

アメリカ暮らしの  
ファイナンシャル・  
プランニング

**Smart &**  
**Responsible** な...

# パーソナル・ファイナンシャル プランニングの 手はじめ



**Personal  
Financial  
Planning  
101**

Smart & Responsible の承諾を得ずに、

本 e-Book の内容をコピー、転載することはお控えください。

Published: Jan. 9, 2013

# Contents

まずは心の準備から・・・	5
自分で把握するという姿勢	5
わからないところは助けてもらう	6
ざっくり継続する	6
今、始める	6
どこから始めるか	7
キャッシュ・フロー - 収支把握	8
まずは現状把握から	8
管理方法	10
100%までしようとしな	11
現状を吟味	11
バジェットを決める	12
バランス・シート - 資産と負債の把握	14
資産をリストアップする	14
負債をリストアップする	15
バランスと純資産	16
Rainy Day Fund は十分か	17
資産の種類は多様か	18
守らないといけない資産はいくらか	18
悪い負債はないか	19

バランス・シートとキャッシュ・フローの関係 .....	21
バンキング - 銀行とのつきあい方.....	23
銀行に預ける利点 .....	23
銀行に預けるコスト.....	23
口座の種類.....	24
銀行は自分で選ぶ .....	25
選択のポイント .....	25
インベスティング - 投資の基本 .....	27
投資と貯蓄の違い .....	27
許容できるリスクと必要なリターン .....	27
投資の三大カテゴリー .....	28
投資ポートフォリオとアセット・アロケーション .....	29
ミューチュアル・ファンド（投資信託） .....	29
ミューチュアル・ファンドの種類.....	30
投資のすすめ方 .....	31
リタイアメント準備 .....	33
リタイアメント計画を左右する要素 .....	34
どうやって貯める？.....	36
あくまで自分のニーズに合わせて・・・ .....	39
カレッジ費用の準備 .....	41
スティッカー・プライス と ネット・プライス .....	41

自分のネット・プライスを知る.....	41
どう準備するか.....	42
どう貯める？.....	43
大きなものの購入計画.....	46
家の購入.....	46
車の購入.....	46
生命保険（Life Insurance）.....	48
生命保険は必要か.....	48
ニーズにあった生命保険を選ぶ.....	48
「いちばんシンプル」は Term Life.....	51
多すぎて少なすぎてもいけない保険金.....	51
生命保険に対するニーズとは？.....	52
人生のフェーズで見直す.....	55
所得補償保険（Disability Insurance）.....	56
所得補償保険は必要か.....	56
所得補償保険って何？.....	56
所得補償保険の必要度.....	57
補償を受ける道は3つ.....	58
どういう要素に注意すべきか？.....	59
コストはいかほど？.....	61
その他の保険.....	62

持ち家保険 (Home Insurance) .....	63
自動車保険 (Auto Insurance) .....	63
アンブレラ保険 (Umbrella Insurance) .....	63
健康保険 (Health Insurance) .....	63
タックス・プランニング.....	64
エステート・プランニング.....	65

## まずは心の準備から・・・

パーソナル・ファイナンシャル・プランニングというとなんだかすごいことのように聞こえますが、つまりはお金の出入りを計画するということです。入った分だけ出ていけば問題ないわけですが、問題はそのタイミングがずれてしまうことです。たとえば、老後のために蓄えるというのは、現在入ってくる分をすべて使って(出して)しまわないで、将来出る分のためにとっておくということです。ローンを借りて家を買うというのは、先に出したお金を後から入ってくるお金で埋め合わせるということです。このお金の出入りを生涯にわたってバランスのとれたものにするというのが、パーソナル・ファイナンシャル・プランニングの目的です。

お金の計算が苦手で・・・という人がいますが、大丈夫。計算はパソコンがやってくれます。計算よりも大事なことがあります。それは・・・

### 自分で把握するという姿勢

自分の収入、自分の生活、自分の人生ですから、この「お金の出入り」の問題を自分の問題としてきちんと把握しようという姿勢が大切です。大人として人生に責任を持って生きていくためには、自分の「お金の出入り」をしっかりと把握しておくことが必要です。しかし、これは学校教育などでも案外見過ごしているエリアです。お金のことを子どもに話すのはタブーだとする考えもあり、家庭でもきちんと教わることがないかもしれません私たちは健康を保つために、コレステロールや血圧などの指標をモニターし、食生活やライフスタイルの改善をします。同じように、お金の出入りの健全性についてもモニターを怠らず、必要に応じて改善のための施策をとることが大切です。

## わからないところは助けてもらう

全部自分でしようと思わないことです。「全部をする」ことよりも「全体像を把握している」ことの方が大切です。ファイナンシャル・プランニングにはどんな要素があるのかを知っており、自分のパーソナル・ファイナンスの全体像が大まかに把握できていさえすれば、「ここをなんとかしなければ」という問題もなんとなくわかってきます。「問題」であるとの認識ができれば、たとえそれが自分で解決できなくても、専門家に相談して助けてもらうことができます。全体像がわかっているならば、専門家から提案された解決策を鵜呑みにするのではなく、それが自分に合ったものかどうかの判断もできるようになります。

## ざっくり継続する

パーソナル・ファイナンスはプランニングをしたらそれでおしまい・・・というものではありません。ゴール設定→現状把握→プランニング→実行→最初に戻る・・・の繰り返しです。しかし毎日、毎日しなければならぬということでもありません。家計簿をつけるのが苦手で・・・という人がいます。お恥ずかしながら、わたしも実は家計簿をつけたことは一度もありません。毎日コツコツがとても苦手なのです。でも、我が家の収支の傾向はつかんでいます。わたしのように毎日型でない人も大丈夫です。日々の無駄遣いを避ける努力、月の収支傾向の把握、半年か一年に一回の現状把握と見直しを継続していただくだけで十分です。

## 今、始める

パーソナル・ファイナンシャル・プランニングで大事なこと、それは、今、始めるということです。お金の使い方に問題があるなら、今すぐ見直せばこれから先ずっと無駄を省けます。貯蓄や投資を考えているなら、今すぐ始めることでその効果がどんどん累積されていきます。

「Time Value of Money」ということばをお聞きになったことがありますか？ 今日、\$10,000を年利5%の口座に入れておくと、30年後には\$43,219になります。もちろん利率は高いに越

したことはありませんが、もうひとつのとても重要な要素は「何年あるか」です。「Power of compounding (複利のパワー)」ともいいます。\$ 10,000 に利子がついて一年後には\$10,500 になり、二年目の5%がかかるベースは\$ 10,500 になります。三年後の5%がかかるベースは\$11,025 になります。このように時間が経てば経つほどこのパワーの影響が強く発揮され、元本は同じでも何年間累積が繰り返されるかで、短期と長期では結果に大きな差が出ることになります。今、無駄な支出を見直し、今、貯蓄や投資を始めることが大切です。

### どこから始めるか

将来へのプランニングには、まずは現状把握が不可欠です。治療方法や薬を決めるのに、診断が欠かせないのと同じです。現状把握に必要な二大要素は、キャッシュ・フロー（収支把握）とバランス・シート（資産と負債の把握）です。このふたつに関してきちんと整理しておく、将来のゴールと照らし合わせた時、どこに問題がありそうか、どこをどのように変更したらいいかの診断がより正確にできます。ではこの二大要素をさっそく見てみましょう。



## キャッシュ・フロー - 収支把握

「家計簿」といった方がピンと来るかもしれません。一定期間（月間、年間など）の収支把握とは、お金が入ってくる流れ（収入＝インフロー）と出て行く流れ（支出＝アウトフロー）、つまりキャッシュ・フローを把握するということです。

「月々入ってくるお金と出て行くお金はどのくらいですか？」

「月々のユーティリティ(電気・ガス・水道)代はどのくらいですか？」

「何月が支出が多い傾向がありますか？」

「車関係の支出はどのくらいでしょう？」

このような質問にすぐ答えられますか？ 1ドル単位までわからなくて大丈夫です。あくまで「傾向」ですから、「だいたい月々、このくらい」という感覚レベルでOKです。収支把握を定期的に行うことで、この「感覚」が身につくと、家計簿やExcel表を見なくてもだいたいの数字を答えられるようになります。この「感覚」は、ファイナンシャル・プランニングの際にとっても大きなプラスになります。

### まずは現状把握から

まずは、現在の月々の収支をまとめましょう。家計簿などで収支管理している方は、すでにできていますね。まだまとまった形をお持ちでない方は、ぜひ面倒でもこの機会にまとめてみましょう。レシートなんかとってない・・・？ 細かくなくて大丈夫ですよ。「だいたい何にいくらぐらい使っているか」を、銀行やクレジットカードの明細書を数ヶ月分集めて、項目ごとに分類してください。項目はこんな感じになります。

<収入の部>

給与

ボーナス&コミッション

投資収入年金・アニュイティー

その他収入

<支出の部>

貯蓄・投資 : リタイアメント、学資、その他

ハウジング : レント、モーゲージ、維持費、その他

ユーティリティー : 電気、ガス、水、ケーブル、電話、インターネット、その他

食費 : グローサリー、外食、その他

教育費 : 学費、塾、スポーツ、習い事、その他

交通費 : 車のローン、ライセンス、車両税、ガソリン、メンテナンス、その他

医療費 : 診療費、薬、その他

被服費 : 衣服、クリーニング

保険費 : 健康、生命、所得保障、自動車、住宅、その他

税金 : Federal、Social Security、Medicare、State、Property、その他

生活・衛生 : 生活用品、美容・パーソナル・ケア、その他

娯楽費 : エンターテイメント、バケーション、その他

その他 : 書籍、PC、その他

収支の分類方法にはバリエーションがあるでしょう。また、月々発生する支出と年に一度または数度しか発生しない支出（保険料、バケーション費、特定の税金など）がありますが、これをどう管理するかも人によって違うでしょう。会社勤めの人で月々の収入が一定の場合には、年ベースの支出も月割りにして12ヶ月平均の収支表をつくるのがよいでしょう。反対に自営業などで年を通じて収入が大きく変動する場合など、平均的な月割り収支バジェットをつくるのが難しい場合は、季節ごとに分けたり、月の収支表を何種類かつくる必要があるかもしれません。

さて、あなたの収支表はどんな風になりましたか？ それをどう読むか、どの項目が多くて、どの項目が少ないかは、ケース・バイ・ケースです。ここで平均的なケースでの目安を見てみましょう：月々の収入に対する割合：貯蓄 15%、ハウジング 30%、税金 25%、保険 4%、その他生活費 26% ([CNN Money](#))。これは、あくまで目安です。今後の一番大きなゴールは何か、今人生でどういう局面にいるか、何を一番重要視するかによってケース・バイ・ケースで異なります。これを出発点として、これから見ていく様々なパーソナル・ファイナンスの要素を考慮しつつ、最終的にはベストな収支計画決めていくことになります。

## 管理方法

さて、ところで、みなさんは月々の収支の管理をどのようにされているのでしょうか？ 自分のタイプに合った、なるべく無理のない管理方法を選ばれるのがよいでしょう。

### 家計簿タイプ

家計簿といえば、一昔前までは帳面にレシートをはって日々の収支を書きとめるようなものを指しましたが、今ではそういう人も少なくなっただしょうその代わりに Excel を使ったり、家計簿ソフトを使う方もいらっしゃるでしょう。日々の収支を入力するという大変な作業がありますが、きちんと実行すれば一番正確な管理ができます。

### テクノタイプ

Quicken や Microsoft Money といったソフト、mint.com や yodlee.com などのオンラインサイトを利用される方も多くなりました。銀行口座などとリンクさせることで、銀行からの引き落とし、入金、チェックによる支払い、オンラインでの支払いが発生した際のデータ入力の一部を自動化することで省力化を実現できます。セットアップには少しばかりの労力がいるますが、いったん走り出してしまえばかなり手間が省けるでしょう。

## ズボラタイプ

まさにわたしのことです。前にも書いたとおり、家計簿もつけたことはなく、mint.comなどもトライしてみましたが、どうも最初のセットアップで自分の思うように分類や分析ができず挫折。結局、いつものズボラ管理に戻りました。ズボラ管理とは、支出のカテゴリ明細を出してくれるクレジットカードを選び、なるべくそのカードで払うという方法です。カテゴリ明細をダウンロードして、そこにパーソナルチェックでの支出や他の銀行口座からの支出を足し入れることで、だいたいの支出傾向がつかめます。しかも毎月しなくてもOK。半年に一度、過去6ヶ月分まとめて行い、一ヶ月あたりの平均値を出す・・・というズボラさでも、ファイナンシャル・プランニングには十分です。

