



しかし、わたくしのFP業務の中でも  
これらの金融商品に加入中の方から  
その商品について相談を受けることもあります。

例えば、  
保険の見直し相談です。

加入して見える保険商品を精査してみると

なぜこの保険に入ったの？

とか、疑問に思うことがあります。

また、投資信託などでは、  
その商品の仕組みを知らないで  
契約をしている方もみえます。

そこで今回は、  
金融商品を選ぶのに、  
まずチェックいただきたい  
基本的な3つのポイントを  
順にお伝えいたします。

---

#### (1) 容易に解約できない商品を選ぶ

---

住宅ローンを購入するときの頭金  
お子さんの教育資金  
老後の生活の資金  
など、これから必要になる資金を貯めるため、

冒頭でお話した、  
定期預貯金、投資信託や保険商品で、  
上述などの目的をもって  
お金を貯めることがあります。

金融機関の店頭や窓口でも、

「老後の資金つくりのため」に、

といったタイトルのポスターで、  
その金融機関で販売している金融商品の  
セールスをしているのを見かけます。

目的をもってお金を貯めるのに、

タンス預金では、  
お金を貯め始めても、  
貯める目的以外でお金が必要になれば  
それに使ってしまうかもしれません。

金融機関の  
定期預金や  
株式・投資信託  
保険  
などの商品で貯めていけば、

利息、配当金や分配金で、  
貯蓄が莫大な金額に  
増えることは皆無でしょうが、

貯めているお金を使うには、  
単に銀行の普通預金口座に預け、  
ATMで簡単に引き出すよりは  
手間がかかり、  
お金をためていくのに効果はあるでしょう。

つまり、お金を貯めていくには、  
その目的を決めて、  
容易に解約できない商品を選ぶことが、  
まず必要です。

---

## (2) 商品の内容を理解する

---

その商品の内容を理解して  
購入するのは当然のことです。

しかし、こと金融商品に関しては、  
知らないまま買ってしまうこともあります。

最近相談を受けた例でも、  
ある金融機関で、  
定期預金が満期を迎え、

そのお金を、  
その金融機関の担当者の勧めで、  
元本保証のない、

投資信託を購入した例もあります。

その方は、  
ある程度お年を召した方で、  
そのお子さんから相談があったのです。

その方は、  
元本の保証がない商品というより、  
今まで取引をしていた、  
その金融機関や担当者を信頼して、  
その投資信託の商品を購入したようです。

私は、  
何も、元本保証のない投資信託を  
購入してはいけない  
と言っているのではなく、

商品の内容を知らないまま購入していけない  
と、お話ししているのです。

同じように、  
商品の内容を知らないまま購入して、  
契約した内容を見直すことは、  
保険商品にも言えることです。

---

### (3) 購入価値のある商品か

---

私もですが、  
銀行で窓口の順番を待っているとき、  
その銀行の方が、  
扱っている商品のセールスに  
見えることがあります。

FPとして興味のある商品もありますので、  
話を聞くこともあります。

しかし、多くの場合には、  
一通りの商品の話を聞いたあと、

その商品について質問をすることがあります。

その質問の内容が、  
その方にとって想定外の場合もあるようで、

その場合、  
考えてお答えいただく場合もあれば、  
私の質問に答えず、

ただ、その商品の内容を繰り返す方もみえます。

セールスをしている方にとって、  
商品の内容がよく理解できない  
また、パンフレットなどに記載はしているが、  
具体的に必要な経費を教えてくれない場合、

ある投資信託の商品のパンフレットを見ながら、  
100万円で申し込んだら、  
その時の費用、  
運用中に年間かかる費用  
10年で解約したときの費用  
を、聞いたとします。

