

日本におけるIFAのスタンダード化へ

㈱キーストーン代表取締役、㈱ホロスプランニング社外取締役の石野毅氏は今年6月、米国のIFA (Independent Financial Adviser) の実態を視察した。このとき、日本の生保業界に比べ、米国のビジネス展開は20年先を行っていると感じ、「日本に米国のIFAのビジネスモデルを取り入れたい」と考えた。現在、代表を務めるキーストーンファイナンシャルのメンバーとともに日本におけるIFAのスタンダード化を目指している。証券外務員の資格を取得しており、今年秋ごろには販売認可が下りる予定。クライアントのファイナンシャルゴールに向け、保険商品などを含めたトータルな資産形成をフォローしていく。

(株)キーストーン

FP的なアプローチ

石野氏は不払い問題に対する消費者の不信感、郵政民営化、銀行窓販の全面解禁などで保険業界は今後1、2年の間に激変すると指摘する。来店型店舗に

についても、保険代理店が運営する形態から、保険メーカーによる展開、さらに銀行など他業種からの参入の流れが出てきており、「生保代理店が従来の方法で事業を継続すると、保険業界全体の大きな変化の流れの中に飲み込まれる恐れがある」と

ランから保険を設計するFP的なアプローチで仕事をしてきた」と語る。独立した動機はクライアントの数が1000件を超えてくる中、1社専属による

トータルな資産形成をフォロー

IFAの実態を調査

石野氏はキーストーン設立と同時に独立系FP集団キーストーンファイナンシャルを結成。メンバー間の相互研さん、ノウハウの共有化、情報交換を目的に毎月1回研修会を実施している。メンバーの一人が米国でIFAビジネスに成功して日本にそのノウハウを提供することを考えている女性と知り合った。今年MDRTの終身会員となつた石野氏は今年6月に米国デンバーで開催され

たMDRT世界大会に参加。このとき、その女性の協力で、欧米で活発化しているIFAの実態をリサーチした。

05年9月に㈱キーストーンを設立し、独立。さまざまな保険商品を扱いながら、トータルのリスクマネジメントを提供してきた。しかし、独立して2年を迎え、保険を提供しているだけでいいのかという領域にまで事業が拡大してきた。

顧客へのアプローチは、資産状況、住宅ローンの返済計画、老後の設計なども含み、FP的なスタンスをとっており、将来的にもFP的な仕事を目標としていた。

IFAの個人オフィス視察。MDRT世界大会では米国の会員の仕事のスタイルに関する情報を収集することに重点を置いた。「提供している商品、オフィスづくりのポイントなどの具体的な話を聞くことができた」という。

視察によって明らかになったのは、MDRTメンバーとIFAメンバーの提供している商品の違いだった。米国のMDRTメンバーにとって現在、「ベビーフーマーを

救うこと」が最大のテーマ。米国のマーケットの核になっているのは、1946年から64年生まれのベビーフーマー。彼らにとって、老後不安の解消のための資産設計が大きな課題となっている。

彼らのニーズが死亡保障から生存保障に移行し、これに対応したコンサルティングが進んでいる。「米国では中産階級にも基本的には相続税がかかっているため、相続は資産家だけの問題ではない。老後の資産形成をしっかりと計画することの必要性を多くの消費者が理解している」という。

安定したビジネス展開へ

石野氏が取材したところで、このような状況で、米国のMDRTメンバーが提供している商品の割合は生保30%、35%、長期介護保険30%、運用商品40%となっていることが多かった。「日本では生保がほぼ100%を占めるが、米国では運用商品も扱い、ベビーフーマー世代をターゲットにしている点が大きな違い」と考察している。

一方、IFAからも提供している商品の割合を聴取したところ、ラップ(投資商品の一任勘定)が50%、保険、投資などの商品25%、コンサルティング10%、トレーラーズ(商品のリバランスなどからのフィー)15%という構成だった。象徴的なのは投資商品の一任勘定。ビジネス構成が日本とはかなり違っていた。

日本の場合、生保営業は新規契約をとり続けたいと成り立たない。一方、契約者とは信頼関係を深め、契約後のフォローも重要となる。石野氏は「生保営業を長年続けると、新規契約の獲得と契約後にクライアントを守るという業務を遂行しなければならず、ビジネスの中に大きな矛盾をはらんでくる」と分析する。

石野 毅 氏

石野氏は今年6月に米国デンバーで開催され

たMDRT世界大会に参加。このとき、その女性の協力で、欧米で活発化しているIFAの実態をリサーチした。

05年9月に㈱キーストーンを設立し、独立。さまざまな保険商品を扱いながら、トータルのリスクマネジメントを提供してきた。しかし、独立して2年を迎え、保険を提供しているだけでいいのかという領域にまで事業が拡大してきた。

顧客へのアプローチは、資産状況、住宅ローンの返済計画、老後の設計なども含み、FP的なスタンスをとっており、将来的にもFP的な仕事を目標としていた。

IFAの個人オフィス視察。MDRT世界大会では米国の会員の仕事のスタイルに関する情報を収集することに重点を置いた。「提供している商品、オフィスづくりのポイントなどの具体的な話を聞くことができた」という。

連載

(株)ホロスプランニングの精鋭たち ⑬

石野氏は05年9月の㈱キーストーン立ち上げと同時に㈱ホロスプランニングに加盟。プレイヤーが存分に活躍できるバックヤード機能に徹するスタンスに共感した。同年10月からはホロスプランニングの社外取締役も務めている。

石野氏がキーストーンファイナンシャルを立ち上げたときのコンセプトは「お客さまの幸せな生き方、夢、豊かさを提供するライフナビゲーターでありたい」。キーストーンファイナンシャルの活動として特に好評を博したのは、クライアントにより良い情報、人脈を提供することを目的に、ザ・リッツ・カールトン大阪で開催した「特別講演&サードボディパーティー」。特別講演の講師には昨年ザ・リッツ・カールトンホテルの高野登日本支社長、今年はレストラ「カシタ」の高橋滋オーナーを迎えた。テーマはともに「ホスピタリティ」。5月には、高橋オーナーがレストランを創業したきっかけとなったアマンリゾットへのツアーも実施した。

引き続き、相互信頼、貢献、感動を経営理念に人生設計を考えるすべてのクライアントに関与し、幸せ、夢、生き方をサポートしていく方針。