

変化に対応したライフプランの必要性

おか・FP・office ファイナンシャルプランナー 岡 由起子

はじめに

人間がお金という交換手段を発見してから、お金は様々なシーンで私たちの生活に影響を与えている。時に欲望の象徴となり、時に人を救うための手段であったりする。お金は、もはや生活には欠かせない。これほど身近な存在でありながら、私たちは人生のどの段階でお金の使い方を学ぶのであろうか。予算の範囲内で生活をし、必要に応じて借入れをする等のより豊かな人生を過ごすためのお金との付き合い方を知ることができるのであろうか。

豊かになった今の日本には、一昔前では考えられなかった多くの使い道があり、同時に、その使った結果には責任を負わなければいけない。経済観念を含む金銭教育というのは、学校では教えてもらう機会がほとんどない。だからといって、家庭で教えてもらえるケースも稀である。

金銭管理術や資産運用、その元となるライフプラン設計というものは、失敗を繰り返し、経験がその後の人生においてプラスに働くこともある。しかし、お金は使い方を誤れば、人生を大きく狂わすこともある。

これらは、事前に少しの知識を持ち、ほんのちょっとした意識改革ができたなら、避けることのできるケースも多い。物があふれ、情報が氾濫する今だからこそ、消費者には確かな目を持つことが必要である。誰もが、ちょっとした知識で、自分の人生をより豊かなものにすることができるのである。

1. お金は交換の道具

お金は交換の道具である。

従って、お金を持つことは重要であるが、お金を貯めることが本来の目的となる概念は基本的でない。その証拠に、冬の寒いときにお金があっても、セーター等を買わない限り、寒さはしのげない。お腹がすいても、食糧を買わなければ、お腹は満たせないことと同じである。

お金は何かと交換して初めて価値が生まれる。お金は、ただの交換手段にすぎない。

交換手段として、一見万能に見えるお金であるが、交換できないものがある。

例えば、幸せや人の心だ。私が強くこのことを感じたのは、3年前である。私は、結婚したら子どもができ、家族を作るといのはごく自然なことだと思っていた。しかし、実際には、はじめの子どもを流産し、自分の無力さを知り、自分を責めることになる。

このとき、お金で解決できるなら、一生分のお金を費やしていたであろう。お金では買えないものがあり、そして努力しても報われない、人生には計画をしても予定通りにはいかないことがある。

また、私は、この出来事によって、保険会社から手術給付金を受け取った。複雑な気持ちで受取りながらも、時間が経つにつれ、少し気持ちが救われたのを覚えている。私は、このお金を次に産まれる子どものために使うことを決めたが、実際に、次の子を授かると、流産した子どもへの思いが無くなる気がして使えなかった。次に、私は形に残すことを考え、マイホーム購入資金の一部にしようと決めた。

昨年、私たち一家はマイホームを購入したが、そのお金は結局使っていない。「引っ越すこともあるからな」と考えたことも一因かもしれない。この調子ではこのお金は、死ぬまで持ち続けるだろうと思う。

お金に色は無い。

使う人次第で、お祝い金になったり、闇金になったり、援助資金にもなるものである。だからこそ、使う人が様々な色をつけるにあたって、お金の使い方をコントロールする必要性が求められるのである。

2. 常識と非常識は表裏一体

日本人は殊にお金に関して、友人、親子間、否もしかしたら夫婦間でも、なるべく触れないというのが美徳という文化がある。とは言っても、隣の家のお財布事情が全く気にならないかと言えば嘘になる。日本には、「喉から手が出るほど欲しい」という表現があるが、欲しいものを欲しいといえず、言葉を飲み込むという日本人の感性をうまく表現したものだといわれる。

このような独特の文化や習慣、価値観の違いは海外にもある。例えば、ユダヤ教徒は、肉と乳製品を一緒に食べることはない。聖書に「子ヤギをその母のミルクで煮てはならない」と書いてあるからである。従って、普段私たちが何気なく口にするチーズバーガーも彼等にとっては「以てのほか」ということになる。

インドネシアでは、小さな子どもの頭をなでてはいけない。小さな子どもの頭には神様が宿ると考えられているからだ。

国が変われば、常識が非常識となることがある。

これは、お金の世界でもいえる。日本の金融は、96年に政府が打ち出した金融制度改革「日本版金融ビッグバン」を機に大きく変わった。

- (1) フリー
- (2) フェアー
- (3) グローバル

というスローガンのもと、従来の規制によって守られてきた横並びの日本の金融システムから、世界の金融と同じレベルを目指し動き始めている。また、少子高齢化などが及ぼす年金制度や健康保険制度などの諸問題が次々と表面化し、高度成長時代に培った感覚では、対応できない状況である。昔のように、一度勤めた会社で定年を迎え、その後は会社からの退職金と年金で悠々自適な生活を送ることができる時代は終わった。このような時代に、高度成長時代の考え方は非常識となり、変化には変化で対応することが求められるのである。

3. 元本保証とは何だろう

日本の個人の金融資産は、預貯金を中心とした元本保証型の運用に偏っており、日本人の多くは、「元本割れ」、「リスク商品」という言葉をなぜか避ける傾向がある。

現代のような時には、お金の価値とは何かという視点が大切である。

元本割れをしないという側面からお金を考えてみよう。

仮に100万円が10年後110万円になったとし、一方、物価も上がり、100円のノートが120円でなければ買えない場面を想定したとする。すると、100万円は本来120万円になっていなければ、10年後には今と同じような生活はできないことになる。確かに、100万円が110万円になったのだから元本割れはしていない。もっと言えば、金額としては増えているのである。しかし、実質的なお金の価値は減っている。このことから元本保証商品もリスク商品の一つなのであることが分かる。

