

☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*2023. 5. 17\*\*☆

60 歳からの人生を準備するための  
【人生の添乗員 (R)】からのワンポイントメッセージ

**高額商品はデメリットも言ってくれるところで買う**

発行者：牧野 F P 事務所合同会社代表社員 牧野寿和

牧野 F P 事務所公式サイト：<https://www.makino-fp.com>

☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\*☆\*\*\***通算第 546 号**\*\*\*☆

## <目次>

- ◆ 今週のテーマ
- ◆ 今週のポイント
- ◆ 編集後記
- ◆ 「人生の添乗員 (R)」牧野寿和のプロフィール

\*:\*\*

- ◆ 今週のテーマ

**高額商品はデメリットも言ってくれるところで買う**

\*:\*\*

住宅を購入するときや、  
保険に加入するとき、  
また、金融商品を購入するときに、

その資金は、家計支出の何割かを占めて、  
家計を圧迫することがあります。

そのような高額な買い物をするときに、  
売る側の担当者などは、  
買うメリットは教えてくれても、  
デメリットは、  
教えてくれないこともあります。

そこで今回は、  
買うときに聞いた方がいい、

高額商品の典型的なデメリットを、お伝えいたします。

この記事の構成は次のとおりです。

- ・ 高額商品は家計支出を圧迫する
- ・ 住宅購入するときのデメリット
- ・ 保険に加入するとき教えてもらうデメリット
- ・ 金融商品で積立てをするときのデメリット
- ・ デメリットを聞いて冷静に購入の判断をする

---

## 高額商品は家計支出を圧迫する

---

住宅を購入すれば、住宅ローンを組んで、一度に支払うことはないにしても、

数百万円から数千万円といった高額な買いものをするのです。

また、生命保険や医療保険。それに、火災保険や自動車保険といった損害保険に加入して、

毎月3万円ずつ保険料を35年間支払うとすると、 $3\text{万円} \times 12\text{ヵ月} \times 35\text{年間} = 1,260\text{万円}$   
1,260万円、家計から支出することです。

さらに、株式や投資信託といった金融商品に、定期的に投資をして資産を形成しようとするときも、

上記の保険商品と同様に、毎月3万円ずつ資金を35年間投資をすれば、1,260万円家計から支出して、

利回り年3.0%で運用できれば、

約 660 万円の収益を上げることができます。

しかし、投資した元本は、  
保証されていませんので、  
約 660 万円の損失を負うリスクもあります。

このように、  
家計支出の多くを占めることになる  
高額商品を購入するとき、

誰しものが慎重に検討し後に、  
購入を決めているでしょう。

しかし中には、  
その商品のデメリットを聞いても、  
違う商品を購入することなく、  
その商品を購入することもあるでしょう。

つまりデメリットを知ってからでも、  
商品のメリットを優先して、  
デメリットを承知の上、  
納得して購入することです。

では、具体的にどのように、  
デメリットを聞けばいいか  
商品ごとにみていくことにします。

---

### 住宅購入するときのデメリット

---

主に、建売の戸建て住宅を購入する場合、  
なかにはマンションを購入するときにも  
当てはまりますが、

購入を希望している住宅について、  
販売業者が、同様な住宅を販売してきた実績から、

- ・よく修理をする箇所とその原因と修繕費用
- ・定期的なメンテナンスの周期とその費用

- ・メンテナンスするときの業者は指定されるのか
  - ・物件でクレームを言われることとその解決策
  - ・建物のリノベーションや建替えまでの平均的な年数
- といったことを聞いてもいいでしょう。

