日本版IFAのリーディングカンパニー目指す

クローズアップ

㈱キーストーンFPコンサルタンツ　代表取締役　石野 毅氏

FP色高めトータルな資産形成をフォロー

「FPの観点から、保険商品だけでなくファイナンスの領域すべてでトータルな資産形成をフォローし、それだけにとどまらず、生きがい・健康づくり・セカンドライフの設計など顧客のライフプランすべてに関わる〝ライフナビゲーターの役割を担う〟をコンセプトにしています」――㈱キーストーンFPコンサルタンツの石野毅代表取締役。07年6月、代表を務めるプロFP集団キーストーンアライアンスで米国のIFA（Independent Financial Advisor（独立系ファイナンシャルアドバイザー））を視察、そのビジネスモデルを日本でスタンダード化するため、日本版IFAのリーディングカンパニーを目指している。昨年4月には大阪・梅田徒歩圏内に来店型オフィスを開設し、クライアントを迎え入れる体制を整えるとともに、海外ロングステイの提携先など海外のパートナー企業との関係も深めている。常に時流の先を見つめる同氏に話を聞いた。

定期的なフィーで安定したビジネスモデル

キーストーンアライアンス・メンバーと米国視察

石野氏は1997年にソニー生命に入社、エグゼクティブ・ライフプランナーまで上りつめ、2005年に独立した。

「ソニー生命のライフプランナーシップは今でも私の中に息づいています。お客様を一生涯、ずっとお守りしたいという気持ちで、ライフプ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ましたが、お客様のライフプランに深く入り込めば入り込むほど、保険商品だけのソリューションに限界を感じるようになりました。とくに、それなりの実績を上げている多くの法人のお客様とお付き合いしていく中で、経営コンサルタントというと口幅ったいですが、さまざまなソリューションの必要性を強く感じるようになりました」と独立の動機を話す。

独立後、㈱キーストーンを立ち上げるとともに、同時期にMDRTのメンバー18名とスタディーグループ「キーストーンアライアンス」を発足。『ギブ』を視察を契機に、IFAビジネスについてさらに詳しく検証を重ねた。IFAの発祥は英国で、英国圏だった香港にもある。香港のIFAは、クライアントの老後資産設計のために目標額を定め、そのためのポートフォリオを組むといったアドバイザー役を担う（平均フィーは総資産に対して約1・5％）。英国では金融商品で有効なポートフォリオを組む、主にラップ（投信商品の一任勘定）での運用を行うことがメーン。これは米国のFPもほぼ同様だ。

同社が目指す日本版IFAは、細かいファンドの選定を行う英国、米国式よりも、香港式に近いもので、保険以外に関してはプロ中のプロと提携し、日本および海外の金融商品や不動産を含めた全体のポートフォリオを組むアドバイザーを目指している。現在、そうしたポートフォリオを組み、目標設定に対する資産状況もビジュアルでわかりやすく確認できるシミュレーションソフトを開発中だ。

「海外の金融商品、不動産など投資案件については、香港、フィリピン、バリ、ハワイ、ロスで提携先パートナー企業と関係を深めているところです。そこまで行うことで、お客様に対して、一生涯の本当のライフナビゲーターの役割ができるのかなと考えています」

相互研鑽を目的とした研修会を実施。各人の成功事例が大きなシナジー効果を生み出していった。現在、「ギブ・ギブ・ギブ&ギブン」の精神を持ち、〝知識を知恵に変換する〟ファイナンシャル分野における独立系プロ集団として、全国に約35名が在籍している。全員MDRT有資格者レベルで、石野氏は07年にMDRT終身会員となり、同年6月に米国デンバーで開かれたMDRT世界大会に参加した。その際、アライアンスメンバーの一人の協力により、欧米で弁護士・公認会計士と同様の確固たる地位を確立しているIFAの個人オフィスを視察、これが大きな転機になったという。