## 100%までしようとしな

ここで大切なのは、几帳面になりすぎないことです。生活には様々な支出があります。映画館で買ったコーラは、食費なのか娯楽費用なのか・・・スーパーで野菜やパンと一緒に買ったシャンプーは食費でなく生活用品として分けなきゃ・・・など、苦なくできる人はかまいませんが、そうでない人は最初からこだわらないことです。まずは細かく分けすぎず、正確さにとらわれず、無理のない範囲で整理します。全体の傾向をつかむことが先決です。その後で、ここはちょっと多すぎるとか、納得がいけないというところを細かく見ていくという方法なら無理なくできるかと思います。

## 現状を吟味

さて、まとめてみた収支から、こんなチェックをしてみましょう。

- 支出は収入の範囲内か
- ローンの返済は多すぎないか

- 貯蓄は十分か
- あると良いがなくても大丈夫なものへの支出はないか、無駄はないか、分不相応な支出はないか
- 毎月発生するコストを削減する方法はないか（携帯やケーブル、電気・ガス・水などのユーティリティ）
- 節税する方法はないか（401(k)、IRA、HSA、FSA、チャリティへの寄付、キャピタル・ロスの利用、不動産価値の下落にともなうプロパティ税の削減）

また、支出の削減だけでなく、支出の増加を吟味しなくてはならない場合も大いにあります。

- ローン返済を急ぐべきか（とくに高利子のカード負債などの場合）
- リタイアメントやカレッジ費用のための投資を増やすべきか
- 新しく保険に入ったり、現在のカバレッジを増やすべきか
- 貯蓄を増やすべきか（エーマージェンシー・ファンド(非常時の蓄え)、家の頭金や旅行費用などの積み立て）

さらには、収入を増やす方法も模索することもできます。

- セカンド・ジョブやアルバイトをするか
- 働いていない配偶者も働くようにするか

このように、現在の収支のバランス、もしものことがあった場合の収支（保険）、将来のニーズに対しての収支（リタイアメント、カレッジ費用）など長期的な収支のバランスまで考え合わせ、お金の出入りを吟味していきます。

## バジェットを決める

パーソナル・ファイナンシャル・プランニングとは、現状のキャッシュ・フローを元に、これから見ていくパーソナル・ファイナンスの各要素について分析した後で、では具体的にどこを減らし、どこを増やすかという収支の調節をして、それに基づいて生活していくことです。この調整をし

た収支計画のことをバジェットといいます。バジェットに基づいて生活することで、将来必要なお金が目標期限までに貯まり（貯蓄・投資）、もしもの場合に必要なプロテクションが備えられ（保険）、将来的にも「お金の出入り」のつじつまのあう家計が成り立つはずです。

## バランス・シート - 資産と負債の把握

バランス・シート、日本語では貸借対照表と訳されますが、この言葉をお聞きになったことはありますか？ バランス・シートとは、その名のとおりに、貸し=資産と借り=負債のバランスを見る表です。バランス・シートの左側には、持っているすべての資産がリストされます。銀行預金やリタイアメント口座残高で、持ち家、家具、宝石や車などは時価でリストされます。右側には、借りているものがすべてリストされます。家のモーゲージ・ローン、オート・ローンをはじめ、クレジットカードの繰越残高もここにリストされます。

先ほど見たキャッシュ・フロー（収支把握）は、お金の出入りがうまく回っているか、つまり収支のバランスをチェックするものでしたが、このバランス・シートは、今持っている資産と負債のバランスはどうか、つまり過去から現在に至るまでの収支活動の蓄積結果として「所有しているもの」と「借りているもの」のバランスを見るものです。

### 資産をリストアップする

個人のバランス・シートの場合、通常、資産の方が細かく分類されます。負債の種類や数に対し、資産の方が多様であることの方が常だからです。構成要素の分類の仕方は、分析の目的によっても変わってきますが、資産を分類するのに良く使われるのは、下のような分け方です。

#### 流動資産

その名のとおりに、流動的（換金性が高い、つまりすぐにお金として使える）資産で、必要な時にすぐ使えるようにしておくことを意図した一時的な資産のことです。満期がないか、あっても1年未満のもので、銀行のチェック口座、セービング口座、Money Market、Certificate of Deposit（1年満期まで）などが該当します。

## インベストメント

流動性はあるものの、上記の流動資産より換金性が低い（すぐに引き出して使うことが不可能ではない）資産で、ある程度以上の期間にわたって保持し、増やしていくことを意図した資産です。満期が1年以上であったり、換金の時期を見計らう必要のあるもの、あるいは法律上引き出し条件が制限されているもので、比較的長期の投資目的で持っている資産を指します。株式、債券、リタイアメント・学資準備の投資口座などが含まれます。

## 不動産

当面換金する意図がない動かない資産のことです。持ち家や別荘などが入ります。ただし、賃貸目的あるいは売却目的で所有しているアパートや家などの場合、インベストメントのカテゴリーに入れることもあります。同じ資産でも、所有者の意図により分類が変わってくるからです。長期間住む家なのか、必要があれば売ろうと思っているのかで分類のされ方も変化するわけです。

## 動産

こちらは動く資産です。動くけれども、流動資産のようにすぐにお金としては使えなし、投資目的で所有しているわけでもないもの。自家用車、家財、美術品や宝石などです。アンティーク・カーなどは、自家用車とは違いインベストメントに分類されることが多いようです。

## 負債をリストアップする

以上が資産の分類方法ですが、これに対して負債は分類することなく、ただ持っている負債と利子をリストします。通常、短期的な負債（クレジットカードなど）から先にリストし、車のローンやモーゲージなど長期的ものを後に書きます。払っている利子もきちんと確認して記入しておく、あとで役立ちます。



## バランスと純資産

さてリストが終わったらバランスを見ます。もちろんどちらが多い方がいいかという資産ですね。資産合計が\$100,000 で負債合計が\$80,000 なら、資産の方が\$20,000 多くて安心ですが、おなじ資産合計\$100,000 に対し負債合計が\$120,000 だと、持っているものは同じでも借金の方が\$20,000 も多いことになり成績としてはバツです。

このバランスを一目で把握するための指標が、資産合計から負債合計を引いた額で、これを純資産、英語では Net Worth といいます。もうお分かりですね、純資産はもちろんプラス（黒字）であるのがよく、その額は多ければ多いほどよいのです。この純資産は、住んでいる家の大きさや車のかっこよさでは測れないものだという事はお分かりでしょうか？ たとえば・・・

堅実派のAさん				豪邸&BMW のBさん			
資産		負債		資産		負債	
<b>流動資産</b>				<b>流動資産</b>			
銀行checking口座	\$8,000	クレジット・カード繰越額	\$0	銀行checking口座	\$2,500	クレジット・カード繰越額	\$8,000
銀行saving口座	\$20,000	車ローン	\$15,000	銀行saving口座	\$5,000	車ローン	\$80,000
		モーゲージ	\$280,000			モーゲージ	\$950,000
<b>インベストメント</b>				<b>インベストメント</b>			
401(k)	\$100,000			401(k)	\$5,000		
Roth-IRA	\$12,000			Roth-IRA	\$5,000		
529学資プラン	\$20,000			529学資プラン	\$0		
<b>不動産</b>				<b>不動産</b>			
持ち家	\$350,000			持ち家	\$1,000,000		
<b>動産</b>				<b>動産</b>			
車1	\$20,000			車1	\$60,000		
車2	\$15,000			車2	\$50,000		
資産合計	\$545,000	負債合計	\$295,000	資産合計	\$1,127,500	負債合計	\$1,038,000
純資産(Net Worth) \$250,000				純資産(Net Worth) \$89,500			

堅実派の A さんは、無理せず買える家に住み、車も実用的なものに乗っています。クレジットカードの残高は毎月払い切ることになっており、リタイヤメントや学資など将来への貯蓄もできる限りしています。反対にきらびやかな B さんは、大きな家に住み BMW に乗っていますが、それにとまって借金も多く、月々の返済額はなんとか支払うことができますが、その分将来への貯蓄がおろそかになっています。

持っているものだけを見ると、どうしても B さんの方がリッチそうに見えますが、純資産を見ると、A さんは\$250,000 であるのに対し B さんはその三分の一ほどです。バランスシートの

成績という面では、Aさんの方がBさんより優秀でリッチということになります。あなたのバランス・シートと純資産もチェックしてみてください。

## Rainy Day Fund は十分か

まず、チェックしたいのは、Rainy Day Fund は十分かということです。Rainy Day Fund というのは「雨降りの日の資金」とでも訳せばよいのでしょうか、まさかの時のための蓄えのことです。急な病気や事故、失業や一時的な休業などの非常事態にあっても、月々の生活を滞りなく続けられるようにすることを目的にしています。

基本的には、月々の必要経費の3倍から6倍を用意するのがよいとされています。昨今では長らく不景気のため、6倍から9倍は必要などとする専門家も出てきました。3倍か9倍か・・・かなり開きがありますが、これは各個人の状況に応じて決められるべきものです。

たとえば、失業の可能性はかなり低く、月々の収入も安定し、充実した医療保険に加入していて、所得保障保険などもあるというのであれば3倍で十分ですが、反対に医療保険のカバー限定的であったり、一定した収入が期待できにくい場合などは6倍くらいあった方がよいでしょう。また、月々の生活費以外に特にローンなどを抱えていない場合は、生活費の数倍でも大丈夫かもしれませんが、家や車のローン返済がある場合は、生活費に加えて返済額も考慮にいれなければなりません。収入が途絶えてもローン返済は待ってくれないからです。

このRainy Day Fundには、前回で分類した資産に含まれる、流動資産があてがわれます。流動資産とは、銀行口座やCDなどの換金しやすくすぐ使えるお金でしたね。たとえたくさんの不動産や美術品、投資商品を持っていても、それらは流動的ではありません。つまり、何かあったときすぐ換金して使える資産ではないということです。流動資産をある程度持つておくこと、これが必要です。

## 資産の種類は多様か

リタイアメントなどの投資資産の場合は、アセット・アロケーションといって、自分のリスク・リターン（どのくらいのリスクをとってどのくらいのリターンを見込むか）に合うように、資産を各種の投資媒体に分配することが基本です。この資産分配の考え方は、投資商品だけでなく、わたし所有している資産全体にも適用できます。

バランス・シートでは、持っている資産が上手に分散されているか、ある一定の資産ばかりに集中していないかをチェックすることができます。住んでいる家は豪華だけれど、将来へのインベストメントはないというのでは困りますね。住んでいる家の他、不動産ばかりに資産が集中していて、他のタイプの資産はほとんどないというのも危険です。反対に、持っている資産はほとんどが、利子の低い銀行口座に入っているというのも考え物です。インベストメントとして持っているのが自社株ばかりというのもいけません。

現在のための資産（Rainy Day Fun など）に対して将来のための資産（リタイアメントや学資プランなど）、投資のための資産（投資で増やしていくもの）に対して使うための資産（家や車などの動産・不動産）、リスクを許容できる資産（長期的なもの）に対してそうでない資産（短期に必ず必要となるもの）などというように、資産はその性格と用途によって分散されているのがちょうどいいのです。ある程度の多様性を保ちつつバランスよく持つことが好ましいとされます。

## 守らないといけない資産はいくらか

バランス・シートで資産をチェックすることの利点の一つは、持ち物の洗い出しができることです。自分はいったいどのくらい資産を持っているか、持ち家のエクイティー（家の値段 - ローン残高）はいくらか、などを整理すると、万が一の時に守らねばならないものがどれだけあるかが分かります。

これは保険の掛け金を決める際などに有益な情報です。たとえば自動車保険のライアビリティ（賠償責任）の掛け金を決める場合など、自分の持っている資産が大きければ大きな掛け金を、資

産があまりなければ小さめの掛け金選ぶというように使います。宝石や美術品があれば、家の保険に特約をつけるのがいいかもしれません。資産がある程度以上大きければ、アンブレラ保険と呼ばれる保険を余分に購入することが必要かもしれません。資産の洗い出しとは、守るものの確認ということです。

## 悪い負債はないか

アメリカ人一般に比べると、日本人は負債を嫌う傾向があります。負債はできれば持ちたくないものです。「お金がたまったら買いなさい」とは子どもにいつも言っていること・・・でも、家や車など、お金が貯まるまで待っているのが難しいものもあります。そんな場合は、もちろん負債を抱えるのはやむを得ないことでしょう。その場合は、課される利子はもちろんのこと、その他手数料、返済のタイミングや、返済をミスしたときのペナルティーなどの条件をきちんと確認し、できるだけ条件の良いものを選ぶ必要があります。良い目的のために良い条件で計画的に選んだ負債は良い負債です。良い負債は、クレジットヒストリーをつくるのにも役立ちます。

反対に、悪い負債に数えられるものの代表は、クレジットカードの繰越残高（月々支払いきらないもの）です。利子が異常に高いことが多く、様々なペナルティーが付与されていることもあります。学費ローンなどの中にも、同様に条件が好ましくないものがあるでしょう。その他、モーゲージなどの中にも、その返済条件などによって、悪い負債に数えられるべきものもあるかもしれません。

