

■元本保証に気をつけろ！

貯蓄をはじめ運用商品はいろいろな種類があります。そして、多くの方が一番気にすることは、「元本割れはいやだ」というところではないでしょうか？「元本割れしない」つまり、「円建てで元本保証」の金融商品が気になるかどうかとお思います。

あなたは《円建て元本保証100%》と聞いて、何を感じますか？「目をつぶって飛びつきたい！」と思った人は、10秒くらい息を吐いて落ち着いてから次を読んでくださいね。

私が元本保証と聞いてすぐに思うのは

元本保証 → 保証コストが増加

→ リターンが低下

という流れです。リターンが低くても、将来使うお金に困らないなら構わないのですが、もし将来使うお金が足りなくなったら保証の意味がありません

《円建て元本保証》という約束は、あなたの将来の生活の安心を100%は守ってくれない、という意味は分かりますか？最も重要なことは、将来の「実質購買力」を確保することです。その方法については、少しずつお話をしていきます。

■変動金利の不安

「住宅ローンの金利は今が一番少なくこれ以上下がらない・・・今後は上がるだけである」

「預貯金の金利は今が一番少なくこれ以上下がらない・・・今後は上がるだけである」

この2つを見比べてどのように思いましたか？

どちらも「そうだ」と思う方もいれば、どちらも「そんなことはない」と思う方もいらっしゃると思います。どちらも正解です。

「ローンの金利は上がるけど、預貯金の金利は上がることはない」と思った方は、もう一度10秒くらい息を吐いて落ち着いてから次を読んでください。

●景気が良い→金利が上がる

●景気が悪い→金利が下がる

ここで言う金利は、借りるほうだけでなく預けるほう（貸すほう）も含めます。だから、一方は上がって、一方は上がらないということはありません。

将来のことはわかりませんが、ローンの金利だけあがることはありません。運用利回りも向上しますし、収入も増える場合がほとんどです。しかし物価も上がります（7号へ続く）。

ありがとう通信

山中崇寛

第1号から読みたいという方はご連絡ください(053-474-8266)。無料で発送します(次回発送時同封します)。

2005.7
第6号

浜松ファイナンシャル
プランナーズ事務所

今月のトピックス

- ・お客さまの声～ありがとうございます
- ・リフォームでムダ金を払わない方法
- ・クーリングオフ制度について
- ・主婦FPの大石です！！

暑中お見舞い申し上げます。
御身大切をお願いします。
今月もよろしく願います。
下手な字ですけどよろしく
願います。 山中

■お客さまの声～ありがとうございます～

皆様からお寄せいただき、感謝の声は私たちがプロとしてFPサービスを提供し、改善し続けるために役立つとともに、この仕事をしていく上で最大のエネルギーになります。どうもありがとうございます。今回は、他のFPの無料相談サービスをご利用になられた後に、当社の有料相談をご利用されたお客さま（主婦）と主人の保険を見直していただきましてありがとうございます。

この度、私（専業主婦）と主人の保険を見直していただきましてありがとうございます。



山中（イメージ画像）です。

私も主人もそれぞれの両親が加入していた保険を引き継いだだけで、自分が加入している保険なのに内容に関しては何もわかっていない状態でした。保険の見直しをしたい・・・という気持ちは結婚当初からあったのですが、数多くある商品の中から選ぶことは難しく、日々の忙しさについ後回しにしてきておりました。

このほど、私が仕事を退職し専業主婦になったこの機会に、一度きちんと保険の見直しを検討してみようと思いました。

まず私たちは、ものは試しと無料相談を実施しているフィナンシャルプランナーの事務所に相談に行きました。豊富な知識でわかりやすく保険内容を説明してくれたのですが、私たちの人生設計をふまえての保険の見直しを提案していただけなかったため、いざ実際に保険を見直す際の決め手にはなりません。

そこで有料相談を実施されている浜松ファイナンシャルプランナーズ事務所の山中さんをお願いしました。

最初に世帯主である主人に万が一の事があった場合の生涯の必要金額を、わかりやすく説明しながら算出をしていただきました。

その算出金額をベースに保険の見直しプランを作っていただいたのですが、根拠のある見直しプランに私たちも納得の内容でした。

そして、月々支払う保険料が今後上がらなくなった上に、ずいぶん安くもかかわらず保障内容がこれほどまでよくなるのか・・・と本当に驚きました。浮いた保険料を老後のための貯蓄にもまわす事ができ、大満足です。

