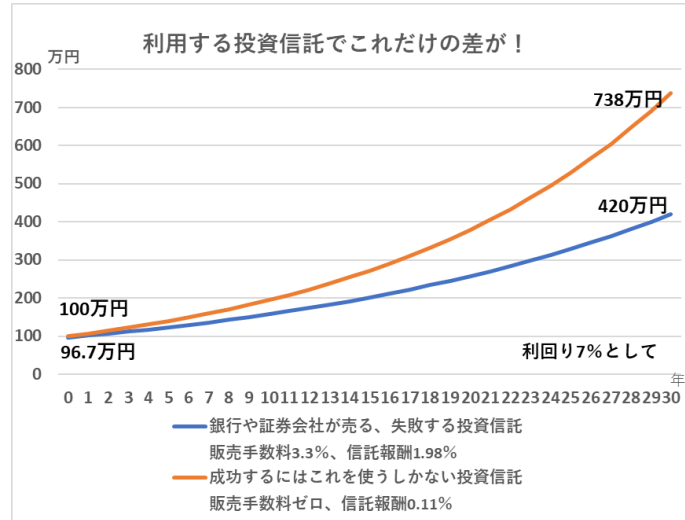


ATTENTION

銀行・証券会社が儲からない商品を買え！これが成功の秘訣



証券会社や銀行が窓口で勧める投資信託は、手数料が高い商品です。手数料の安い商品は勧めません。なぜなら、店頭で販売するコストに見合わないからです。販売手数料がゼロで、信託報酬(運用管理費用)が通常販売するものよりはるかに安い商品は、店舗の収益予算の足を大きく引っ張ります。そんなものばかり売っていたら、店舗は即閉鎖です。上のグラフは、そのコスト差が、長い間にどのような開きになってくるかを見たものです。さらに具合が悪いことに、コストが高い投資信託は、来店客が食いつきやすい商品です。それらの代表的なものは、表向きの利回りが高く、毎月分配金が出るようなタイプ。元本は上がらないまま、何年も持ち続ける危険が高いのです。結果として長期投資のメリットは生かす、逆に長く持っていることによるデメリットが、大きく出てきます。さらに、これらの商品を高齢者が多くもっていて、よくない商品であることに気が付かないまま、長く老後を過ごしているのが実態です。こういう層が大多数なことは、社会全体の生活の質の低さにつながります。銀行や証券会社は、そういうものを求めるからと言いついて、いいものは出しません。「顧客本位の業務運営」には、販売テクニックより、自らの金融知識のブラッシュ・アップが必要です。

COLUMN

AIと人間の協働で、生産性が高まる

インターネットの後はAI。こんなに便利なものがあるのかと感動してしまいます。一方でAIに対する向き合い方は大変大事です。そこで、その向き合い方に関する米国のレポートを紹介しましょう。AIの進化が話題になるたびに「AIは人間の仕事を奪うのか」という議論が繰り返されます。しかしMITの著者は、もっと本質的な視点を示します。AIは人間の代わりではなく、「協働のパートナー」という考え方です。その取り組み方でAIはもっとも力を発揮し、自らも向上するのです。

AIの技術には「自動化」と「協働」があると指摘します。自動化はATMやエレベータのように、人間の関与なしに完結するツール。一方、協働はチェソーや聴診器のように、人間の判断や技術があって初めて力を発揮します。AIは本来、この「協働」に近い存在であり、人間の暗黙知や文脈理解と組み合わせることで最大の価値が生まれます。AIに任せすぎると「自動化の過信」は危険です。AIは部分的には人間より優れていますが、万能ではありません。だからこそ、人間の判断力や倫理観を前提に利用すべきなのです。

AIは「置き換え」ではなく、自らの「成長」のための強力な支援ツールです。AIが得意な部分は任せ、人間が担うべき部分はしっかり守る。その境界を丁寧に見極めながら、AIと上手に協働することが、自らの成長の強力なツールになります。AIと人間が互いの強みを生かし合うことで、爆発的に生産性が高まるのです。

