



もとはし つうしん

本橋通信

第13号
2021年9月

本橋Fαオフィス 電話:090-7909-2111／メール:rmotohashi0419@gmail.com

★★★この本橋通信は、私とご縁のあった方に差し上げている個人通信です★★★

★ゴルフと人生設計(ライフプラン)との共通点…★

皆さまこんにちは。本橋通信第13号をお届けいたします。今月もどうぞ最後までお付き合いください。先日、長年お付き合いのある鎌倉のSさんと久しぶりにゴルフをご一緒しました。自室でPCと睨めっこ毎日でしたので、フカフカな緑の芝生を歩き、心地よい風を感じながら、普段と全く違う思考回路を駆使する一日は最高の気分転換です。そんなコースを歩きつつ、ふと頭をよぎったのは「ゴルフと人生設計には様々な共通点がある…」ということでした。

私を含め多くのプレーヤーは、最初は「出来るだけ遠くへ飛ばそう」とスタートしますが、次第にホールフラッグから逆算して、「今ここでは自分は何をすべきか」と立ち止まって考えたり、ちょっと失敗してしまった時には、「どうやって挽回しよう」とか「次に同じことをしないためにはどんなことに注意すべきか」等と、可能な限りの対応策を繰り出していくのです。しかし、「おおっ今日はなかなか順調な感じ」と思っていると、突如向かい風が吹いたり、急にボールが曲がったり、そもそも必ず平らな芝生に着地するとも限りません。決して思い通りにはならず、次々と現れる想定外のピンチを自分なりに克服しながら前へ進みます。

さらに若い頃であれば難なくクリア出来そうな事にも、歳を重ねると「この(池越え)リスクは今採るべきではないかな」という意識も芽生えます。まさに、コース=人生プランニングそのもののような気がしてきました。



この気付きには、もう一人の陰の立役者がいます。キャディのNさんです。初対面ながら、要所要所での的確なアドバイスによって、久しぶりのゴルフが楽しい一日となったのです。お客様が楽しむべき大切な時間をご一緒するキャディさんと、(私のような)Financial Advisorとの共通点を発見できたとても清々しい夏の一日でした。楽しく回るエンジョイゴルフに、3桁のスコアは関係ないのです…

■IFA本橋の本棚より■～破壊的企業11社がぶつ壊すのは○○業界?!～

山本康生著破壊的企業本の第二弾「銀行を淘汰する破壊的企業」を一気に読破てしまい、「もはや社会インフラとしての金融機関=銀行ではなく、新しい形の(金融)サービス業の登場と言えるかも」と痛感。前作同様、破壊的企業11社の動向と3つのメガトレンド①全ての銀行手数料がゼロ、②預金量よりデータを持つ銀行が勝者、③24時間365日営業が標準サービスと、もはや金融機関のレガシイ経営では太刀打ち不可能。そこに顧客体験を基に洗練したサービスクオリティを実装したテクノロジー企業がドンドン業界の垣根を壊しながら攻め込んで来ます!アマゾン創業者ベゾスは、トップ退任時に「本当に新しい発明は、数年後にあくびをするような存在だ」と言いました。あくびの如く意識することなく、まるで空気のように自然なサービスや発明こそ社会から本当に求められるものだというのが真意のようですが、徹底した顧客ファーストのアマゾン文化ならではの発想です。アップルバンク、アマゾン保険、グーグルPay、フェイスブック送金、キャベッジローン、ロビンフッドWEBプライベートバンク等、デジタル金融サービスが日常になっているかもしれません。昔々「銀行の常識は社会の非常識だな」と私も心中で呟いていましたが、今や通帳廃止、店舗も次々閉鎖、印鑑不要、おまけに店頭では現金も「厳禁」となっている現状から、バーチャル金融サービスが社会インフラとなる日も近いかも?