詳しく説明していただいたことにより、私たち自身にも保険の知識が身につくことができ、本当に感謝しております。

またなにかありましたら、よろしく願います。

著作・発行 浜松ファイナンシャルプランナーズ事務所

「自分年金」の用意の仕方、保険見直しの相談をご希望される方は**イマズグ**電話無料相談（053-474-8266）をご利用下さい。

〒433-8122 静岡県浜松市上島6-1-31 美建ビル3F
電話 053-474-8266 (FAX兼用) 携帯 090-5616-1263
メール yamachan0511@ybb.ne.jp

ホームページ : <http://www2.tranzas.ne.jp/~yamachan0511/>
グーグルで「浜松 ファイナンシャルプランナー」と入力して一番最初にでてくる場所。

山中崇寛 : 保険見直し専門のフィナンシャルプランナー

大石ゆき : 家計見直しもできる保険見直し専門のFP

<スタッフのひとりごと>

これまで当社をご利用いただいたお客様に心から「ありがとう」と伝えたいと思い下手な字ですけど、タイトルを自分で書いてみました。私は「営業のプロ」のように、気さくで明るく誰とでも仲良く振り舞うことができません。表情は無愛想でも、いつも心の中ではありがとう

大切なお金ですし、保障も大切ですが、見直しの手入れ、保険の見直しをサポートされること、それが嬉しいポイントです。余ったお金を貯蓄するのには、老後も安心です。感謝の気持ちも、無料相談と有料相談の違いが、ありがとうございます。



マネー美人になれる7つの魔法

■悪徳リフォーム業者から身を守る6つの予防策～さらば悪徳業者～

今回は、ワンポイントアドバイスとして、まず、「**業者に小屋裏、床下などを安易にもぐらせない**」ことをお伝えしました。しかし、言葉巧みに「近くで工事している業者で、たまたまアンテナが傾いているのが気になりまして・・・」と親切心をあおって近寄ってくる業者もいます。

でも、どうしても断りきれず屋根などに登らせてしまった場合の対処方法をお伝えします。

①絶対に業者一人で上がらせない！

②必ず、現状の写真と施工後の写真をとることを約束させる。

③契約書に、もし写真の通り工事していなかったら代金全額を返還する特約をつける。

④契約書に「工事代金の1割程度を定期点検にきてもらった時に支払う特約をつける。」（工事が完成しても全額は払わない）

⑤知り合いの業者3社にも見積もりをとっていることを伝える。

⑥工事中に、第三者の住宅専門検査を御願いを伝える。

以上の約束をとりましょう。おそらく、多くの悪徳業者はこの条件を聞いたなら、かなり細かい客だからこの家は辞めておこうとすぐ撤退するでしょう。

●著者自己紹介：中尾 哲也
住まいと土地のコンサルティングセンター

●著者一言
当社の使命：100%に近い満足する家をつくるノウハウを伝授すること。

●所有資格：ハウスインスペクター、
2級建築士、宅建、
マンション管理業務主任者、
木造耐震診断試験合格

■クーリングオフを利用しよう！

前号では、つつい高級羽毛布団を相場より100万円高く買ってしまったお話をしました。その続きをお話したいと思います。

クーリングオフできるのは、通常は、訪問販売など営業所（店舗）以外の場所で行われる販売についてです。

このような販売形態では、消費者が冷静な判断ができないままに契約してしまう場合があるので、消費者保護の観点から無条件解約（クーリングオフ）が認められています。

ところで、ホテルとか体育館とか公会堂、集会場で行われる「展示即売会」、「展示販売会」ですが、『営業所（店舗）以外の場所で行われる販売だから、当然クーリングオフできるよね。』というお問い合わせがありますが、当然にというわけではありませんので御注意ください。