負債の利子と資産の利子を見比べてみるのも大切です。年に13%の利子をクレジットカードの負債に払いつつ、銀行に預けてあるチェック口座では0.1%、CDでも1%の利回りしか得ていないとしたら、とても損なことだと思いませんか？ すぐに使えるお金がチェック口座に\$100あるのであれば、それをクレジットカードの返済にまわすと、一年で $\$100 \times 13\% - \$100 \times 0.1\% = \$12.90$ の節約になります。同じクレジットカードでも、利子の低いバランス・トランスファーを提供しているものもあるので、それらをうまく利用できるかもしれません。

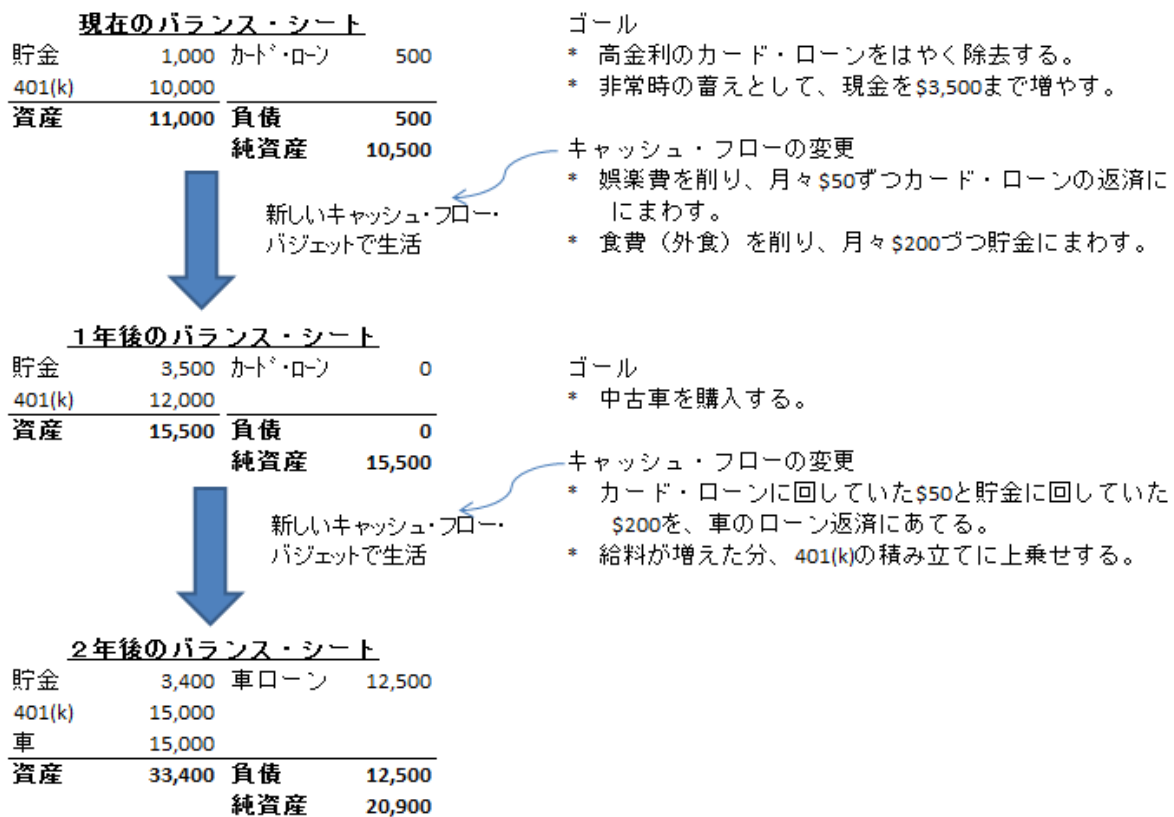
モーゲージやエクイティ・ローンなどは、選び方によって比較的条件がよいものが多いですが、それでも利子が高いときに発行されたものであれば、もっと利子の低いものに借り換えを考慮してもよいかもしれません。車のローンの利子よりエクイティ・ローンの利子の方が低ければ、乗り換えるのもいいかもしれません。

ここまでで、診断のための二大要素、キャッシュ・フロー（収支把握）とバランス・シート（資産と負債の把握）の用意が終わり、基本的な状況が把握できましたね。この基本情報を元に、パーソナル・ファイナンスの各要素を吟味して、短期・中期・長期的なゴール設定をするとともに、そのゴールを達成するための方策を考えていくことになります。吟味されるべき各要素の紹介に入る前に次の章では、このゴール設定とバランス・シートとキャッシュ・フローがどう関わりあっているかを簡単に確認したいと思います。

## バランス・シートとキャッシュ・フローの関係

バランス・シートは、ある時点での財務成績のスナップショットです。つまりその時点で持っている資産と負債のバランスを見るものです。これに対してキャッシュ・フローは、ある一定期間のお金の出入りをまとめたものです。

下の例を見てみましょう。一番上が現在のバランス・シートです。まず、この先1年のゴールを立ててみました。第一に非常に高金利のカード・ローンがあるので、まずはこれから早く返済すること、第二に貯金が\$1000では少し心もとないので、すぐ使える現金として\$3,500を貯めることです。



このゴールに基づき、娯楽費を削って、月々\$50ずつカード・ローン返済に回すこと、外食を減らして浮いた\$200を貯金に回すことにしました。新しいキャッシュ・フロー・バジェットをつく

ったわけです。このバジェットにしたがって1年生活すると、12ヶ月間のお金の出入りの結果として、1年後には新しいバランス・シートが生まれました。今や、条件の悪いカード・ローンはなくなり、貯金も\$3,500に増えました。

そして今度は、このバランス・シートに基づき、新しいゴールを立てました。中古車を購入することにしたので、車のローンを組み、カード・ローン返済に回していたお金と貯金に回していたお金を車のローン返済に充てるという、新しいキャッシュ・フロー・バジェットをつくりました。このバジェットにしたがってまた1年間生活したところ、2年後にはまた新しいバランス・シートができあがりました。

現在、1年後、2年後のバランス・シートを見てみると、資産や負債は適宜変更され増えたり減ったりしますが、純資産を見るとどうでしょう？ 最初は、\$10,500だった純資産が1年後には\$15,500に、2年後には\$20,900にと着実に増えたのがお分かりになるでしょう。これは、きちんと計画されたバジェットに基づき生活をしたため、資産の伸びが負債の伸びを上回ったことを意味しています。車のローンという負債が増えましたが、悪い負債であるカード・ローンはなくなり、資産は着実に増えてたということです。

次章以降で、ファイナンシャル・プランニングの様々な要素のうち主なものを見ていきますが、それらの要素を増やすか、減らすか、変更するか、現状維持か・・・こういった決断がキャッシュ・フロー・バジェットの中に埋め込まれ、日々の生活が続けることで、5年後、10年後、20年後にターゲットとするバランス・シートをつくり上げていくわけです。また、計画どおりつくり上げられたバランス・シートのおかげで、それ以降のキャッシュ・フローが可能になるという効果も生まれます。たとえば、退職して長年貯めた401(k)から月々お金を下ろして使うというのは、バランス・シートの資産を、月々のお金の入りというキャッシュ・フローに換えるということです。

このように、バランス・シートとキャッシュ・フローは切っても切れない関係にあり、またファイナンシャル・プランニングの大切な診断チャートなのです。

## バンキング - 銀行とのつきあい方

給料を振り込んでもらったり、チェックを書いたり、オンラインで支払いを行ったり・・・わたしたちの生活には銀行が必要ですね。バンキングの基本を見てみましょう。

バンキングは、キャッシュ・フローでは支出の部の「貯蓄・投資」、バランス・シートでは資産の部の「現金」にかかわる要素です。月々の収入のうちから、ある額をセービングに入れることは「貯蓄」という支出であり、そこに貯められたお金は「現金」というカテゴリの資産です。

### 銀行に預ける利点

上記のように、給料の振り込みや、チェックやオンラインでの支払いのためにチェック口座は欠かせませんね。当面使わないお金はセービングや Money Market 口座（MMA）や Certificate of Deposit に入れておくことになります。

一般的に、銀行に預けたお金は「安全」とされます。投資とは違い、預金は元本割れするリスクがないうえ、FDIC の保険により、万が一金融機関が破綻した場合にも、預金者一人当たりに対して\$250,000 までが保障されています。

### 銀行に預けるコスト

ただし、銀行に預けるには「コスト」もあります。ひとつは、最近目立って増えてきている手数料です。残高不足時の手数料、ATM 手数料、ミニマム・バランスを割った時の手数料、窓口を利用時の手数料、デビットカードの手数料などなど、最近ではありとあらゆる手数料が存在します。「口座を開いたら\$50 ボーナス」などという宣伝を見て口座を開いたものの、その後の手数料にちゃんと注意していないと、手数料が容易に年間数百ドル単位にまで膨らむこともあります。



手数料は目に見えるコストですが、目に見えないコストもあります。それはインフレーションです。過去のデータによると、アメリカのインフレーションは平均で年に 3.2%というところです。これは同じ\$1 を持っていて、一年後の\$1 は今の\$1 に比べて価値が約 3%低いということの意味しています。通常、銀行口座の利子はこのインフレーションより低いので、たとえ利子がついていたとしても、インフレーションを考え合わせると銀行に置いてあるお金は自然と価値が下がっていくということになります。

## 口座の種類

当面使う生活費はチェック口座、当面使わないお金はセービング口座に貯めておくというのは基本ですが、これ以外にも下の選択肢があります。

### Certificates of Deposit (CD)

セービング口座よりも高利で、セービング口座同様\$250,000 まで FDIC が保障します。満期は 3 ヶ月から 5 年ほどまで。満期前に引き降ろすことも可能ですが、その場合はペナルティがかかることがあります。

### Money Market Deposit Accounts (MMDA)

Money Market Accounts (MMA)とも呼ばれます。これは預かったお金を銀行が短期債に投資するもので、セービング口座より利子が高い場合も多く、\$250,000 まで FDIC が保障します。多くの場合、\$2,500 ほどの最低預金額が定められています。チェック・サービスは無料で使える場合も多くありますが、一ヶ月当たりのチェックの枚数やチェック額などに条件が設定されていることもあります。

## 銀行は自分で選ぶ

銀行は、日々の生活で最も身近なファイナンシャル・パートナーです。自分のニーズに合った、質のよいサービスを提供する銀行を選ぶのはとても大切なことです。従来の「銀行」以外にも、クレジット・ユニオンやオンラインバンクなども選択肢に入れて、自分にぴったりのパートナーを探しましょう。

Bankrate.comなどのウェブサイトから、銀行ごとの利子、手数料、最低預金額などを比較することができます。利子を比較する際は、APY（Annual Percentage Yield）で比較します。

Interest rate という表記があっても、銀行によってその定義や割り出し方がまちまちだったりするため、単純比較ができない場合が多いからです。APYの割り出し方は一定ですので、いくつかの銀行や口座を比べる場合は、この指標で比較します。

## 選択のポイント

### キープする預金額

預金額によって利子が上下したり、チェックブックが無料になったりします。最低預金額を割ると高い手数料が発生するので、年を通じてキープできる預金額を考慮して口座を選びます。

### チェックを書く頻度

フリー・チェック口座は、基本的には無料であるものの、一ヶ月に書けるチェックの枚数が限られていたり、それを超過すると高い手数料がかかる場合があります。請求書処理をオンライン・バンキングにシフトすることも考え合わせながら、チェックを書く頻度をあらかじめ把握して口座を選びます。

### オンライン・バンキングへのニーズ

オンラインでの請求書処理や支払いサービスを使うと、日々の処理作業や切手代を削減できます。Quicken や Microsoft Money などとリンクさせた収支管理やバジェット管理もできます。金融

機関によって、オンライン・バンキングの充実度には差があるので、自分のニーズと照らし合わせて吟味します。

### ATM 利用度

どのくらいの頻度で ATM を利用するか、ATM を利用したい場所はどこか、海外でも利用が必要かなどを考えます。他行の ATM を使うと、自行からの ATM 手数料プラス他行からのサービス料がかかり、一度の利用で\$5 などという手数料がかかることがあります。ATM 網が発達している銀行、あるいは他行の ATM 手数料を払い戻す銀行などを必要に応じて選びます。

## インベスティング - 投資の基本

銀行に預けてあるお金は、「安全」かもしれないが、「目減り」する可能性が大・・・ということを前章で見ました。銀行の預金は投資ではないので、元金割れすることがないというのは大きな安心ですが、実はインフレーションによる貨幣価値の低下を考え合わせると、実質的な価値においては目減りしてしまうのです。預金だけでは、インフレーションを超え、さらに将来必要な資金を貯められる利回りはなかなか期待できない・・・ここが投資の出番です。