IFA(Independent Financial Advisor)本橋の視点より

共同通信社さま経由にて、各地方新聞紙面「ライフセミナー」コーナーに掲載されましたコラム:となりの億万長者です。米国には富裕層研究の学者?がいるのも、やや驚きですが、本調査には説得力ある万国共通の良いヒントが満載でした。

Q. 富裕層の仲間入りをして、悠々自適な生活を送るための秘訣はありますか。

A. 人それぞれの考え方によって富裕層や資産家の定義は異なり、正解はありません。しかし「億万長者」となった人々には、共通する「7つの法則」があることが、米国における多くの資産家へのインタビューから分かっています。

この法則は、規律・自立と勤勉という3要素に基づいています。まず規律では、①収入よりもはるかに低い支出で儉約生活をして②将来の資産形成のために時間・労力・資金を注ぎます。次の自立では、③親からの経済援助を受けず④世間体を取り繕うより、お金の心配をしない事が重要と考えて⑤子供たちにも経済的支援をしません。最後の勤勉は、⑥自分にぴったりの仕事に就き⑦ビジネスチャンスを上手くつかむ-というものです。これらは決して特別な習慣ではなく、ごく普通の私たちでもすぐに取り組めるマインドセット(心の持ち方)です。さらに目指すべき定量的な目標額は「期待資産額」として共有されていて、「年齢×税引前年間家計所得÷10(遺産相続額があれば差し引く)」の方程式で導き出されます。収入が高く勤労年数が長いほど蓄財が進み、資産額は大きくなるとのロジックです。いきなり資産家という遠いゴールを

目指すのではなく、現在の自分の心構えを整えることが、成功への近道かも知れません。

目指せ!となりの億万長者… (資産運用アドバイザー 本橋竜一)

◀ネタ本はこちら… この帯には、「ミリオネアは特別なひとたちではない、常識とわずかな努力で誰でもお金持ちになれる」とありますが、これは言うは易く行うは難し。でも投資アドバイザーの選び方編では、「飛び込みセールスは無視、信頼出来る人からの紹介と人柄面接に限る!」と、流石は金融大国の米国流。

◆編集後記◆

…親としてついついやってしまうんです…

中一の息子が何時になっても夏休みの自由研究に手を付けないので、業を煮やして「手伝ってやる」という名目で取り上げてしまいました…確かに面倒かつ最後まで後回しにしたいシロモノです。ただそれは言っても必ず何らかの成果や発見を自ら見出し、期限までに終えなければならない課題です。時間に余裕を持ち、より計画的に取り組んで欲しいと思うのですが、呑気な愚息は思い通りには行動してくれません。そういう大人になつて欲しくないとの想いから、自分の事を棚に上げ、大人の目線で接する父をどう思うのでしょうか?

◆今後本通信をご希望されない方は、お手数ですがお知らせ下さいますようお願い致します◆

【発行者プロフィール】

本橋 竜一(もとはし りゅういち)、1974年4月19日生まれ。東京郊外八王子の高尾在住。

早稲田大学卒業後、横浜銀行で金融マンとして社会人をスタートしました。その後、国内

(あおぞら銀行、みずほFG、三菱UFG)、外資系(スイスUBS)金融機関にて、約15年間に

渡ってプライベートバンкиング(ご資産家のお客さま専用金融サービス)を経験し、

ファイナンシャルアドバイザーとして独立開業。家族は妻、娘、息子の4人。

趣味はエンジョイゴルフ(スコア3桁でも緑の芝で気分爽快!)と読書(ジャンル無差別:乱読・積読?)

お客様に対する想い:人生に専属のファイナンシャルアドバイザーがいる安心感を提供したい…



本橋FαオフィスWEBサイトは **本橋 IFA** と検索! <https://www.pfa-withyourlife.jp/>

皆さまからのご感想・ご要望をどんどんお寄せください。

➡ 本橋携帯:090-7909-2111 メール:information@pfa-withyourlife.jp