おおよその額は暗算で計算できるのですが、

すでに計算をしている方や  
手際よく回答してくれる方も見れば、  
そこで、初めて計算をする方、  
計算すらしない方もみえます。

商品の内容を尋ねても同じです。

的確に答えてくれる方とは、  
話がすすみます。

躊躇して答えてくれない方、  
その方や商品に不信感を持ちます。

どのような商品でも  
メリット、デメリットがあるでしょう。

それを包み隠さずに話ができるのは、

その商品に精通している証左ともいえる、  
とわたくしは考えています。

店頭に限らず、  
そこまで話が聴ける商品、

売る側の方が、  
自社の商品にほれ込んでいれば、

買う価値のある商品です。

---

いらなと思ったら買わなくてもよい

---

文中で、タンス保険のお話も例に出しました。

現在の生活をしていくうえで  
必ずしも、金融商品で運用をしなくても  
生活は成り立ちます。

タンス預金より、  
うまく運用できれば、

成果を出すことも可能です。

成果の上がる商品を選び運用したいものです。

\*\*\*\*\*:  
■「人生の添乗員 (R)」からのワンポイントメッセージ  
\*\*\*\*\*:

ご自身が購入する商品に質問をすることは、  
恥ずかしくない  
当たり前のことです。

その質問に  
納得のいく答えが得られない場合、  
その商品の購入は、  
購入後も馴染むことなく  
疑問を抱いたままになります

\*\*\*\*\*  
■人生の添乗員（R）牧野寿和のプロフィール  
\*\*\*\*\*

日本で唯一「人生の添乗員（R）」を名乗れる

公正中立な独立系ファイナンシャルプランナー

開業 16 年目

1958 年 名古屋市生まれ、大学（東海大学卒業）以外は、名古屋で生活をする。

1982 年～2001 年 旅行会社に勤務。業務で世界各地を廻っていた時、日本の方と他の国の方々のお金との付き合い方の違いを感じていた。そんな時渡米した折に、初めてファイナンシャルプランナーの存在を知り、日本でもこの業務の必要性を認識する。

2003 年 牧野 FP 事務所を創業。  
2018 年から牧野 FP 事務所合同会社を設立。

これまでに、延べ 900 件以上の様々な相談に対応。

現在は、相談者へのプランニングの助言と提案を主な業務とし、

相談者に、安心できる生活が送れるように、

丁寧な業務を心がけている。

<保有資格>

- ・ NPO 法人日本ファイナンシャルプランナーズ（FP）協会 CFP（R）認定者
- ・ 1 級ファイナンシャル・プランニング技能士（資産設計提案業務）
- ・ 福祉住環境コーディネーター
- ・ 総合旅行業務取扱管理者 など

<取材協力>

メ～テレ（名古屋テレビ）「UP！」

<出版>

「銀行も不動産屋も絶対教えてくれない！頭金ゼロでムリなく家を買う方法」河出書房新社

なぜ、「人生の添乗員（R）」なのか？

詳しいプロフィールはこちらから  
[http://www.makino-fp.com/documents/fpmakino\\_009.pdf](http://www.makino-fp.com/documents/fpmakino_009.pdf)

現在、相談を受けている方は、名古屋市内はもとより  
愛知、岐阜、三重県、  
ご紹介をいただいて、首都圏や関西にも  
足を延ばす機会が増えてきました。

「人生の添乗員 (R) 」どこまでも行きます。

相談者にとって、他人を気にすることなく、  
ご自身にとって  
有益な提案を心がけています。

\*:

■編集後記

\*:

私は、金融機関で、  
セールスを受けるとき、

説明に納得のいかない場合は、

その方にご自身でも、  
この商品を購入しているのか尋ねます。

すると、その場所から無言で、  
立ち去られる方がみえます。

【人生の添乗員 (R) 】からのワンポイントメッセージ

来週もご愛読のほど、  
よろしくお願ひ申し上げます。



「人生の添乗員」「人生の行程表」は牧野寿和の登録商標です

---

■ 【人生の添乗員(R)】からのワンポイントメッセージ

発行：

牧野FP事務所合同会社 代表社員 牧野寿和  
〒467-0823 名古屋市瑞穂区津賀田町2-86

■登録・解除は、ご自身でお願いいたします。  
こちらから出来ます。

<http://www.mag2.com/m/0001575058.html>

■本メルマガに関するご意見・お問い合わせはこちらまで  
お願いいたします

E-MAIL : [makino.fp@beach.ocn.ne.jp](mailto:makino.fp@beach.ocn.ne.jp)

---

牧野FP事務所合同会社 公式サイト：<https://www.makino-fp.com>

---

■記事内容に関してのトラブル等について当方では一切責任を負いかねます。  
ご自身の責任でご判断下さい。

---