老後の資金やカレッジ資金を蓄える際に必要になってくる投資の基本をここでは見てみましょう。

### 投資と貯蓄の違い

投資と貯蓄の違いは、リスクにあります。貯蓄は元本割れしないという意味でリスクは最小ですが、投資にはリスクはつきものです。貯蓄ではいつでも使えるようにお金を留め置くわけですが、投資では資産を増やしていくためにお金を使います。貯蓄では決まった利子を決まったように受け取るので、結果はすでに分かっています。投資では上手くいけばたくさんの利回りがあるし、上手くいかないと損失もあるわけで、結果は分かりません。結果が分からないところには「リスク」が存在します。

リスクと対にして語られるのがリターンです。リターンとは、投資したものの値上がり利益（キャピタル・ゲイン）や、配当金や利息などのような収益のことをいいます。

通常、リスクとリターンは正比例の関係です。リスクが大きければリターンも大きくなり、リスクが小さければリターンも小さくなります。ハイリスク・ハイリターンとか、ローリスク・ローリターンという言い方をします。

### 許容できるリスクと必要なリターン

投資をする際、最初に明らかにせねばならないのは、自分がどのくらいのリスクを許容できるかということと、リタイアメントなどの将来のニーズを満たすためにどのくらいのリターンが必要

かということです。もちろん、リスクが低くてリターンが高い投資ができれば最高ですが、現実にはリスクとリターンは正比例の関係ですからなかなかそうはいきません。ちょっと高めのリスクをとって高めのリターンを狙うか、反対に少々伸びは期待できなくても安全路線を選ぶか、トレードオフすることが必要です。許容できるリスクと必要なリターンとのバランスを吟味して、最終的にこの辺りのリスク・リターンが自分にはぴったりだというレベルを見つけることとなります。

## 投資の三大カテゴリー

投資の対象には様々なものがありますが、現金同等品、株、債権の三つのカテゴリーに分けられます。

現金同等品 (短期金融商品)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 投資というよりは「現金」に近いもの</li><li>• Money Market や預貯金など</li><li>• 低リスク・低リターン</li><li>• 短期的投資向き</li></ul>
債権 (ボンド)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 国債や社債など</li><li>• Fixed Income 商品と呼ばれるものも多く、固定収入が期待できる (債権に対する利子を定期的に受け取ることができる)</li><li>• 債権自体の値の上がり下がりも (株ほどではないが) ありえる</li><li>• 中リスク・中リターン</li><li>• 中期から長期投資向き</li></ul>
株 (ストック)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 配当金と値の上がり下がりが会社の成績により決まる</li><li>• 高リスク・高リターン (上がり下がりが大きい)</li><li>• 長期投資向き</li></ul>

長期的には、株のリターンが最も高く、1926年からの平均年間リターンは10%ほどです。同じ期間の債権の平均年間リターンは5.4%ほどなので、長期で増やしていくなれば株が一番ということですが、1、2年後に必要なお金を株で持っているのは非常に危険（リスクが高い）です。一日で数十%も値下がりすることもあるからです。2009年には株式市場は37%も値を下げました。2009年や2010年にすぐに必要なお金を株に投資してあった場合、失った37%の回復をほとんど待つことなく換金して使わなければならなかったわけです。

## 投資ポートフォリオとアセット・アロケーション

投資ポートフォリオとは、自分のリスク・リターンのニーズに合うように、様々な株、債権、現金同等品をうまくミックスさせたプールのことです。この最適なミックスのことを、アセット・アロケーション（資産分配）といいます。ひとつ、ふたつの投資媒体に偏るのではなく、たくさんの媒体に投資を分散させること（多様化＝ダイバーシフィケーション）で、ひとつ、ふたつが落ち込んでも、投資ポートフォリオ全体はある程度の健全さを保てるようにします。投資ポートフォリオの中に、最適なアセット・アロケーション（資産分配）を保ち、ダイバーシフィケーション（多様化）により投資リスクを分散させつつ、ちょうどよい程度のリターンを望むというわけです。

では、具体的には投資ポートフォリオをどのように組みましょう？

## ミューチュアル・ファンド（投資信託）

自分のリスク・リターンのニーズに合うように、自分で一からポートフォリオを組みますという人はあまり多くはいません。大変すぎるからです。多くの人にお勧めなのは、各種のミューチュアル・ファンドを買うことによって、自分に必要なポートフォリオを手早く作りあげることです。

他の投資家と一緒にお金をプールした投資をミューチュアル・ファンドといいます。自分でひとつひとつの株や債権を吟味し、それぞれのリスク・リターンを図りつつ、自分だけのポートフォリオを構築し維持するには多大な労力が必要ですが、ミューチュアル・ファンドに投資すれば、その必要がありません。ファンドにはファンド・マネージャーがいて、ファンド・マネージャーが株や債権を吟味し、最適な投資媒体プールを構築・維持する仕事を請け負います。投資家は株や債権に直接投資するのではなく、ファンドのシェアを購入することで、すでにダイバーシフィケーション（多様化）されたファンドへの投資に簡単に参加することができます。

ファンド・マネージャーは仕事の代償として、投資家から手数料を徴収します。ファンドによって手数料はかなりのばらつきがあり、低いものは0.3%（投資額面に対して）から、高いものでは2.5%や3%というものもあります。

## ミューチュアル・ファンドの種類

### Index Fund

ファンドの基準価額がある指標（インデックス）と同じ値動きになるように運用されるミューチュアル・ファンドです。Dow Jones Industrial Average、S&P500 Index など、マーケットの広い範囲の株銘柄に指標を置きます。Index Fund のシェアを買うことで、指標の中に含まれた株に満遍なく投資を分散させる効果を得ることができます。個別銘柄から大儲けするということは不可能ですが、そのかわり全体的な株式市場のリターンと同等レベルのリターンを安価な手数料で得ることができます。

### Growth Fund

経常利益が急速に成長しつつある会社の株に投資するミューチュアル・ファンドです。リスクもリターンも比較的高めです。

### Value Fund

経常利益が高いわりには株の価格が安めの会社の株に投資するミューチュアル・ファンドです。

## Sector Fund

テクノロジー株、金融株など、特定業種の会社の株に投資するミューチュアル・ファンドです。会社数という意味ではリスク分散されていても、業種という意味ではリスクが集中します。

## International Fund

アメリカ国外の株に投資するミューチュアル・ファンドです。

## Global Fund

アメリカを含む世界中の国の株に投資するミューチュアル・ファンドです。

## Emerging Market Fund

ラテンアメリカ、東ヨーロッパ、アジアなどのリスクが高めの新興国の会社の株に投資するミューチュアル・ファンドです。

## Bond Fund

債権に投資するミューチュアル・ファンドで、一番安全な米国債に投資するものから、一番危険なジャンクボンドに投資するものまであります。

上のカテゴリーはもっとも大雑把なカテゴリー分けで、実際には各カテゴリーの下にも様々な種類のファンドが存在します。

## 投資のすすめ方

### 1. 投資目的と投資期間を明確にする

投資の目的と期間によって、どういった形態の投資が適切であるかが違ってきますので、まずはこのふたつの要素を明確にすることが必要です。たとえば、2年後に購入する家の頭金はできるだけリスクの少ない投資、30年後のリタイアメント資金はもう少しリスクの高い投資などと使い分けることができます。



## 2. 目的と期間により許容できるリスクを設定する

リスクをどの程度に抑えたいかという希望と、目標額を達成するためにはどのくらいのリターンを見込まねばならないかという必要性とのバランスで、実際に許容するリスクを設定します。多少目標額に届かなくても安全性を重んじたいのか、なるべく目標額を達成することを狙って少し多めのリスクをとるかという決断をします。

## 3. 設定したリスクにより適切なアセット・アロケーション（資産分配）を設定する

自分の許容できるリスクレベルに合うように、持っている資金を、現金同等品、債権、株の3種類のアセットクラスに分配（アロケーション）します。

## 4. それぞれのアセットクラスでのダイバーシフィケーション（分散投資を確認する

1, 2種類の債権や株を集中的に持つのではなく、多種多様な債権や株を持つことでリスクを分散させます。自分でダイバーシフィケーションをするのが大変な場合は、目的とリスクレベルに応じ、ミューチュアルファンド（投資信託）を買います。

## 5. 設定したリスクレベルを維持していく

以上のことは、いったん設定したらほったらかしにするのではなく、定期的（6ヶ月や1年に一度）にチェック・維持することが必要です。たとえば、過去一年のうちに債権が全体的に値上がりし、株が全体的に値下がりしたら、一年後に持っている資産のうちの債権の比率が高まりますね。設定した許容リスクが維持されるように債権の比率を少し下げて株に移行させるアロケーションの微調整（リバランスという）が必要です。

## リタイアメント準備

寿命はどんどん延びています。リタイアしてからも20年、30年という年月がわたしたちには残されていることとなります。老後、充実した生活をエンジョイするために、わたしたちはどのくらいの資金をどのように準備していけばいいのでしょうか？ いくら貯めればいい？

「いったい、リタイアメント資金はいくら必要なのか？ 老後のためにいくらずつ貯めていけばよいか？」を知るための[リタイアメント・カリキュレータ](#)をご紹介します。簡単に計算できますので、ご自分の条件をいれて計算してみてください。

サンプルとして、37歳の共働き夫婦、年収はそれぞれ\$60,000のケースを例に、実際にこのカリキュレータを使ってみました。現在、リタイアメント資金として貯めてある額は\$100,000です。将来のインフレは3%、67歳でリタイア、90歳まで生きる（67歳でリタイア後、23年間生きる）との前提にしました。。リタイア後の生活費は、最終収入の70%と見積もり、リタイアメント資金の運用利回りはリタイア前が7%、リタイア後は5.5%としました。ソーシャル・セキュリティの年金も、もらえる予想額を考慮に入れました。具体的な入力は下記のとおりです。

Retirement Information and Assumptions		
Your current age	37	現在の年齢
Current annual income (\$)	60000	現在の年収（本人）
Spouse's annual income (if applicable) (\$)	60000	現在の年収（配偶者）
Current retirement savings (\$)	100000	現在のリタイアメント貯蓄残高
Expected inflation: (%)	3%	予想されるインフレ率
Desired retirement age	67	リタイアする年齢
Number of years of retirement income	23	リタイアしてからの寿命年数
Income replacement at retirement: (%)	70%	リタイアしてからの希望収入（最終年収に対しての%）
Pre-retirement investment return: (%)	7%	リタイアするまでの利回り（%）
Post-retirement investment return: (%)	5.5%	リタイアしてからの利回り（%）
Include Social Security (SS) benefits?	Yes	ソーシャル・セキュリティの年金を含めて計算する？
Marital status (For SS purposes only)	Married	既婚か単身か
Social Security override amount (monthly amount in today's dollars) (\$)	0	ソーシャル・セキュリティの年金額については、現在の年収をもとにした年金予測値を使いますが、もし具体的年金額(月)を使いたい場合は、ここに入力。

このご夫婦の場合、希望のリタイアメントを可能にするためには、リタイアメント時点で \$1,265,855 の残高が必要という結果で、年に約 \$ 4,000 を貯めていけばいいという結果になりました。

## リタイアメント計画を左右する要素

現在の年齢（準備開始の年齢）いったんとってしまった年齢は巻き戻しができませんね。ここでのポイントは、できるだけ若いうちに準備を始めるということです。お金を貯めるにあたって、もっとも大きくモノを言う要素のひとつは、貯蓄や投資の期間です。この期間が長ければ長いほど、利回りの運用が加速度的に力を発揮します。

### インフレ率

インフレと聞くとあまりよくないイメージがありますが、健康な経済には適度のインフレはつきものです。ただし、投資者の立場からするとインフレは大いに注意が必要なものでもあります。なぜならインフレは貨幣価値を下げるので、インフレが高い環境では貯蓄や投資からせっかく得た資金の相対価値が下がってしまうからです。別の言い方をすると「インフレは利回りを食う」ということです。表面上得られている利回りが 8% でも、インフレが 5% であれば実質的な利回りは 3% ということになります。

### リタイアする年齢

「リタイアするのに十分な資金を貯めるのはむずかしい」という問題に一番手っ取り早い解決策を提供してくれるのが、リタイアする年齢を引き上げるということです。60 歳の代わりに 65 歳、65 歳の代わりに 67 歳、67 歳の代わりに 70 歳とリタイアを先延ばしにすることで、直接的な効果を期待できます。フルタイムで働く代わりにパートタイムで長く働き続けるというのも有用です。どんな効果があるかというと・・・

- リタイアメント資金をより長くもたせることができる
- ソーシャル・セキュリティの支給を遅らせることで、もらえる年金（Retirement Benefits）を最大化できる
- 職場からの福利厚生を継続で健康保険コストが削減できる。