また、建売住宅に限らず、  
マンションを購入するときも同様に、

- ・物件の朝、昼、夜間の騒音
- ・近隣にどんな人が住んでいるのか
- ・最寄り駅や食品などの日用品販売店まで  
徒歩で行ける時間

といったことは、販売業者に尋ねるとともに、  
自身でも、目と足を使って可能な限り  
調べてみることです。

---

保険に加入するとき教えてもらうデメリット

---

次に、保険商品についてです。

たとえば生命保険に加入するときは、

- ・保険金額の妥当性
- ・保険期間の妥当性
- ・保障内容の妥当性

といった観点から、  
加入する保険が適切であるのかを、  
保険募集人や保険会社に聞いてみます。

具体的には、  
もし死亡保険金が2,000万円といった  
提案をもらったなら、  
その根拠を説明してもらいます。

保険期間についても、  
すでに家族構成が固まり末っ子が、  
20年後に25歳になるのに、

35年間、世帯主が万が一死亡した時に、  
3,000万円の死亡保険金が支払られる  
保険商品の提案を受けたなら、

なぜ、子どもが独立後にも高額な保険金が  
必要なのか、その理由を聞くことです。

保障の内容については、  
上述の保険金と保険期間にも関連します。

その他にも、死亡保険に加入するのに、  
「特約」で医療保険にも加入する提案もあれば、  
その理由、  
つまりその特約の保障が必要な理由です。

このように提案された保険商品の内容で、  
疑問に思ったことを聞いていけば、  
提案された保険商品に加入した時の  
デメリットも理解できるでしょう。

ただし、保険商品から得ることのできる、  
死亡保険金といった保障や  
損害補償を補ってくれるといったメリットを  
考慮すれば、

高額な買い物かもしれませんが、  
必要以上の保険に加入することは、  
決して必要のないことです。

---

#### 金融商品で積立てをするときのデメリット

---

金融商品のデメリットは、  
銀行で預貯金をしても一定額までしか  
元本が保証されないこと。

また、株式や投資信託といった

金融商品のほとんどは投資した資金が、  
元本を下回っても保証がないことは、  
知られています。

金融商品の場合は、  
特に、投資信託で運用するとき、

投資信託にはその商品ごとに、  
株式を例にしても、

- ・ 国内
- ・ 海外
- ・ 新興国
- ・ 大企業
- ・ 中小企業

といった株式を複合的に構成する商品（ファンド）で、

詳細はこの記事では省略しますが、  
ある日経平均株価やTOPIXといった指数に対して、  
その指数と同じような動きを目指す、  
インデックスファンドや、  
指数を上回る動きを目指すアクティブファンド  
といった、様々な特徴のある商品があります。

その特徴が  
そのファンドのデメリットのこともあります。

従って、商品の内容を熟知でき、  
デメリットも自身の許容範囲ならば、  
容認して収益につなげ、  
資産形成に結びつくこともあります。

従って、投資する金融商品の情報として、  
デメリットを聞くことは大切です。

---

デメリットを聞いて冷静に購入の判断をする

---

つまり、デメリットを知ることは、

冷静に自身に適した購入ができる判断する  
手助けになります。

また、販売する側、少なくとも販売担当者は、  
デメリットを話すことができれば、  
その商品に熟知している根拠にもなります。

特に、高額な商品は、  
商品に熟知した人から買いたいものです。

\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*

#### ◆ 今週のポイント

\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*

デメリットは商品を買うときの

大切な情報です！

\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*

#### ◆ 編集後記

\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:

メリットしかない商品はありません

デメリットも話せる担当者は、

その商品を売れる自信があるからです！

\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*

#### ◆ 「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  
創業 20 年目  
1958 年 名古屋市生まれ、大学 (東海大学卒業)  
以外は、名古屋で居住。

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1100件以上の様々な相談に対応。

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！」

#### <執筆>

「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

#### <監修>

「空き家」に困ったら最初に読む本」河出書房新社



現在、相談は、名古屋市内はもとより愛知、岐阜、三重県、首都圏や関西にもリモートでお会いする機会が増えました。

「人生の添乗員（R）」は、他人を気にすることなく、相談者ご自身にとって有益な提案を心がけています。

---

◆ 【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

「人生の添乗員」「人生の行程表」は、  
牧野寿和の登録商標です

---