

ATTENTION

お金の運用は草木を育てるように



この植物は、私のオフィスのカバードの上に置かれています。すでに7、8年たつでしょうか。最初は、土の上30センチくらいしかありませんでした。しかもこのオフィス空間は外から閉ざされていて、日光があたりません。そして風も吹きませんから、葉が動くことはありません。しかしいつの間にか人間の高さまで伸びました。いまでは、天井にもうすぐ届きます。そしていずれ間違いなく届くでしょう。やることは、毎日水をあげて、枯れた部分をはさみで切るくらい。仕事の手を休めて、この植物を眺めていると、その緑が気持ちを潤します。しかし、この植物はなんにも言いません。さて、これを「お金」に映してみるとどうでしょう。7、8年お金を運用する。知らないうちに大きくなっている。その大きくなり方は、この植物のようなものです。お金に暖かいまなざしを注ぐ。そして自分の心も和む。お金にこういう眺め方をしたら、いかがでしょう。お金もうれしく感じ、期待に応える。両方とも伸びて、よい経過をたどるでしょう。

COLUMN

頼れるお金のアドバイザーの名前

日経新聞のマネー欄(9/19 M&I欄)に、資産運用の相談先の呼称についての記事が掲載されました。FP、独立系アドバイザー(IFA)と、初めて登場した公認投資助言者(RIA)に区分して説明しています。利用者にとってみると、どこに相談したらいいかわからない、相談した先が本当に信頼できるのか不安、やはり駄目だったとわかったりするケースが多いのです。そこをこの記事がすっきりさせてくれました。

FPは家計やライフプランの専門家、住宅ローンや保険といった身近な金融商品の使い方の一環として助言するケースが多いとしています。資産運用はその一部という位置づけです。またFPと名乗るには、AFPとかCFPなどの資格は必要ありません。IFAは独立系ファイナンシャルアドバイザーと、独立であることを強調します。また、この記事では金融機関と提携しているとなっていますが、金融庁の登録簿に「所属金融商品取引業者」として証券会社名が明示されていますから、所属しているのです。またIFAは売買を仲介し、その売買手数料や金融商品の手数料を収入とするところは留意する必要があります。顧客の利益より自らの利益を優先する誘因が働くのです。

さて、この記事で日本で初めてとっていい呼称「公認投資助言者(RIA)」が出てきました。私もこのRIAですが、RIAもIFAと同じで、金融庁への登録が必要です。しかし売買による手数料や金融商品の手数料を収入としません。助言料だけを収入としますから、お客様利益とRIAの利益は同じ側にあり、お客様利益を最優先にする真の「顧客本位の業務運営」が実践できるのです。日本でも、この公認投資助言者(RIA)がもっと広く普及することが必須です。

MARKET

	(9月末)	(8月末比)
日経平均	23,185.12円	+45.36円 (+0.20%)
NYダウ	27,781.70ドル	-648.35ドル (-2.28%)
米ドル	105.50円	-0.45円 (-0.42%)

今月の言葉

- ・決意すれば、自分はコントロールできる。
- ・事が難しくなればさらに決意をもって臨む。
- ・全身全霊で取り組みれば、成し遂げられる。
- ・日々向上していることを感じて、さらに何事も乗り越えるように努める。