### リタイヤしてからの寿命年数

これは、リアイヤメント資金として貯めたもので生活していくことになる年数です。みなさん、何歳まで生きるおつもりでしょう。どんなに計画が得意な人でも、こればかりはわかりませんね。現在の日本人の寿命は男性が79歳、女性が86歳であり、アメリカですと男性が76歳、女性が81歳というところです。ただしこのまま医療が進めば将来的には寿命も延び続けると予測され、リタイヤメント資金の計画のためには寿命は90歳と想定するというのが一般的になってきています。女性の場合は95歳を想定した方がいいかもしれません。資金は使い果たしてしまっただけにまだ生きている・・・ということになっても大変ですから、ある程度余裕をもって貯めたいものです。

### リタイヤしてからの希望収入（最終年収に対しての%）

リタイヤした後は、家のローンも残っておらず、子どもの教育費もなく、仕事のために必要だった経費もないという状態が理想ですね。現役時代に比べると暮らしに必要な費用は少なくなるという前提のうえで、リタイヤ前の年収の何%程度がリタイヤ後には必要であるかを見当をつけます。

だいたい70%から80%という数字を使うのが一般的ですが、これは現在の収入も考慮しなければなりませんね。現在の収入が\$40,000であれば、その80%の\$32,000では生活することが困難かもしれません。反対に、現在の収入が\$200,000であれば、その70%の\$140,000は必要ないかもしれません。

厳密には、短絡的なパーセンテージを使うのではなく、リタイヤ後の月々の必要経費を洗い出し、実際にいくら必要かを割り出す方がより質の高いプランニングができます。細かく必要経費を計算したい方は、こちらの[カリキュレータ](#)でリタイヤ前後の経費の比較・検討ができます。

### リタイヤするまでの利回り と リタイヤした後の利回り

利回りは多ければ多い方がいいのですが、そのためにはより高いリスクをとらねばなりません。実際には、自分の許容できるリスクレベルと必要な資金を貯めるために必要な利回りとを考え合わせ、どのような投資の仕方をすればいいかを選んでいくことになります。

一般的にはリタイアまで時間があればあるほどリスクがとりにやすいので結果的に利回りも高くなり、リタイアしたあとはリスクがとりにくいので利回りも低くなるということになります。いずれにせよ、長期的な計画と定期的なチェックによって、実際のパフォーマンスが資金運用の目標に沿ったものであるかを確認し続けていくことが必要です。

## ソーシャル・セキュリティの Retirement Benefits (年金)

通常、10年以上働いた人であれば年金を受給することができます。上のカリキュレータでは年金受給額を自動予測してありますが、正確な値を知りたい場合はソーシャル・セキュリティ・オフィスに問い合わせます。

特に共働きの夫婦の場合、ソーシャル・セキュリティの受給開始を夫婦で調整して計画的に行うことで、もらえる年金の総額を最大化することが得策です。総合的なリタイアメント・プランニングでは是非考慮したい点です。

## どうやって貯める？

老後の資金を貯める主な方法には、雇用主の提供する 401(k)、403(b)、457 などのグループ・プランに参加して給与天引きで積み立てをしていく方法（ここでは 401(k)と総称します）と、Traditional IRA や Roth IRA などに個人的に積み立てをしていく方法があります。401(k)も IRA も、どちらも Tax Deferred（税遅延）プランと呼ばれ、利回りへの課税は老後に資金を引き出すまで遅延されるという大きな魅力があります。では、401(k)か IRA か、どう使い分けるのがいいのでしょうか。それぞれの強みと弱みを比べてみましょう。

### 401(k)のいいところ

#### 1. 積み立て上限（Max Contribution）が高い

401(k)に積み立てることができる上限額は\$17,500（2013年）であるのに対し、IRAは\$5,500（2013年）です。50歳以上であれば、401(k)ではさらに\$5,500追加で積み立てが許されますが（合計\$23,000）、IRAでは追加額は\$1,000（合計\$6,500）です。IRAだけの積み

立てではリタイアメント資金を十分に貯めることは困難な場合が多いでしょう。十分な積み立てをしようと思うなら、401(k)を利用する必要があるということですね。

## 2. 雇用主からのマッチング積み立て (Matching Contribution) がある

401(k)では、雇用主からのマッチング積み立てが受けられることがしばしばです。401(k)は法律の範囲内で、雇用主が運用ルールを決められるので、マッチングの額やルールは雇用主によりまちまちです。典型例でいうと、雇用者による積み立て額の50%を、給与の6%を限度としてマッチングするというようなケースが見受けられるようです。たとえば年収が\$80,000で、本人が年に\$9,600以上積み立てている場合、最大\$4,800 ( $\$80,000 \times 6\%$ かつ  $\$9,600 \times 50\%$ )を、雇用主がマッチングとして積み立ててくれるということです。これは、まさにフリーマネー、もらわない手はありません。一方IRAでは、このような雇用主からの援助はありません。

## 3. ローンが受けられる

雇用主によって運用ルールは違いますが、一般的に401(k)からはローンを受けることが許されている場合が多いようです。これに対し、IRAからはローンを受けることはできません。Roth IRAの元金はいつでもペナルティなしに引き出すことができますが、これはあくまで資金の引き下ろしであってローンではありません。人生でちょっとお金がいるという局面で、ちょっと借入れをしたいというような場合には便利です。ただし、あくまで計画的に。借りるわけですから、ちゃんと返す必要もあります。

## 4. Sales Load などの手数料が免除されることがある

まったく同じミューチュアル・ファンドに401(k)を通して投資した場合と、IRAを通して投資した場合、手数料が違うことがよくあります。たとえば、大きな会社の401(k)プラン経由で購入すれば、個人がIRAなどを通して投資する場合に必要なSales Loadなどの販売手数料が免除されるケースも多いでしょう。購入するチャネル（誰から購入するか）によって、同じファンドを買うのでも販売手数料が異なり、より大口の交渉力のある団体や会社を通して（401(k)経由で）購入した方が、手数料が安いというわけです。自分の401(k)プランにはどのような投資の選択肢があり、手数料はどのくらいか、それは個人的に投資する場合より有利なのか、そうでないのかを把握しておくといいでしょう。

## IRA のいいところ

### 1. 投資媒体の選択肢がたくさんある

401(k)は法律の範囲内で雇用主が運用ルールを決めるので、すべて雇用主次第となります。比較的たくさんの投資媒体が提供されている場合もあれば、非常に限られた選択肢しかない場合もあります。いずれにせよ、あらかじめ用意されたファンドの中から投資先を決めねばならないわけですが、これに対し、IRA では比較にならないほど多種多様な選択肢から選ぶことができます。401(k)で提供されている選択肢の中に、リスク許容度や利回り、手数料などの面において、自分のニーズに合うものが見つければ問題ありませんが、そうでない場合はIRA を通してもっとぴったりのものを見つけることが必要かもしれません。

### 2. 投資の変更（売り買い）が簡単

ファンド A はどうも思うように利回りがないので他のファンドに乗り換えたい、あるいはちょっとアロケーションを変えたいなど、投資に変更を加えたいとき、IRA であれば（会社やタイプにもよりますが）大きな制限なくある程度自由に行うことができます。これに対し、401(k)の場合は、1年に〇回までとか、3ヶ月に1回までなどというように、ファンドの売り買いが制限されていることが少なくありません。ただし、よく計画された長期的な投資をしているのなら、そもそも頻繁に売り買いをする必要はないかもしれませんので、その場合は401(k)で十分であるともいえます。あくまで自分のニーズを知っておくことです。

### 3. 手数料が低く抑えられる可能性がある

「401(k)のいいところ」の項目のひとつに、「Sales Load などの手数料が免除されることがある」というのがありましたが、場合によってはまったくその反対のケースもあります。とくに小さな会社の401(k)などでは、大きな401(k)プランなどに比べて、プランのアドミニストレーションやアドバイザー手数料などが非常に高い場合も多くあるようで、かえってIRA を通して手数料の安いインデックス・ファンドなどに投資した方がずっといい場合などもあるでしょう。繰り返しますが、401(k)は雇用主により条件がまちまちですから、自分の401(k)プランにはどの

ような投資の選択肢があり、手数料はどのくらいか、それは個人的に投資する場合より有利なのか、そうでないのかをちゃんと理解しておきましょう。

#### 4. エステート・プランニング（相続対策）に有利（Roth IRA の場合）

401(k)や Traditional IRA は 70 歳半を超えると最低引き出し額(Required Minimum Distribution)を引き出さねばならないというルールがありますが（401(k)の場合は、70 歳半になってもまだ就労していれば、引き出し開始をリタイア時まで延期可）、Roth IRA はその必要がありません。まったく手を付けず、そのままお子さんにお金を残すことができます。お子さんは税金を払うことなく資金を使うことができます。

#### 5. ソーシャル・セキュリティ年金にかかる税金を低くできる（Roth IRA の場合）

老後、401(k)からの引き出し額や Traditional IRA からの引き出し額は、「収入」として数えられ、所得税がかかりますが、それに加えてソーシャル・セキュリティ年金にかかる所得税を引き上げるという副作用もあります。言い換えると、401(k)や Traditional IRA からの引き出し額が多いと、ソーシャル・セキュリティ年金への課税が多くなるということです。これに対し、Roth IRA の引き出し額は「収入」には数えられず所得税がかからないうえ、ソーシャル・セキュリティ年金にかかる税金を低く抑える効果があります。老後に支払う税金をなるべく抑えるためには、401(k)、Traditional IRA、Roth IRA やその他の投資プランからの引き出しをうまくコーディネートし、引き出しのタイミングを計ることが必要になります。この点では、Roth IRA の利用価値は高いといえます。

### あくまで自分のニーズに合わせて・・・

401(k)か IRA か・・・まず基本ルールとしては、401(k)の雇用主マッチングは最大限に利用しましょう。マッチングは「タダでもらえるお金」ですから、もわらない手はありません。最大限もらえるように 401(k)に積み立てをします。その後の使い分けは、あくまで自分のニーズに合わせてすることになります。提供されている 401(k)の投資の選択肢が自分のリスク・リターン  
の条件にあったものであり、また課せられている手数料が高すぎないもの（できれば 0.3%以下



を望みたいところ。0.5%はまずまず、1%以上は高いといえます)であれば、401(k)を積み立て限度まで利用することもいいでしょう。反対に、401(k)の選択肢が不足している、あるいは手数料が法外というのであれば、IRAを通して幅広い選択肢からニーズにあった低手数料のファンドを選んだ方がいいでしょう。また、エスレート・プランニングや老後の税金対策が重要だというのであれば、Roth IRAを利用するのが得策でしょう。しかしながら一番大事なのとはとにかく始めることです。。迷っているばかりで積み立てを始めないのが一番いけないですよ。

## カレッジ費用の準備

アメリカの大学の学費の高騰は目を見張るものがあり、不動産バブルと比較され「教育バブル」などとも呼ばれたりします。いったいいくらかかり、どうやって貯めればいいのか、途方にくれる親も少なくありません。

### スティッカー・プライス と ネット・プライス

「カレッジの学費がまた高騰」とニュースで報道される額は「スティッカー・プライス」と呼ばれるもので、いうならば表示価格のようなものです。航空券を思い浮かべてみてください。スティッカー・プライスとは航空券の正規料金にあたります。昨今では、正規料金（そういうものがまだ存在すればの話ですが）を払って、飛行機に乗る人はほとんどいないでしょう。また、人によって払う値段もまちまちですね。カレッジの費用もこれに似たところがあります。まったく同じ大学の同じ学部に通っていても、ふたりの学生の払う学費にかなり差があることは珍しくないわけです。

その理由は、ファイナンシャル・エイドや学費のディスカウントによって、正規料金であるスティッカー・プライスが個別ケースごとに減額されるからです。この減額された、実際に支払うべき額を「ネット・プライス」といいます。

### 自分のネット・プライスを知る

では、その「実際に支払うことになるネット・プライス」、どうしたらわかるのでしょうか？ここで、ネット・プライスの定義を確認しておきましょう。ネット・プライスとは、学費、教科書代、寮費、食費、交通費、雑費など、カレッジで学ぶために必要な費用の合計（英語では cost of attendance）から、受けられるファイナンシャル・エイドや学費のディスカウントを差し引いたものです。

[College Navigator のデータベース](#)を利用すると、各大学のネット・プライスを見ることができます。ネット・プライスの情報だけでなく、テストスコア、専攻についての情報、卒業にかかる年数、学生のデモグラフィック、キャンパスの安全性などの様々な情報が整理されています。また、いくつかの学校を選んで比較したりすることもできます。しかしながら、ご覧いただくと分かるとおり、ネット・プライスの情報は世帯収入グループごとの提示ですので、概算としてとらえておいた方がいいでしょう。

自分自身の（ある程度）正確なネット・プライスが知りたい場合は、それぞれの大学の Web サイトで提供されているカリキュレータを使います。個人のファイナンシャル情報を入力して試算します。大学名と Net Price Calculator というキーワードでオンライン検索するとすぐ見つかるかと思えます。