MARKET

	(3月末)	(2月末比)
日経平均	51,063.72円	-7,786.55円 (-13.23%)
NYダウ	46,341.51pt	-2,636.41pt (-5.38%)
米ドル	158.75円	+2.65円 (+1.70%)

私の書棚より

僕にはクラシックの知識もないし、ある意味遠回りな覚え方ですが、その遠回りこそ想像力が広がり、結果として豊かなものになるんです。

野口五郎自伝 僕は何者

大相続時代に備える：家族を守り、有意義な人生を送らせる“早めの対話”

日本でもこれから20年、団塊世代を中心に莫大な資産が次世代へ移転します。しかし、相続は家族にとって最もセンシティブなテーマの一つであり、話しづらさから準備が遅れがちです。米国の下記レポートでも指摘されているように、「沈黙」は家族を守るどころか、混乱や不信を生む原因になります。ここでは、日本の家庭に即した形で、相続を“争続”にしないための5つのポイントを整理します。

● 突然の相続は、家族を驚かせる

多くの親世代は「そのうち話そう」と考えていますが、その“そのうち”は往々にして遅すぎます。

遺言書を開いて初めて内容を知る——これは、残された家族にとって心理的負担が大きく、誤解や不満の温床になります。まずは、**大まかな意向だけでも早めに伝える**ことが大切です。「遺言は作ってあるよ」「公正証書で作成している」「寄付の意向がある／ない」など、概要を共有するだけで、家族の安心感は大きく変わります。

● 遺言書の存在と形式を“明確に伝える”

日本では、公正証書遺言と自筆証書遺言で効力や手続きが大きく異なります。どちらで作成しているのか、どこに保管しているのか、誰が遺言執行者なのか——これらを家族が知らないと、せっかくの遺言がスムーズに機能しません。遺言の内容すべてを開示する必要はありませんが、「遺言がある」「形式はこれ」「保管場所はここ」という最低限の情報は共有しておくべきです。

● 相続しても困る資産は“早めに整理”

米国のレポートでも、相続人の負担として最も大きいのは「後処理の重さ」と指摘されています。日本でも同じで、特に問題になるのが**使っていない不動産・遠方の土地・管理が難しい資産**です。相続人が処分にかかる資産は、元

気なうちに整理しておくことが、家族への最大の思いやりになります。「残すべき資産」と「残さない、処分しておく資産」を見極めることが、これからの相続対策の核心です。

● 家族との対話は“一度きり”ではなく“オンゴーイング”
相続の話は、一度で終わるものではありません。むしろ、**小さく始めて、少しずつ続けていく**方が自然です。最初は一人の子どもと非公式に話す程度で十分です。その後、必要に応じて家族会議を開き、価値観・役割・資産の方向性を共有していく。この「対話のオンゴーイング化」が、家族の安心と納得を育てます。

● 相続は“財産の移転”ではなく“価値観の継承”

米国のレポートが強調するのは、「何を渡すか」より「なぜ渡すか」です。日本でも同じ。

-この資産で何を實現してほしいのか

-努力や自立をどう支えたいのか

-家族と社会（寄付）へのバランスをどう考えるのか

こうした“意図”を伝えることが、家族の理解と調和を生みます。資産は、単なる数字ではなく、人生の積み重ねそのものです。その背景にある想いを共有することこそ、最大の遺産になるのです。相続は避けられませんが、準備の仕方次第で、家族にとっての意味は大きく変わります。

-突然の発表ではなく、早めの対話

-不必要な資産の整理

-遺言の存在と意図の共有

これらはすべて、家族を守るための“優しい投資”です。大相続時代を迎える今こそ、静かに、しかし確実に準備を進めていきたいものです。

Silence Is Golden, But It Hurts your Heirs More Than You Think

-Julie Virta, CFP, CFA

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勧めるのではなく、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實現のため、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
公認投資助言者 (RIA)

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