

☆☆

1. 消防記念日にちなんで

3月を「弥生」といいますが、これは「イヤオイ」から転じたものといわれています。

イヤオイとは「イヨイヨ茂ルコト」から、春の若草が勢いよく成長する様を言い表しています。3月の異称には、花月、桜月、花見月といったのが多いのも、春の新たな雰囲気をもよく言い表しています。

3月7日は消防記念日です。昭和23年に消防組織法が施行されたのを記念したのがその起こりとされています。

江戸時代には町人による消防の組織がありました。

それは「町火消」と呼ばれ、いろは48文字で組を作っていたそうです。でも「へ、ら、ひ、ん」の文字は使用されていませんでした。へ組、ん組など語呂が悪いのも理由とされています。しかし、全部で44文字で分けるのも縁起が悪いということで、その代わりに「百、千、万、本」の4文字を加え48文字にしたそうです。

さらに、一番組から十番組までに区分をしていましたが、四と七が縁起が悪いということでこの二つの組を除き八組としていました。今では「ラッキー7」といって七は幸運の番号ですが、江戸時代においてはそうでもなかったようです。

ところで、最近では家庭電化製品や設備製品にも安全装置が一つだけではなく、多重にわたって装備されています。これを「フェイルセーフ」と呼んでいます。

一方がフェイル（失敗）しても他方のバックアップでセーフ（安全）にするという考え方に基づいた安全装置となります。

このフェイルセーフに基づいた製品が世の中に普及していくと、家電製品や設備機器などの安全性がますます高くなり、そのことが当たり前になってきます。

また、以前より製品の耐久性が高くなっているために、10年以上、中には20年以上も使用していることも多く見受けられます。その場合、古い機器にも関わらず、あたかも現在の安全装置の基準であるかのような錯覚に陥りやすくなります。

それらの旧タイプの製品においては、フェイルセーフに基づいた安全装置が付いていなかったり、または現在に比べると不十分な安全装置になっています。よって、現在の安全性の高い機器を使用しているような錯覚に陥ることは大きなリスクを伴ってきます。

最近、石油ストーブ（FFやファンヒーター）やガス給湯器による事故死の報道が多くなっています。公開されていない過去の事故例が一気に公開されてきたのも要因ですが、当時では、開放型（室内排気型）ガス給湯器を締め切った部屋で長時間使用することは大変危険なことは当たり前のように言われ、使用する側もその認識を持っていたと思います。

ところが現在では、そのことがあまり意識されていないと感じています。

製造メーカーには、よりいっそうの安全装置の開発を進めたり、安全な使用法を説明したり、より完全な商品に近づけるように努力をしてもらうのは当然だと思います。

しかし、私たち利用者も、その機器の危険性を理解した上で利用することが必要です。

ところで、電気こたつやストーブの消し忘れ、アイロンのつけっ放しといったものが、火災の原因となることが結構あります。

これを人間の方からみると、どうも人間の脳の記憶容量というものには限界があって、ストーブのスイッチをひねるといった行動は半自動的にできるし、たとえ消したとて印象に残らず脳に十分に記憶されていません。

これを解決するには、記憶する際に十分時間をかけること、ストーブを消したと手で合図をし口に出すことが結構有効な方法となります。いわゆる「指差称呼」というのがJRなどで盛んに利用されているのは、こうした記憶回路の確認となるからです。

自宅を出る前に、「ストーブ、電気スイッチよし、ガス元栓よし」などと口に出してチェックすることをお勧めします。

2. 損害保険販売資格に更新制度を導入

日本損害保険協会は2008年から、損害保険商品を販売する「募集人資格」に更新制度を導入する方針を決めました。

現在は1度資格を取得すれば無期限で有効となる制度でありましたが、今後は一定期間ごとに資格を取り直さなければなりません。

損害保険業界では保険金の不払い、未払い、そして保険料の取りすぎ（特に火災保険等）が相次いで判明しました。それにより一部の保険会社では全社的業務停止命令など厳しい処分を受けました。ほかの保険会社でも不払い、未払いが判明し、業界あげて業務改善が進みました。しかし、契約の窓口となる代理店の改革は立ち後れた感じがします。

そこで、入り口段階における、契約者への説明や、法令順守の意識、そして業務知識を高めることが必要との判断が資格更新制度を導入するきっかけとなりました。

募集人資格は損害保険協会が独自にもうけている資格制度で、損害保険会社や損害保険専門代理店のほか、銀行や自動車販売店などに約190万人ほどいます。

法律で義務付けしてあるわけではありませんが、保険会社は代理店契約を結ぶ条件としていますので、実質的に損害保険商品の販売資格となっています。

資格の更新期間は3年～5年の間で調整中です。もし3年に決まれば2011年3月までに、有資格者全員取り直す必要があります。

資格試験も見直し、契約者が求める補償に見合った商品を販売する知識や法令順守に関する内容を充実する模様です。また、合格基準も引き上げる方向性で検討しているようです。

これはまさに代理店には厳しい制度となり、いい加減な代理店は淘汰されることにもなり、業界のレベルの底上げにも結びつくものと思われます。

また、保険会社による業務指導力も問われる時代となりました。

意外なことと思われませんが、保険会社では代理店に対する教育システムが立ち後れており、代理店の資質に委ねているのが現状となっています。

総合的にレベルの高い代理店になることは契約者の利益に繋がるものと信じています。

3. 日本の政策金利が0.25%から0.5%に引き上げ

日本における政策金利（無担保コール翌日金利）が2月21日に0.5%に引き上げられました。今のところ急激な利上げの観測が薄れてきたので、大きな影響は見受けられません。