元本保証が『お金の価値』を保証しているわけではないからだ。

これは、為替の世界でも起きる。100万円のお金を米ドルに交換した場合、1ドル＝100円であれば、100万円は1万ドルの資産となる（為替手数料は考慮しない）。しかし、仮に

1ドルが50円になれば、1万ドルの資産は円ベースで50万円になってしまう。日本から見ると資産価値は半分になってしまっている。逆に、米国から見れば資産価値は倍になっていることになる。どのような視点でお金を見るかは非常に重要であり、グローバルな社会だからこそ、私たちは、物事を柔軟に考え、自分の資産を多面的に運用することで資産価値を、防衛していくことが求められる。

4. 各人各様のライフプランの必要性

厚生労働省発表の「平成16年簡易生命表」によれば、男性の平均寿命は78.64歳、女性の平均寿命は85.59歳と男女とも5年連続で過去最高を更新した。仮に、現在、三大死因となっている「がん」、「心疾患」、「脳血管疾患」が克服されたと仮定すると、その平均寿命は男女ともに8歳ほどの伸びるという。60歳で退職しても、残り20年もの人生があり、余生というにはあまりにも長い期間である。

その他にも、個人金融資産の急速な拡大、金融改革といった時代背景もあり、国や企業といった誰かに依存するライフプランというものでは、対応できなくなっている。これからは、単純に家族構成や年齢だけでライフプランを考えるといった今までのライフプランモデルにとらわれないことが大切である。

多種多様な生き方があり、ライフプランを個性化していくことこそが自分の生き方であり、人生感だといえる。

ライフプランは、個人の生き方、個人の人生に対する価値観を具体化させた、いわゆる生涯生活設計のことをいう。限られた収入の中で、自分の価値観に基づいたライフプラン上の夢を実現させるために、優先順位をつけながら計画的に生きることが求められる時代が到来しているのである。

5. 高まるFPニーズ

ライフプランを実現するためには、金融商品、保険、不動産、税金、年金、ローンなど幅広い知識が欠かせない。しかし、その全てを個人で対応するには、限度がある。そこで、トータルなアドバイスを行う存在が求められ、それがまたFPを生み出す背景となっている。

FPとは、

「顧客の収入や資産・負債など、顧客に対するあらゆるデータを集め、要望や希望、目標

を聞き、現状を分析した上で、それに基づいて顧客のライフプラン上の目標を達成するために、必要に応じて弁護士、税理士等の専門家の協力を得ながら、貯蓄計画、保険・投資対策、税金対策など包括的な顧客の資産設計を立案し、それを実行していくための手助けを行う専門家」

と定義されている。

あくまでも、ライフプランの実現が目的となるため、単に資産を増やすだけのファンドマネージャーとは一線を画する。FPは、顧客のライフプラン上の夢を実現するために、包括的な知識で、顧客にとって最良と思われるプランを提示することが求められている。だからこそ、保険の見直しの相談を受けた場合でも、様々な視点から分析するのである。

日本でもFPは次第にポピュラーな存在となってきた。

生命保険会社の破綻に端を発した保険の見直しニーズの高まり、金融ビックバン以降の資産運用の相談ニーズ、ボーナスカットやリストラといった収入減に伴う家計の見直しなど、時代的背景によるものも大きい。最近では、退職金制度の改定などによる老後の生活設計の見直しニーズも増え始めた。

とくに、企業に属さない公平な立場でアドバイスが行える独立系のFPへの需要が起きている。また、アドバイスは無料であるという従来の考え方にも変化が見られ始めた。

終わりに

私は、現在独立系のFP事務所を営んでいる。仕事は、主に、ライター業務と個人相談業務の二つである。ライターとしての仕事は、金融商品の説明から、参考書やテキストの作成まで幅広く携わっている。個人相談は、地域の人々の相談に対応するケースと、退職金制度の改定に伴うライフプランの見直しということで企業に赴き個人相談に応ずるケースがある。

私は、独立系FPの魅力は、その『中立性』にあると考えている。

まだ、順風満帆とはいえませんが、この仕事には大きなやりがいを感じている。これからは同じ収入でも、ライフプランを立てるか立てないか、また、少しの知識があるか否かで、個人の豊さに差が出てくる時代だと思う。私は、継続的に状況に応じて顧客のライフプランを見直しながら、ともに良い年を重ねるFPになりたい。

特に、今後力を注ぎたい分野としては、子育て期のライフプランである。私も、一昨年に子どもが生まれ、お世辞にも日本には子育てがしやすい環境が整っているとはいえな

い。教育費は増加の一途をたどり、金銭的にもたくさんの子どもを産むという選択肢を採ることが出来ない状態にある。

この時期の人達に、ライフプランの必要性を伝え、将来的なビジョンや計画的な資金計画を共同作業により立てることにより、安心してもう一人産むことができるような手助けができればこんな幸せなことは無いと思う。

そして、最終的に次世代を担う子どもたちに、経済的自立をするためのお手伝いをしたいと考えるこの頃である。