判例では、3日間、料理旅館の大広間を会場として着物、和装用品の展示販売会を実施したケースで、クーリングオフの適用はないとしたものがあります。

その理由として、「本件契約は、3日間ではあっても、商品の展示販売のための場所を設けて購入者の考慮、選択の余地を残していると許容することができる場所であるから、右会場での販売態様については、これを営業所と解する。」としています。

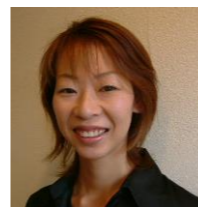
結局、展示販売の場合には、次の3つの要件のいずれか1つでも欠けた場合にのみクーリングオフすることができるということになります。

- 1 最低2、3日以上期間にわたって
- 2 指定商品を陳列し、消費者が自由に商品を選択できる状態のもとで
- 3 展示場等、販売のための固定的施設を備えている

●著者紹介：行政書士 竹内友康

●著者一言：

はじめまして！ 主婦FPの大石ゆきです。



はじめまして。大石ゆきです。長男（8才・小三）長女（6才・年長）、次女（4才・年少）の3児の母であり、ご近所さまとの井戸端会議が好きなフツウの主婦でもあります。年齢は秘密です（笑）。絵を描くことと、

ありがとうございます。ありがとうございます。そして、はじめまして。私は、6月から浜松ファイナンシャルプランナーズ事務所でパートとして働き始めた、大石ゆきです。パートといっても、実は私もファイナンシャルプランナー（日本FP協会所属）なんです。

今から6年前。2人目の子（長女）がおなかにいるときに、FPになりました。当時子どもは一人、専業主婦で、今考えてみれば時間がたくさんありました。

そのうち家を建てたい！子どもも三人は欲しい！とささやかな夢を持ちつつ家計をやりくりするうちに、何だか効率の悪～いお金の使い方をしているような気がしたのです。

結婚前にお互いが貯めたお金がありました。そして結婚後はもっと貯金が増えたら家を建てようと思ってました。

しか～し、なぜか貯金が増えない・・・それどころか、子供が生まれて専業主婦になったらドンドン貯金が減っていく・・・そして、**お互いが結婚前に貯めておいた貯蓄がなくなってしまいました。日々の生活も苦しい状況ですから、もちろんマイホームどころではありません。**もうじき2人目が生まれてくるというのに、さらに出費が増えてしまう。すぐにでも、私も働き始めないといけないのか？と思ってました。

そんな時、主人に「ファイナンシャルプランナーの勉強をしたらどうか」と勧められました。当時、ファイナンシャルプランナーという存在は今ほどメジャーではなく、私も全く知りませんでした。しかし我が家の家計に生かせるなら・・・と勉強を始める決意を

そして勉強を始めてみると、**身近であるはずのお金のことでなんと知らないことが多いのかと、目からうろこの連発でした。知っているのと知らないのとでは大きな差が出てくるのです！**

ファイナンシャルプランナーになり、自分の家計を見直しました。保険見直しはもちろんのこと、食費・光熱費なども少し工夫をすれば出費を抑えられることもわかりました。

ライフプランを立てて、キャッシュフロー表を作る・・・その甲斐あって、赤字だった家計も改善。おかげで、私は働きにすることもなく、育児に専念することができました。

そして夢だった3人の子を持つことができました。そして、半年前にマイホームも購入することができました(^-^)/

しかし、ここまでたどりつくには大変苦労しました。家事・育児をしつつ、毎日3時間の勉強を1年間し続けました。決して安くはない授業料を払って、専門学校にも通いました。

一番下の子が3歳になり幼稚園に行くようになり、時間も少しできるようになりました。そして思ったのです。

「誰もがお金を効率よく使いたいはずなのに、忙しい人はそのための勉強をするのは難しいのではないかな？ならば、**せっかく取得した資格と自分の経験を生かし、みなさんのお役に立ちたい！**」と。

そんなとき浜松ファイナンシャルプランナーズ事務所の山中FPに出会ったんです。「お客さまの声」を読ませていただきました。誠意を持ってお客さまにベストな提案をしている山中FPみたいになりたいと強く思いました。そして「ここなら自信を持って、みなさまに喜んでいただける活動ができる！」と思ったのです。

今は、保険見直しの重要なところである「保険証券分析」を中心に、お客様からの