## どう準備するか

ネット・プライスはカレッジ費用のプランニングために役に立ちますが、限界もあります。そもそも実際どの大学に合格し入学することになるかまでは、なかなか前もって計画できません。それに、たとえ計画どおりの大学に入学できたとしても、実際にもらえるファイナンシャル・エイドや学費のディスカウントなどは、申請して結果が出てみないとわからないからです。

また、カレッジ費用の準備は、お金を貯めることだけではありません。ファイナンシャル・エイドや学費のディスカウントをなるべく受けられるように努めるというのも準備のうちです。下のよう要素を気に留めながら準備をしていくこととなります。

- 貯蓄・積み立ては早くはじめる
- 全額貯めようとせず、ターゲットを決める
- 自分のリタイアメント準備をおろそかにしない
- 資金準備にはニーズに合わせて、529、Roth-IRA、通常の投資などを組み合わせる
- 大学選びには、ネット・プライス、ファイナンシャル・エイドや学費のディスカウントが受けやすいかなど、経済的な問題も視野にいれる（合格したはいいが、財政的にあきらめざるを得ないというような状況は避ける）

- ファイナンシャル・エイド、学費のディスカウントを最大限に受けられるよう、自分の収入や資産を整理する
- ファイナンシャル・エイド、学費のディスカウントを最大限に受けられるようネゴシエーションするのが可能になるように、戦略的に大学を選び、複数大学に合格する

## どう貯める？

### 529 Savings Plan

529 Savings Plan は、カレッジ費用のための積み立て口座です。大きくふたつに分けられ、Prepaid Tuition Plan と Savings Plan があります。各州ごとに 529 Savings Plan がありますが、住んでいる州に関わらず、ほぼどの州のプランにでも加入することができます。口座を開く場合は、beneficiary（多くの場合はお子さん）を指定します。誰でも開くことができ、収入がどんなに高くても利用でき、また積み立てることができる限度額も大きく（州によりますが \$300,000 以上のところが多い）、思い切った積み立てができます。

529 Savings Plan の一番の長所は、年々の利回り収益に税金がかからない上、引き出すときも税金がかからないことです。これは収益がそのまま元金とともに複利で増えていくということです。この利点は、年を経るごとに、つまり長期であれば長期であるほど増幅されます。お子さんが小さいうちに始めると、529 Savings Plan の魅力が最大限に活用されるということです。反対に言えば投資期間が短期の場合、つまりお子さんがカレッジに入学するまでにあと数年しかない場合などは、529 Savings Plan の本来の魅力は利用しきれないということです。

また、お住まいの州が 529 Savings Plan への積立金に対して州税の控除を認めている場合は、さらに利点が増します。ただし、州税の控除が欲しくて自州のプランに参加したが、ふたを開けてみれば非常に手数料が高かったというのでは元も子もありません。その場合は、控除をあきらめても他の州の質のよいプランを利用した方がいいでしょう。beneficiary の変更は 1 年に 1 回可能（一人目のお子さんに使い切らなかった資金は、そのまま 529 Savings Plan に置いておき、二人目のお子さんに使うことができる）。

529 Savings Plan の一番の欠点は、使い残した資金をカレッジ以外の目的に使うと 10%のペナルティーが課せられるところです。そのまま残しておいて、お孫さんのカレッジ資金として次世代に引き継ぐことはできます。リタイアメント資金は他に十分あるという場合の有効な相続対策にもなります。529 Savings Plan は低手数料の質の高いプランを選べば、非常に利用価値の高いものですが、だからといってカレッジ資金はすべて 529 Savings Plan で貯めるというのはベストではない場合も多いでしょう。多くのケースで有効な方法は、使い残しを防ぐため、これくらいはかならず必要という最低ラインのカレッジ費用を 529 Savings Plan で貯め、それ以上の資金が必要になった場合のために、他の財源を用意しておくというものです。

## Roth IRA

Roth IRA は Individual Retirement Account のタイプのひとつで、名前のおり本来はリタイアメント資金を貯めるためのものです。比較的自由度の高い利用方法が許されており、貯めておいたお金をペナルティーなしでカレッジ費用のために使うことが可能です

Roth-IRA の最大の欠点は、引き出したお金がファイナンシャル・エイド申請時に FAFSA で収入とみなされることです。収入が上がれば、結果的に援助額が減額されることとなります。援助額をできるだけ最大化したい低中所得世帯（あるいは高所得でも二人以上同時にカレッジに通う場合など）にとっては大きな問題です。できるなら、ベースイヤー（FAFSA 審査のために基準となる年）には、Roth-IRA からの引き出しを行わないのが得策です。

ファイナンシャル・エイドをそもそもほとんど期待できない高所得世帯には、FAFSA で収入とみなされるかは問題にならないので、Roth-IRA をもっと積極的に使うことができるかもしれません。

## 通常のインベストメント

通常のインベストメントとは、カレッジのために用意された積み立てツール（529 Savings Plan）や税制上の優遇のある方法（Roth-IRA）ではなく、Saving 普通の貯蓄、投資口座を利用することです。低リスクのものなら Money Market や CD、リスクが上がるにつれて債権や株式、またはその他ミューチュアル・ファンド（投資信託）など、自分の必要に応じて利用します。

税制上の優遇がないという欠点と、使う目的や時期が自由であるという利点のトレードオフを考慮して判断することが必要です。税制上の優遇がないといっても、持つインベストメントの種類によって税金面でなるべく有利に運用することは可能です。たとえば地方債でしたら、その利子には税金はかかりませんし、株やミューチュアル・ファンドなどの長期キャピタル・ゲインなら、適用される税金は通常の所得税より低い率です。上手にインベストメントの種類を選ぶことで、税金対策も可能であるということです。

また、通常、支払ったカレッジ費用についてはタックス・クレジットを得ることができますが、Roth-IRA や 529 Savings Plan から費用を支払った場合は得られません。通常のインベストメントなどから支払うことで、タックス・クレジットを最大限に利用することができます。

## 大きなものの購入計画

リタイアメント準備やカレッジ費用の準備は将来の大きな支出に備える計画です。これ以外にも、一定額以上の支出計画はファイナンシャル・プランニングの一部として行っていくことが必要です。たとえば・・・

### 家の購入

日本人にとっては「家を買う」というと一生ものという感覚がありますが、アメリカ人がひとつの家に居住する期間は平均7～8年というデータがあります。どちらにせよ、値段の張る買い物で、多くの家庭でもっとも大きな「資産」でもある家・・・家の購入は感情が先行しがちなエリアでもあります。きちんとしたファイナンシャル・プランニングのうえで行うことが非常に重要です。考慮すべきことの一部を以下にリストにしてみました。

- レントし続けた方がいいか、購入した方がいいか
- 頭金やクレジット・スコアは十分か
- いくら程度の家なら無理なく買えるか
- 月々の支払いはどのようになり、月々のバジェットにどう組み込むか
- 税金上の利点はどれくらいか
- 自分たちにぴったりのモーゲージのタイプはどれか
- モーゲージはポイントを払うべきか、低金利を優先するべきか

### 車の購入

家ほどではありませんが、車も値段の張る買い物には間違いありません。考慮すべきことの一部を以下にリストにしてみました。

- 何年くらい乗る予定か

- 買うタイミングはいつかいいか
- トレード・インをするか
- リースした方がいいか、購入した方がいいか
- 新車か中古車か
- どこでどう買うか
- ローンはどのような種類があるか
- 月々の支払いはどのようになり、バジェットにどう組み込むか

この他にも、旅行や家族の大きなイベントなど、出費の額とタイミングによってはファイナンシャル・プランニングの中に組み込んだ方がよいものがあるでしょう。



## 生命保険 (Life Insurance)

ファイナンシャル・プランニングの一環として生命保険の吟味は欠かせません。長期計画を立てて将来のために貯蓄・投資をしても、家計を支える大黒柱に万が一のことがあれば、一瞬にすべての計画が無くなってしまいます。それを防ぐのが生命保険です。

### 生命保険は必要か

生命保険は、必要な場合もあればそうでない場合もあります。生命保険はあなたが亡くなった後、残された家族のニーズを満たすためのものです。扶養者がいない場合は、生命保険は不要となることが多いでしょう。また、あなたの収入が家計の大きな部分を担っているのであれば、生命保険はあまり必要ないでしょう。

ただし、収入だけから生命保険の要・不要を決めるのは危険です。たとえば、外で働かずに家で小さいお子さんの面倒を見ていた配偶者が亡くなった場合、残された家族は収入面で困ることはないかもしれませんが、お子さんのお世話や、家まわりの仕事にヘルパーが必要になることが大いに考えられます。それに関わるコストは大きく、残された（働いている）配偶者だけの収入では生活が成り立たなくなるかもしれません。その場合は、ヘルパーを雇うのに必要となる分を補うことができるように生命保険が必要となるでしょう。

### ニーズにあった生命保険を選ぶ

生命保険にはいくつかの種類があります。種類によって、保険料も強みや特徴もまちまちです。どの種類を買うのがいいのかを自分のニーズに合わせて吟味しないと、思いがけず高い買い物になってしまうことがあります。経験豊かな保険エージェントは大きな助けとなってくれますが、残念ながら顧客のニーズよりも自分の得るコミッションを優先させるエージェントが存在するの

も事実です。保険は「売られる」ものではなく、「買う」ものであるという意識をもって、自分で選ぶことが大切です。

### <死亡保障オンリー型>

#### Term Life Insurance

特定の期間に死亡した場合の保障を提供します。生命保険がすべき必要最低限の死亡保障となります。他の種類の生命保険とは違って、死亡保障だけを提供するシンプルな保険ですから、保険料が低いという特長があります。

Renewable Term Insurance の場合には、一通常は一年ごとに契約を renew（更新）するようになっています、そのたびに新しく保険料が設定されます。通常は、年をとるにしたがって保険料が上がっていきます。

Level Term Insurance の場合は、10年、15年、20年、30年などのように、決められた期間は保険料が一定である保険です。年をとると保険料が上がることを考慮の上で、10年、15年といった一定期間に渡って平均化してあると理解するとよいでしょう。通常、保障額が一定であれば、この期間が長いほど保険料は高くなります。

### <死亡保障と貯蓄・投資ハイブリッド型>

#### Whole Life Insurance

通常 100 歳を限度として、いつ死亡しても保障が支払われる終身保険です。保険料さえ支払い続けていれば、保険契約が死ぬまで継続します。保険料のなかに、死亡保障のコストとキャッシュバリューを蓄積するためにまわされる部分とが含まれています。後者は投資にあてられ、利回りはキャッシュバリューに加わります。利回りは、Tax-deferred（税遅延）ベースで運用され、将来引き出すときまで課税されません。

## Universal Life Insurance

Whole Life Insurance と同様、終身の死亡保障を提供するものです。Whole Life との違いは、フレキシビリティです。死亡保障に数種類のオプションがあり、死亡保障が当初の契約額で一定に保たれるものや、支払われる保障 = 契約額 + キャッシュバリューとなるものなどです。キャッシュバリューが増えるにしたがって、支払う保険料の額はフレキシブルに変更できたりもします。必ずしも毎月、保険料を支払う必要はないものの、死亡保障の額を一定に保つために必要な年間最低コストがきちんとカバーされているよう注意を払う必要があります。それを怠ると、知らないうちに死亡保障の額が減っていたということも起こります。保険料の額を増やすことももちろん可能で、その場合は保障額を増額したり、あるいはキャッシュバリューを蓄積するのに使うことができます。

## Variable Life Insurance

Whole Life Insurance と同様、終身の死亡保障を提供するもの。Whole Life との違いは、貯蓄部分の投資に契約者が積極的に関わることができることです。保険会社の提供する投資媒体（株式ファンド、ボンド・ファンド、Money Market ファンドなど）の中から、自分のニーズに応じて投資を行うことができます。死亡時の保障額と貯蓄部分のキャッシュバリュー額は、投資パフォーマンスの結果に応じアップ・ダウンします。多くのポリシーでは、死亡時の保障額は最低限度額を下回らないように設定してありますが、キャッシュバリューについては最低限度額が設定されていない場合がほとんどです。Variable Life Insurance は保険であると同時に投資商品です。

## Variable-Universal Life Insurance

Whole Life Insurance と同様、終身の死亡保障を提供するもの。Whole Life との違いは、死亡保障や保険料がフレキシブルに変更可能であること（Universal 要素）と、貯蓄部分の投資に契約者が積極的に関わることができる（Variable 要素）ことです。構図をまとめますと、以下のようになります。

Whole Life+フレキシビリティ=Universal Life

Whole Life+投資のコントロール=Variable Life

Whole Life+フレキシビリティ+投資のコントロール=Variable-Universal Life

契約者にとって、フレキシビリティとコントロールが高いということは利点かもしれませんが、その半面でそれに伴う責任もあります。裏返せば、死亡保障額の維持も投資部分のパフォーマンスも自己責任ということです。上手くいけばいいのですが、上手くいかないとちょっと困ったことになりかねない保険です。Universal-Variable Life Insurance は保険であると同時に投資商品です。

