容等の客観的データと自分の経験から「ライフプラン変更の可能性がある」、「保険加入の目的を今一度確認させて頂きたい」と思った方にお送りしています。ハガキ受領された方は是非お時間ください。

また4月以降、「弊社で行っている相続や事業承継のセミナー」をご自宅や会社にお伺いして行く、個別の「出張セミナー」を企画しています。会場に向いて受講するセミナーだと「誰に見られているか判らない」不安から遠慮されている方にも安心して聞いて頂き、相続や事業承継の漠然とした心の悩みを解消するお手伝いをさせて頂きます。

まだ私と面識がない方も多いと思いますが、どうぞお気軽に「江上に相談したい」とご連絡ください。



お客様の名前を覚えるように宛名を手書きしています。



図解で判りやすい!と好評のセミナー資料。多くのお客様の相続・事業承継の問題を解決してきました。





西谷様(左)と聞き手の小林

大変ありがたいことに弊社では多くのお客様に長きに渡ってコンサルティングのフォローをさせていただいております。今回ご紹介の西谷様の場合、広範囲の転勤が伴うお仕事をされていらっしゃいます。遠方へのご転勤などがあると、コンサルティングのフォローにご不安を覚える方もいらっしゃると思います。我々コンサルタントもかねてよりこの点につきましてお客様のお声をお伺いしたいと思っておりました。今回西谷様にその機会を得ることができましたので、ご紹介させていただきます。

一担当コンサルタントは当初の大坪から石野、そして私小林へと受け継がせていただいております。大坪の方で担当させていただいた経緯をお聞かせください。

私の父が大坪さんの前職と同じ職場でした。私が結婚するタイミングで父に生命保険について相談したところ、大坪さんをご紹介いただきました。セールスに対して少し不安もありましたが、お会いしてみるとセールスどころか生命保険の話も最初は無かったです。「西谷さんのライフプランと一緒に考えていきましょう!」という言葉に「この人は信頼できるな。」と思いました。その後、私のライフプランに基づいた生命保険のご提案も大変納得性の高いものだったので、お世話になることにしました。

一東京から関西へのご転勤を機に担当が石野になりましたが、その際に不安は無かったですでしょうか?

不安は特になかったです。大坪さんの紹介であれば信頼できる人であろうと思いましたが、実際石野さんも大変信頼できる方で、関西勤務時代も私たち家族の様々な相談に乗っていただきました。

一その後、アメリカにご家族を伴ってご転勤、今回東京へお戻りになられたのを機会に担当コンサルタントを小林が引き継がせていただきました。「キーストーンなら安心して任せられる」と思っただけにしているポイントをお聞かせください。

キーストーンは担当者が誰になってもいい意味で押し売り感が全くなく、安心感があります。相談事に関して、人生全体のライフプランからお話いただくスタイルはとて理解しやすいです。担当コンサルタントの皆さんが保有されているFPの資格も、その保有する理由の軸がカスタマーファーストになっていると感じていますが、これが最大のポイントでしょうか。

西谷様のようにご家族で新天地に向かわれる方、単身赴任される方など、春は色々な環境変化に身を置かれる方が多いと思いますが、どうぞご安心ください。弊社東京・大阪オフィスのコンサルタントが同じ理念のもと、しっかりフォローさせていただきます。

東京オフィス統括マネージャー 小林 諭



お仕事帰りに弊社オフィスに来ていただきました。ありがとうございました。

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。



この笑顔で気さくに話しかけてこられる室谷 光一郎(ムロタニコウイチロウ)先生。緊張感が一瞬でほぐれます。

相続トラブルが発生した場合、金銭だけではなく、感情がもつれ合う深刻な問題へと発展することは多々あります。感情も関係することもあり、相続問題は財産の多寡にかかわらずに発生する問題であり、相続は「争族」と揶揄されるゆえんはこういったところに起因しております。せっかく家族のために遺す相続財産をめぐって家族が深刻な「争族」トラブルに陥るといった事態を招かないためには、しっかりと遺言書を作成することが最低限求められますが、そのポイントをお伝えします。

### 第1 公正証書遺言書を作成する

自筆証書遺言書を作成される方は多いのですが、自筆証書遺言書の場合、形式的要件を満たさない場合には無効となり、形式ミスが命取りとなります。また、紛失・隠匿・変造といったリスクも存在しております。更には、そもそも、本人が遺言書を作成できる状態だったのかが疑われ、遺言書そのものの無効を求められるというリスクもあります。自筆証書遺言書の場合、遺言書自体の有効性という初歩段階でつまづく可能性が多々存在しております。その点、公正証書遺言書の場合には、こういったリスクを取り除くことができるというメリットがあります。

### 第2 遺留分・寄与分を意識する

被相続人の兄弟姉妹以外の相続人に対して留保された相続財産の割合である遺留分、相続財産の

増加や被相続人の療養看護等に特別に寄与した場合に認められる寄与分といった制度があります。「争族」トラブルにはこの2つの要素が関係することが多いです。そこで、少なくとも、この2つの制度を意識した相続のやり方を遺言書の中で残しておいたり、事前の対策(生命保険加入等)を講じておくことが重要です。

### 第3 付言事項を書く

付言事項とは、法定遺言事項以外の内容ですが、感謝や遺言を書いた経緯等といった「気持ち」を遺言書の中に書くことが出来ます。法的効力はありませんが、あなたの想いを伝えることが出来ますので、その想いを讀んだ相続人があなたの想いを汲み取って、「争族」を回避できたりするケースもあります。

ここで記しました内容は、最低限、押えておいて欲しいポイントに過ぎません。相続対策(事業承継も含む)は専門的内容となっておりますので、法律専門家のチェックや関与を受けることが望ましいものです。弊所は数多くの相続対策に応じて参りました。また、全国対応しておりますので、何かお困りの際には、お気軽にいつでもお問い合わせください。



落ち着きと温かみを感じる事務所は、不安を抱えて来られた方を安心させてくれます。

### 室谷総合法律事務所

特に強みを持つのは、「企業法務」「相続」。一流企業での社会人経験から、企業や個人それぞれの事情に精通されており、オールラウンドに相談を受けていらっしゃいます。  
(株)キーストーンFPコンサルタンツ 西博史より

大阪市西区新町1-5-7四ツ橋ビルディング602  
TEL:06-6535-7340 FAX:06-6335-7341  
ホームページ:<http://www.murotani-law.jp>