むしろ、緩やかな金利上昇局面を好感し、日本の株式市場は活気を帯びています。

また、今回の利上げにより0.5%の政策金利となったものの、諸外国の政策金利との差はまだまだ大きいものになります。

★米国の政策金利	FF（フェデラルファンド）	5.25%
★ECの政策金利	ECB（欧州中央銀行）	3.50%
★英国の政策金利	イングランド銀行	5.25%
★豪州の政策金利	RBA（豪州準備銀行）	6.25%
★印度の政策金利	RBI（印度中央銀行）	6.00%

と大きな開きがあります。（2月21日現在）

この金利差を利用して、国内外の投資家は金利の低い円で資金を調達し、ドルなどの金利の高い外貨建て資産で運用をする「円キャリー取引」が活発に行われています。

日本の政策金利が、諸外国並みの金利水準に、すばやく上昇するイメージはありませんが、長期のトレンド（流れ、方向性）は金利上昇局面に入ったことはいえるでしょう。

住宅ローンなどの借入れの際は、一概に言えませんが、長期固定金利型の商品を第1番目の候補にして選ぶことが肝要となります。

それとは逆に、運用においては、長期に低金利を固定する金融商品は出来るだけ避け、金利上昇局面をしっかりと掴むことが出来るようにしておきたいものです。

当然の事ながら、金利が長期に高い金融商品の場合、長期固定は運用における王道の方法となります。反対にならないよう注意してください。

生命保険に関して、現在は積立利率が史上最低の水準のままで推移しています。未だに逆ざや状態のため、今後の予定利率の引き上げはかなりゆっくりに行われると思われれます。

特に終身保険や養老保険、年金保険に関しては積立利率が大きく作用します。

その場合の対策として、固定利率型の商品ではなく、変額型、積立利率変動型、または積立利率の比較的高めのドル建て保険商品を利用することも考えられます。

4. 投資入門講座

現在国を挙げて「貯蓄から投資へ」と声高に提唱しています。

このような時代こそ、正しい投資知識を身につけることはたいへん重要です。

投資をする上で大切なものは「資金」「経験」「時間」、そして「性格」であると思います。

よく、ご自身で購入された金融商品に対し不安になる方がいます。ご自身で購入したはずの金融商品なのに、なぜこのようなことになるのでしょうか。

それは、正しい投資知識が不足しているにも関わらず、甘い投資勧誘の言葉に心を動かされ、身の丈に合っていない投資行動をした結果だと思えます。

また、取引上の関係でやむを得ず購入するケースも見受けられます。

この場合は、金融商品の中身はあまり検証されず、販売側の一方的な言いなりになっている場合が多く、言語道断といえます。

すべての金融商品には必ずリスクがあることを認識することが必要です。

金融用語の「リスク」とは価格の上下のブレ幅を指します。

金融業界では価格のブレ幅の大きい商品を「リスクが大きい商品」、ブレ幅の小さい商品を「リスクが小さい商品」と称しています。

リスクとは、一般的に「危険」という意味だけにとらわれがちですが、本当の意味合いは違ってきます。

リスクの語源は「冒険」とか「暗闇に船を出す」からきているそうです。

人間はなぜ冒険をするかという疑問には、ただ闇雲に自分の命を落とすことだけを目的にしている人はいないと思います。その人たちは単なる自殺願望者となります。

しかし、自分の命をかけてまで得たい何かがあるからだと思います。

それが「リターン」です。冒険が成功することにより、自分の名声が高めるといった「リターン」、財宝を見つけ大金持ちになる「リターン」とその人にとっての価値観による大きな「リターン」を期待しているからに他ならないことだと思います。

期待する「リターン」が大きければ大きいほど「リスク」も大きくなります。

「ローリスク・ローリターン」「ハイリスク・ハイリターン」はまさに、リスクとリターンの相関関係がほぼ正比例していることを表現した言葉です。

マネーセミナーにおいて私は「この世にノーリスク・ハイリターン金融商品は有りません、もし有ったらその金融商品は詐欺に近い商品であり疑うべきです」と言っています。

詐欺に引っかかり易い方は、基本的に金融商品の知識が不足し、リスクの本質を全く知らないために、リスクを必要以上に恐れ、結果的にだまされて大きな損失を被る事になります。

また、自分が取れるリスクの許容度を知る必要性があります。

一般的に自由に出来る（生活費、ローン残高、教育費などに使うお金を除く）金融資産が大きければ大きいほどリスクの許容度は大きい人といえます。

リスクの許容度が大きい人はハイリスク商品での投資も可能となります。

今や、ペイオフの完全解禁により、銀行預金もノーリスクとは言えなくなりました。

また、低金利が続き、インフレ上昇率に追いついていけなくなることは、例え見かけ上の元本は保証されていても、実質的には目減りをしていることになります。

通貨の交換対象となる、物やサービス商品との相関関係は常に変動していますので、大なり小なりのリスクは内在することになります。

よって、自分の身の丈に合った「リスク」を取ることが必然となってきます。

また、自分が理解できない、合わない、リスクが見えない金融商品は購入しないことも選択肢とすることが必要です。

ご自身の「性格」と「取れるリスク」を知ることが投資の第一歩となります。

☆☆

発行者 有限会社 FPコンパス 武田幸夫

木村正照、阿部信、高橋治子、藤井義容、五島清治郎、深瀬幸子、多田恵子

〒994-0054 山形県天童市荒谷2589

TEL 023-654-8831 FAX 023-654-8832

E-mail tide@mm.newweb.ne.jp