## 「いちばんシンプル」は Term Life

生命保険は貯蓄や投資、相続税対策など様々な目的に使うことができますが、生命保険の本来の目的は、残された家族の生活を維持するために必要な保障を得ることです。結婚し配偶者ができ、車や家を購入し、子どもが誕生し、カレッジに入学するにつれて、残された家族が生活を維持するために必要な費用は増えていきます。それとは逆に、子どもが自立し、ローンの負債返済が進むにつれて、だんだん減っていくのが普通です。

一時的に増え、まただんだん減っていく生命保険のニーズを考慮すると、人生の特定の期間をしっかりとカバーでき、シンプルで理解しやすいのが Term Life でしょう。

## 多すぎても少なすぎてもいけない保険金

「どうせそんなこと起こる可能性は少ないから、保険はなくてもいいや」という姿勢も、「保険は十二分にかけてあるから、とって安心」という姿勢も、どちらもいけません。保険は万が一の場合の大きな損失をカバーするためのものです。「万が一の場合」が起こる可能性はあまりあ

りませんが、でも実際に起こった場合、今までの生活が根底から崩れることになりかねません。それを防ぐための保険に、きちんとしておく必要があります。

反対に、保険を「必要以上に」持っていることはお金の無駄遣いです。無駄な保険料は払うべきではありません。無駄な保険料はただの「浪費」ですが、無駄な保険料を将来のための貯蓄や投資に回せば、それは財産になります。キャッシュバリューの貯まる保険に入っているから、かけた保険金は無駄にはならない・・・という考えを聞いたことがあります。そう思い込むのは危険です。キャッシュバリューが貯まる保険の場合、支払った保険金は、1) 死亡保険金への掛け金部分、2) キャッシュバリュー部分、のふたつに振り分けられますが、1) に関しては必要以上の死亡保障額に払い込んでいけば、やはり同様に浪費ですし、2)に関しては他の貯蓄や投資の方がずっと条件よく貯められる可能性があるからです。保険は、買うにしても買わないにしても、「納得していること」が必要なのです。

どう「納得するか」？ それは、自分のニーズをきちんと把握することに始まります。生命保険に対して自分にはどのようなニーズがあるかをちゃんと把握し、そのニーズを多すぎず少なすぎず、きちんとカバーすること・・・これが、ポイントです。

## 生命保険に対するニーズとは？

生命保険の死亡保障額を決める目安としてよく使われる指標は収入です。「生命保険は収入の7倍必要」というようなキャッチ・フレーズです。この数字はかなり上下します。保険会社やエージェントのサイトをいろいろ見てみると、5倍、7倍、9倍、場合によっては15倍や20倍というような数字も目にします。7倍あたりがよくあるタイプですが、これはあくまで目安として使うのにとどめておく方がよいでしょう。収入が多いからニーズも高いとは決していえないからです。年収が\$200,000の人で、配偶者も十分な収入源を持っていて、子どもは巣立っている家庭であれば、年収の0.5倍の\$100,000の生命保険で十分かもしれません。反対に、年収が

\$50,000 の人で、配偶者は働いておらず、小さい子どもが 3 人いるという家庭であれば、年収の 10 倍の \$500,000 の生命保険でも足りないかもしれません。

では、必要な生命保険の大きさをもっと正確に知るためにはどうすればいいのでしょうか？

### 必要経費を知る

一家の稼ぎ手が死亡した場合、残された家族が生活を維持していくために必要になる経費について把握します。細かくする必要はありません。概算でかまいませんが、項目だけは押さえておきます。

**生活費** : 現在の月々のキャッシュ・フロー（収支把握）を見てみましょう。電気・ガスなどのユーティリティ費、食費、教育費、交通費、医療費、被服費、保険費、衛生費、娯楽費など、残された家族の生活費を計算します。お子さんが一緒に住んでいる期間、配偶者だけになる期間など、時期によって生活費に大きな変化が予想される場合は、人生をいくつかのフェーズに分けて計算することも必要かもしれません。

**カレッジ費用** : お子さんの将来のカレッジの費用の必要額です。稼ぎ手の死亡にともなって世帯収入も減るので、ファイナンシャル・エイドを得られる可能性が高まります。そのあたりも考慮に入れつつニーズを概算します。

**ファイナル費用** : お葬式代やエスレート処理の費用など。多くの場合 \$15,000 から \$20,000 でいいでしょう。

**負債の返済** : モーゲージ・ローン、エクイティー・ローン、車のローンなど、稼ぎ手が死亡した場合、生命保険金で一括返済する必要があるものをリストアップします。

これらを合算したものが、ニーズ（必要経費）です。

## あてにできる収入と資産を知る

一家の稼ぎ手の死亡後、残された家族が得られる収入や、使うことができる資産を把握します。これが多いほど、生命保険の死亡保障は少なくてもいいことになります。

**ソーシャル・セキュリティ** : 死亡した人のソーシャル・セキュリティから残された家族に対し Survivor's Benefit が支給されます。ソーシャル・セキュリティ・オフィスに問い合わせると（あるいは Web サイトで）、現時点でのこの Benefit の予測値が得られます。また、残された配偶者が働いている場合は、リタイアメント後自分の Retirement Benefit を受けることができます。

**配偶者の収入** : 残された配偶者の年収の予想値です。

**貯金・投資** : 貯金や 401(k)、529、その他投資口座など、生活費やリタイアメント、学費のために使える資産の現在価格です。

**その他売却できる資産** : 売却して生活のために使える資産の市場価格を把握します。不動産や車、骨董品などです。

これらを合算したものが、あてにできる収入や資産です。この額とニーズ（必要経費）との差が必要な生命保険金となります。さらにそこからすでに契約済みの生命保険金を差し引いたものが、新たに必要な生命保険金ということになります。

$$\text{ニーズ（必要経費）} - \text{あてにできる収入と資産} = \text{必要な生命保険金}$$

$$\text{必要な生命保険金} - \text{すでに契約済みの生命保険金} = \text{新たに必要な生命保険金}$$

新たに必要な生命保険金がプラスであれば、保険を追加で購入する必要があります。逆にマイナスであれば、保険に入りすぎということです。あくまで概算ですので、多少の誤差は気にしないで大丈夫です。これに似た計算ができる[カリキュレータがあります](#)（若干項目の名前やアレンジに違いがあります）ので、よろしければご利用ください。

## 人生のフェーズで見直す

生命保険に対するニーズは人生を通して一定ではありません。上の計算の各要素を見てみてもお分かりになるでしょう。20代のシングル（配偶者・扶養者なし）の方は生命保険は不要でしょう。結婚して子どもができると生命保険が必要になります。家を買ってローンを組めば必要度は上がります。子育てがひと段落し配偶者に収入が増えれば、生命保険の必要度は下がります。子どもが働き始めたり大学を卒業したりして独り立ちすると、さらに必要度は下がります。モーゲージ・ローンを返済していくにつれ、必要度は下がります。多くの人の人生では、生命保険のニーズが高まるピークがあるということです。「一度入ればそのまま」というのではなくて、ニーズが増えるに従い生命保険も増やし、このピークのニーズをきちんとカバーしていくことと、必要度が下がるにつれて無駄を省いていくということが必要なのです。



## 所得補償保険 (Disability Insurance)

生命保険に入っている人は多いけれど、所得補償保険（病気やけがで働けなかった場合の保険）について考える人は少ないようです。所得補償保険はとても重要なのに、もっとも忘れられている保険とも言われています。

### 所得補償保険は必要か

20歳以上の勤労者が退職するまでの間に、一定期間 Disabled となる確率は10人に3人というデータもあります。どの年齢をとってみても、死亡する確率より Disabled になる確率が高いのです。35歳だと、65歳になる前に3ヶ月以上の Disability を経験する確率は50%、45歳だとこの確率は44%です。家のフォークロージャをとってみた場合、稼ぎ手の死亡が原因なのは全体の3%であるのに対し、Disability が原因なのは48%であるという報告もあります。

たとえば、あなたの場合はどうでしょう。交通事故による長引くリハビリのため1年間仕事ができなくなっても、その間の家族の生活は守れますか？ このような例もれっきとした Disability です。幸いなことに、勤めている会社で所得補償保険が提供されている場合も多いので、この機会に確認されてはどうでしょうか。

### 所得補償保険って何？

Disability という言葉は、日本語では「障害」と訳され「一生続くもの」というイメージを持ちがちですが、ここでの意味はそうではありません。ここでいう Disability とは、「病気やケガなどで通常の仕事や生活ができなくなること」であり、わたしたちの誰もが経験しうることです。収入が途絶えても、家や車のローンは払い続ける必要がありますし、その他の費用の中にもすぐに節約して減らすことが難しいものも多いでしょう。リハビリやケアに付随して、今まで必要で

なかった費用も新たに発生するかもしれません。こうなると、生活が維持できず一家のファイナンシャル・プランが大きく狂ってしまうことになりかねません。

このような場合にも生活の維持ができるよう、失われた所得の一部を補償してくれる保険が所得補償保険です。被保険者が病気やケガで入院や通院、自宅療養を行うことで働くことができなくなった場合に、一定期間（6ヶ月、2年、5年、65歳までなどのように）、月額報酬の一部（60%~70%）を受け取ることができる保険です。

## 所得補償保険の必要度

### 確率は

さて、自分が Disabled になる確率はいかほどでしょうか？ 職業によってこんな[カリキュレーター](#)があります。年齢や仕事のタイプを入れると確率がでてきます。あくまで統計を基にしたものですが、35歳のオフィスワーカーが3ヶ月以上 Disabled になる確率は11%、45歳の外部労働者の場合は35%だそうです。ただ、確率が低いからといって保険を買わなくていいということはありません。確率がたとえ5%であっても、起こる時には起こるもので、保険はまさにその時のためのものだからです。ただ、確率が低い職業についている人は、会社や職業団体などのグループ・プランを買うことで効率のいい保険を見つけることができるかもしれません。

### ダブル・インカム

夫婦共働きで、もし一方に何かあっても、もう一人の収入でなんとか生活費をカバーしていけるというのならラッキーなことです。その場合は、所得補償保険の必要度は下がります。また、労働収入以外にも投資の収入やレンタル物件からの収入がある場合なども同様です。

## Rainy Day Fund

非常時にすぐ使うことができる現金（Rainy Day Fund）が十分ある場合は、所得補償保険の必要性がなくなることはないにしろ、短期的な Disability についての心配は低くなります。長期的な所得補償ニーズだけを考慮すればよいこととなります。あなたの場合、Rainy Day Fund の額

÷月々の必要生活費は何ヶ月でしょうか。それが6ヶ月であるのなら、6ヶ月までの Disability があっても生活は維持していくことが可能だということです。

## 補償を受ける道は3つ

### Social Security Disability Benefit

ひとつはソーシャル・セキュリティから支払われる所得補償です。ただし、ソーシャル・セキュリティの使う「Disability」の定義は非常に厳しいものです。申請の初期ステージで60～80%の申請が却下（Disability ではないと判断）されるというデータもあります。また、申請自体にも時間がかかり、場合によると2年もの月日を要することもあるようです。そして、なんとか申請が通ったとしても、受けられる benefit の平均は月に\$1,188 ほどという結果ですから、ソーシャル・セキュリティだけを頼りにするのは心もとないことです。

### 雇用主の提供するグループ保険

多くの企業や団体が、雇用者のために所得補償保険を提供しています。多くの場合、その一部は雇用主が福利厚生の一部として保険料を支払ってくれます。ただし、それだけでは不十分な場合も多く、個人が Supplemental Coverage として追加で保険を購入することができるようになっている場合も多いでしょう。

これらはその企業に勤める人を対象にしたグループ・プランで、条件的にも有利である可能性が高いでしょう。もし企業が所得補償保険を提供していなければ、職場以外で所属している職業団体などをあたってみましょう。

場合によっては、銀行やクレジット・ユニオンでローンを組むと、それと付随して所得補償保険に加入できる場合もあるようです。所得補償保険に関しては、車の保険や生命保険などに比べて普及率が少ないためか、個人で加入するプランはとて高いものもあるので、できるだけ何らかのグループ・プランに入ることができないか調べてみる価値があります。

## 個人で入る所得補償保険

グループ保険がない場合や不十分な場合は、個人的に契約する保険を探します。比較的高収入のプロフェッショナル（医者や弁護士）、自営業者やスモール・ビジネス・オーナーなどを対象にしたプランがあります。保険会社の健全性（財務・経営状態やカスタマーサービスなど）も含めて選択する必要があります。

## どういう要素に注意すべきか？

### 補償額

いくら補償を得ることができるかです。典型的なプランは収入の60%までとなっています。また、収入の中にはボーナスやコミッションが含まれないことも多いので、実際にいくら得ることができるのか確かめます。