「自分が望む人生をつかめ」
リチャード・バンドラー著

コロナ禍には、持久戦で立ち向かおう！

先日、久しぶりに会食する機会があり、全国チェーン展開する居酒屋に行ってきました。午後6時前に入り、9時過ぎまでいたのですが、私たち2人以外に、なんとお客が最後までゼロ。信じられない光景でした。顔の上半分をフェイスシールドで覆い、マスクをした店長がぼやいていました。「このビルに入っている会社が、社員に下にある飲食店には行くと通達を出しているんですよ。」その会社の考えもわからないでもないですが、どこの飲食店も、いまは本当に大変です。コロナによる客足の減少は、すでに7か月になろうとしています。こうなると、店員の数は減らさなければなりませんから、店員(多くはアルバイト)の収入源は絶たれます。売上げ大幅減で、キャッシュが途絶え、閉店を余儀なくされる店も軒並み出てくるでしょう。海外へ行くことがほぼないということは、これまでは考えられませんでした。航空会社の生命線が立たれたような状況です。東海道新幹線も、Go To トラベルで盛り上げようとしています。やや戻ってきているとはいえ、6割減。4月頃の9割減に比べれば、まだましとはいえ、6割も減っているということは尋常ではありません。航空会社も鉄道も固定費が大きいですから、客足減は直に効いてきます。そして、まだ先は見えません。東京オリンピックが終わるころまで、あと1年は最低コロナへの警戒が続くと見たほうが無難でしょう。

こうなると持久戦です。ぼやいていても仕方ありません。マイナス思考からいいアイデアは生まれてこないのです。まだコロナ禍は1年は続くとみて、どう立ち向かうべきか、「対策を打つ」ということが、大変大切になってきます。

ただいえることは、日本はほかの先進国に比べれば、コロナを抑え込んでいることは確かです。その面からは、日本はよくやっているといつてよいのではないのでしょうか。周囲を見ていると、手洗いとうがいはかなりやっていますし、電車や道路でもほとんどの人がマスクをしています。

さて「対策を打つ」ことは、持久戦を想定して、コロナ対策をルーティーン化するということでしょう。たとえば、私の場合、以下のようなことをルーティーン化しています。

1. 通勤を自転車にしている
2. 手洗い・うがいを頻繁にする
3. マスクをする
4. 密を避ける
5. 会食は原則しない
6. ドアノブ、PC、計算機、スマホ、オフィス機器などよく触る部分を抗菌シートで拭く
7. 毎日早寝・早起きで、睡眠を十分取る
8. バランスのよい食事をして、マルチ・ビタミンを取る

有名芸能人が自殺するなど、悲しい事件が起きています。コロナウィルスとの戦いが長期になると、憂鬱な気分になったり、ストレスが溜まってきたりするのは自然ですが、これを意識的に、はねのけることが大事です。自分の気持ちを意識して前向きにする、盛り上げるということです。それには、運動をすることも大変有効です。運動をすると、気分がすっきりとってきます。外を歩く、体操をする、柔軟運動をする。これらを入念に、十分に時間をかけて毎日する。持久戦で頑張りましょう！

まかせて安心、資産運用のホームドクター

- 大切なお金を間違いない方法で運用しているのか、心配になることはありませんか。
- 退職後のセカンドライフを、お金の心配なく、ゆとりを持ってお過ごしですか。
- 仕事が忙しくて、なかなか運用まで手が回らないということはありませんか。
- 銀行や証券会社が勧めるままに、株や投資信託を購入していませんか。

金融商品の中身や手数料がどうなっているか、きちんと把握していますか。

びとうファイナンシャルサービスは、金融機関から完全独立のFP・資産運用アドバイザーです。その強みを生かし、お客様に、客観的で、公正・中立なアドバイスを提供しています。手数料が高く売りやすい商品をお客様に売っていただくのではなく、お客様にもっとも適した金融商品やお客様にベストのアドバイスを提供しています。

びとうファイナンシャルサービスは、お客様の目標や夢の実現のため、40年を超える長い経験と深い専門知識、高い倫理観をもとに、お客様の利益のみに目を向けたサービスを提供しています。たとえるなら、多くのお客様の人生という航海で、無事に目的地に到着する大型客船であり、いつもお客様の資産運用という面で健康管理をするホームドクターです。



びとうファイナンシャルサービス
代表 尾藤 峰男

びとうファイナンシャルサービス 公式HP

<http://www.bfsc.jp>

あなたの資産運用を成功に導くメルマガ！

お申し込みは <http://www.bfsc.jp/mailmagazine/>

発行者：びとうファイナンシャルサービス
代表取締役 尾藤峰男

電話：03-6721-8386
携帯：070-5567-3311 電子メール：info@bfsc.jp