「訪問したオフィスはスタッフが6、7名で、完全に来店型オフィスの仕様となっており、クライアント側から面談に来ます。IFAの主な役割はクライアントの投資を含めた資産管理で、保険はそのファクターの一つと位置づけられています。そして、四半期に一度、定期的なフォローを行い、この定期面談でクライアントからフィーをいただくビジネスモデルです。日本の生保営業では、一定規模以上になると、新規契約を追いかけるとともに、既存クライアントのお世話をするという業務の両方をこなすことになり、ビジネスの中にジレンマが生じてきます。IFAビジネスでは、預かり資産に対する定期的なフィー、つまり管理手数料をいただくことが可能です。必要かつ最適な保険商品、運用商品を提供しつつ、クライアントとの信頼関係を深めながら、安定したビジネスを展開できます。このビジネスモデルが今後の我々のあるべき姿だと確信することができました。当社がそのリーディングカンパニーになれればと考えています」

保険売上2倍、シェア3割へ

豊かな老後生活を全面サポート

同社をはじめアライアンスメンバーでは、『日本版IFAビジネスのスタンダードを作る』というビジョンとともに、『顧客内金融のシェアアップを図り、保険の売上を2倍、保険売上シェア3割』という目標設定をしている（同社の保険の募集登録は石野氏が社外取締役を務める㈱ホロスプランニング）。

実際、一昨年同社に入社した原田信一氏も、短期間で挙績を驚異的に伸ばし、今年、MDRT・COTとなった。

「保険を売るというのではなく、FPのスタンスでトータルな資産形成をフォローすればクライアントとの関係がより強固になりますし、保険はライフプランニングの組み替えの一つの作業になりますから、営業というスタンスから外れ、保険の話も深まりが増します。現在、多くのお客様が生存保障の大切さを感じられていますが、原田の場合、〝老後のための資産形成を、保障があって確実にお金を貯めることができる保険を使って〟ということで、一般のサラリーマン家庭でも終身1000万円、場合によっては3000万円、それも15年満期ぐらいでお勧めして、多くのお客様が財形のような発想で加入されています。彼の販売スキルの高さもありますが、結果的に、保険の売上、コミッションが2倍に跳ね上がる。ここまでの領域まで突き詰めれば、オンリーワンの世界です。お客様から『あなたにすべて任せたい』という話になりますから」

多種多様な経営者の交流会組織「キーストーン倶楽部」、および税理士・弁護士等の士業メンバーで構成された「キーストーンブレインズパートナーズ」の存在も同社の大きな強みとなっている。昨年2月には㈱キーストーンはネットワークグループの管理に特化し、よりFP色を強めた㈱キーストーンFPコンサルタンツを設立。同年4月、大阪・梅田徒歩圏内に来店型オフィスを開設し、クライアントを迎え入れる体制を整えた。現在、全体の顧客のうち経営者やドクターといった上位300の顧客を石野氏がフォロー、新規マーケットや紹介された個人は若手メンバーが担当しており、会社の事業承継を視野に育成にも力を入れている。

また、アライアンスでは、顧客に豊かなセカンドライフへのソリューションも提唱している。それは、老後資産の形成にもつながるが、例えば海外ロングステイの実現サポートである。

「日本の人口構成を考えれば我々が80、90歳になったときに、介護する側の人間がどれだけいるかという心配があります。今、フィリピン、インドネシアから人材を受け入れようとしていますが、日本語での試験が難しく多くの方が不合格になっています。そういう方はコミュニケーションのとれる日本語はでき、介護の仕事をしたいと思われている。であれば、日本人が気候がよくないときなどに介護を含めてそうした国に出向くことも豊かな老後生活の一つの選択肢になります。フィリピンは物価や人件費が日本に比べて格段に安く、医療機関も充実しています。バリ島も魅力あふれるところです」

既にアライアンスで、フィリピンでロングステイ施設を持つマキソンコーポレーションを視察しており、フィリピンのほか、バリ島、ハワイ等にも提携企業組織先を模索中である。さらに、海外旅行や留学、クルーズ旅行の提携も視野に入れている。

「広がりが大きく、ある意味では英国式IFAより壮大かもしれません。当社では日本版IFAビジネスのリーディングカンパニーを目指していますが、そのビジネスモデルを確立し、アライアンスメンバーに共有、さらに、そのノウハウを均一なサービスで提供できるBtoBのような形で全国展開できればと考えています。これからも〝お客様と豊かな人生を送る生涯にわたる伴走者〟というスタンスでお客様に最高のワンストップソリューションを提供していきたい」

▼㈱キーストーンFPコンサルタンツ
●住所：大阪市北区豊崎3丁目9―7いずみビル5F
●電話番号：06―4802―1139