### 課税されるか

企業などの雇用主が保険料を支払う所得補償保険の補償額には、所得税がかかります。一定額の補償が得られても、それがまるまる生活費に当てられないということです。たとえば、\$3,000の補償額を得ても、所得税率が15%であれば、手元には\$2,550しか残らないということです。

一方、個人で加入する保険はもとより、企業のグループ・プランであっても自分で保険料を支払う（所得税課税後の収入から）もの場合は、補償額には所得税がかかりません。

## Waiting Period

Disability になって働けなくなってから実際に所得補償が得られるようになるまでの期間です。

たとえ一時的に収入が途絶えても、この期間中に働けるようになれば、補償はありません。

Waiting Period が短いほど保険料は高く、長いほど保険料は安くなります。Waiting Period が Rainy Day Fund で生活維持できる範囲内であることを確認します。

## Own Occupation vs. Any Occupation

Own Occupation ポリシーは、「自分自身の仕事」ができなくなったときに、Disabled と判断されます。たとえば社会の先生が、怪我のため教壇に立つことができなくなれば、それは Disabled です。また、いったん Disabled になって、他の仕事に就くことができたとしても、補償を受け続けることができる可能性もあります。怪我が少しよくなった社会の先生が、自宅でコンピューターのアルバイトをしたとしても、まだ補償を受けられるということです。

一方 Any Occupation ポリシーの方は、その人の学歴や経験をベースに妥当と思われる「どんな仕事」もすることができなくなったときに、Disabled と判断されます。先の社会の先生の場合だと、コンピューターを始めた時点で、Disabled でないと判断される可能性もあるということです。学歴や経験上妥当な仕事というのは、収入面で同等の仕事と解釈されるわけではなく、収入は激減しても「働くことができる」= Not Disabled と判断されることがあるということです。

このように Own Occupation と Any Occupation は大きな差です。Own Occupation の方が好ましく、保険料は高いですが、専門的で高度な仕事についているようなひとは、このポリシーを考慮した方がよい場合もあるでしょう。

Own Occupation ポリシーは高いのでちょっと苦しいという場合は、保険料を削減するために、最初の1、2年をカバーするために Own Occupation ポリシーを購入しておき、それ以上の期間は Any Occupation ポリシーでカバーするという手もあります。1、2年の猶予期間があれば、仕事探しの面でも、生活スタイルの転換の面でも、余裕をもって適応することができるでしょう。

### 期間

所得補償は Disability が存在する限り、2年や5年などとあらかじめ決められた年数を上限に継続するという場合もありますし、65歳までというようにあらかじめ決められた年齢まで継続するというものもあります。もちろん長期の補償の方が好ましいですが、90日以上 Disabled になった場合でも、2~3年で復帰できる場合が多いというデータもありますので参考にしてください。コストが高くなりすぎる場合は、上の例のように、数年の間に生活費を必要に応じ変更を

することを念頭に、その間だけは手厚い補償が受けられるような保険に入るという策がよいでしょう。

### Non-cancellable

Non-cancellable なポリシーとは、保険料を払い続ける限り自動更新され、一方的にキャンセルされることのないポリシーです。自動更新がギャランティーされているということは大きな安心ですから、Non-cancellable がきちんと盛り込まれているか確認します。

### Accidents AND Illness

Disabled になった原因が事故の場合はカバーするが、病気の場合はカバーしない (Accidents only) という所得補償保険も存在します。実際、長期 Disability のほとんどは病気に起因している場合が多く、慢性疾患や疾病などのパーセンテージが高いので、かならず両方をカバーしているものを選びます。

### Residual Benefits

Disabled とされた後で、以前よりも給料の少ない新しい仕事についてした場合に、収入の減少分を補うものです。あった方が好ましいですが、保険料との兼ね合いで決めてください。

### Inflation Protection

補償額が将来のインフレーションに応じて上方修正されるものです。あった方が好ましいですが、保険料との兼ね合いで決めてください。

## コストはいかほど？

コストの目安は雇用主を通じて入るグループ・プランで年収の1～2%、個人プランでは2～3.5%ほどとなっていますが、Waiting Period や補償期間、その他の条件によって保険料は異なってきます。まずは雇用主が無料で提供してくれる福利厚生ベネフィットを確認し、それに加えて足りない分を追加できるグループ・プランがあるかを確認しましょう。

## その他の保険

生命保険、所得保障保険は、一家の稼ぎ手にもしものことがあった場合に、収入源が途絶えてしまうというリスクに対処するものでした。この二つの保険は、収入源を確保するという意味では非常に大きな意味をもつので特別に取り上げましたが、これ以外にも大きな損失を抱えてしまう万が一のリスクに対応する保険があります。みなさんのよくご存知の持ち家保険や自動車保険などです。

小さな損失であれば日々の蓄えの範囲内でコストを吸収できるでしょう。しかし反対に、非常に大きな損失となった場合、それまでの貯蓄や投資を切り崩す、ひどいと負債を負うということにもなりかねません。他のファイナンシャル・プランニングがきちんとできていても、保険によるリスク管理が抜けていると、一度の出来事ですべてが崩れてしまうことになりかねません。ですから、これらの損害に対する保険もパーソナル・ファイナンス・プランニングの一要素としてきちんと組み込む必要があります。

保険というものは、本当は必要なのに買っていないのもよくありませんし、「持っている安心」と思って買いすぎるのもよくありません。自分の家庭がどのような損失リスクにさらされているかを確かめ、確認できたリスクの大きさに見合った保険を買うべきです。不要な保険にはお金をかけず、浮いた部分は貯蓄や投資に回すというように、ファイナンシャル・プランニングの一部として吟味していきます。

もっとも一般的な保険を以下に紹介しておきます。

## 持ち家保険（Home Insurance）

家屋とそこにある家財などへの被害、一時的に他の場所に住まねばならなくなった場合のコスト、そこで起こった事故への賠償責任などをカバーします。通常、地震、洪水での被害は含まれません。

## 自動車保険（Auto Insurance）

交通事故による賠償責任や自らの怪我をカバーします。加えて、車の盗難や事故以外の理由での車両ダメージもカバーします。

## アンブレラ保険（Umbrella Insurance）

持ち家保険や車の保険のカバレッジ以上に賠償責任が発生した場合の補償をします。資産や将来の収入を守ります。

## 健康保険（Health Insurance）

病気や怪我で医療費が発生した場合の補償をします。多くの種類があるので選択が難しく、自分のニーズにあったものを選ぶのがなかなか大変な保険です。



## タックス・プランニング

税金対策はお金持ちのためだけではありません。税金は「言われたら払うもの」ではなくて、「計画的に調整できるもの」と捕らえるべきです。リタイアメント資金やカレッジ費用のための準備においても、家などの購入や医療費の支出においても、様々な税金面でのプランニングが可能です。

タックス・リターンをご自分で用意される場合も、誰かにお願いして用意してもらう場合も、ご自分の家庭の税金面での状況のある程度把握しておくことが好ましいでしょう。自分のタックス・ブラケットはいくらか、自分の利用できる Deduction は何か、利用できるクレジットはなかなど、基本的なことを抑えておくと、収入を得たり投資をしたり物を買ったりという、日々のファイナシャルな行動が、税金面でどのような意味をもつのか把握できるようになります。

タックス・プランニングはタックス・リターンの時にするものではなく、一年を通じて行うのが望ましいのです。考慮すべきことの一部を以下にリストにしました。

- 適切（大きすぎず小さすぎない）Withholding を見極める
- 利用できる Deduction はすべて利用する
- 利用できる Tax Credit はすべて利用する
- 税金上、有利なように収入のタイミングを調節する
- 投資にどのような影響があるか理解する

## エステート・プランニング

エステート・プランニングはよく遺産相続計画などと訳されますが、これはわたしたちが死んでからのことだけを扱うものではありません。あなたが明日交通事故に合って植物状態になってしまった場合、延命処置を望むかどうかというようなこともエステート・プランニングに含まれます。植物状態になったあなたは、もはや自分の治療法について意思決定することができません。適切な申し送りがなければ、たとえあなたの家族も、あなたの代理となって治療法について医師に指示することができません。

また万が一、あなたとあなたの配偶者が同時に事故で死亡した場合、あなたの未成年のお子さんの面倒は誰がみるかというようなこともエステート・プランニングに含まれます。Guardian（後見人）が選択されていない場合は、裁判所があなたに代わって Guardian を決定することになります。裁判所にあなたの意思を深く配慮した決定は望み得ませんし、お金もかかることです。なによりも、お子さんはとても不安な日々を過ごすことになってしまうでしょう。

さらに遺産相続と一言にいても、きちんとしたプランがあるかないかで、相続の執行のためにかかる時間や費用（Probateの時間や費用）にも差がでますし、Estate Tax（相続税）の額も変わって来ます。

まさに、エステート・プランニングとは、私たちがまだ生きているときから死んでしまった後までの長期間に渡って、自分のもつ経済的財産、人的財産（自分のからだや子どもなど）をいかに蓄積し、いかに保護し、いかに分配するかについて、法律、税金、保険、会計、投資など多くの分野にまたがった重要なことがらを扱うもので、パーソナル・ファイナンスの大切な一要素です。エステート・プランニングは下記のような事項を含みます。

- Will（遺書）
- Power of Attorney（委任状）
- Living Will/Healthcare Proxy（リビング・ウイル）
- Trust（トラスト）

## さいごに

パーソナル・ファイナンシャル・プランニングの概要を駆け足でご紹介いたしましたが、いかがでしたでしょうか。冒頭で申し上げたことですが、パーソナル・ファイナンスでは「自分で把握するという姿勢」と「わからないところは助けてもらう」というポイントがとても大切です。Smart & Responsibleはこの点で、みなさまのお役に立てれば幸いだと考えています。

無料のブログ記事に加え、今後はさらに下記のようなサービスを提供させていただく予定です。

### Smart & Responsible の使い方は 4 とおり

みなさまの「自分で把握する」と「わからない」をサポートするために、Smart & Responsible では4つのご利用方法を提供していきます。

#### 無料ブログ記事

Smart & Responsible は、質の高いブログ記事をお届けすることができるよう日々努めています。疑問に思ったこと、ちょっと知りたいことなどは、Search ボックスで検索してみてください。お探しの答えが見つかるかもしれません。

#### 有料 e-Book

また、それぞれの分野に関し、もう少し詳しく系統立ててまとめたものが欲しいというご要望にお応えし、今後は各トピックごとの e-Book を拡充していく予定です。（準備中）

## クイック Q&A サービス

ファイナンシャル・プランニングを進める上で、ちょっと分からないところがある、チェックしたいところがあるという方は、インクワイアリー・サービスがご利用いただけます。これは A4 シート、半～3/4 ページほどで回答が完結する程度のご質問にお応えするものです。（準備中）

## 分析・プランニング・サービス

より詳しいファイナンシャル情報をお教えいただいた上で、個別に分析・プランニングするサービスです。下記のような内容に対してご利用いただけます。（準備中）

### バランス・シートとキャッシュ・フロー分析

- 資産と負債のバランスはどうか
- 悪い負債を減らす・削除したい
- 非常時の蓄えは十分か
- 資産の種類や投資ポートフォリオはバランスがいいか

### 万が一のときのリスク管理と保険プランニング

Life Insurance（生命保険）、Disability Insurance（所得補償保険）、Long Term Care Insurance（長期介護保険）、Health Insurance（健康保険）、Auto Insurance（自動車保険）、Home Insurance（持ち家保険）、Umbrella Insurance（アンブレラ保険）など

- 万が一のリスクはきちんとカバーされているか
- 無駄な保険はないか
- 最適なタイプの保険は何か

## カレッジ費用プランニング

- カレッジ費用はいくら必要なのか
- ファイナンシャル・エイドはもらえそうか
- いくら貯めるべきか
- どう貯めるべきか
- 529 プランを使うべきか、どの 529 プランがいいか

## リタイアメント準備プランニング

- 現在の貯蓄・投資は十分か
- どのくらいのリスクをとり、どのくらいのリターンを狙うのか
- 投資法はリスク・リターンのニーズにあっているか
- 401(k)や IRA など、どう使い分けるか

## 税金対策

- 控除額は適切か
- 節税の方法はないか

## エステート・プランニング

- 遺書やトラストなどの必要度は

## ベネフィット（福利厚生）の活用提案

- 最大限に活用するには
- 401(k)のプログラム内でどう投資すればいいか
- Flexible Spending Account をどう使うか

- 健康保険はどう選ぶか

## セカンド・オピニオン

- 他で提案された投資や保険などの商品の吟味

## 家の購入プランニング

- 購入かレントか
- いくらの家なら無理なく買えるか
- 月々の支払いや節税効果は
- 最適なローンは

最後までお読みいただきありがとうございました。皆様のパーソナル・ファイナンシャル・プランニングが実り多いものでありますようお願いするとともに、今後とも「アメリカ暮らしのファイナンシャル・プランニング Smart & Responsible」サイトにお立ち寄りいただけますようお願いいたします。