

各種お手続きはまず弊社までご連絡を!

～お客様のご負担を最小限にするノウハウがあります～

2005年9月の(株)キーストーン設立以来、お客様からの様々なお電話に対応させていただいてきました。「引っ越ししました」「先日入院と手術をしました」「結婚しました(逆もあります)」そして「亡くなりました」のご連絡も…。

色んなお手続きがある中で、最も心を砕いているのが、お亡くなりになった時の各種お手続きです。例えば生命保険の死亡保険金等の受け取りの場合、亡くなった方の戸籍謄本や住民票はほぼ必須。保険金受取人の方も同様の書類や印鑑証明書等をご準備いただく必要があります。こういう書類の取得には当然役所に出向いていただかなければならず(郵送可のところも増えていますが)、しかも保険会社やご契約の数だけ取得していただく必要があったりします。「結局、どんな書類が何枚必要なの?」という疑問が出てきます。

もう一つ面倒なのが、保険会社によってご用意いただく書類が少しずつ違うこと。心身ともに疲れているご遺族にとって、色んなことに注意を払わないといけないのは大きな負担です。こんな時は是非弊社にご連絡ください。弊社ファイナンシャルコンサルタントが訪問し、各保険会社のお手続きをまとめて進めさせていただきます。もちろん、ご相談もお受けいたしますので、ご不安なこと等ございましたらどうぞ遠慮なくお話しください。

私ごとですが今年3月、父が突然他界しました。母は既に亡く、同居していた私が各方面の手続きを全て行いました。私にとってはいつもと逆、お客様の立場で過ごした日々となり、この経験はこれまでの自分の対応を見直す機会にもなりました。また、母が亡くなった時は手続きを父に任せてましたので、当時78歳だった父も大変だったろうと後悔しきりです。



都筑は生前整理アドバイザーの資格を持つ、異色のコンサルタントでもあります。

高齢社会となった今、複雑で面倒な手続きを行う人が高齢である確率はどんどん高くなっていきます。キーストーンが創立以来十数年にわたって蓄積してきたノウハウと私を含めたスタッフそれぞれの個人的な経験は、お客様のお手伝いをさせていただく際に役に立つと思っております。

今回は一例としてお亡くなりになった時のお手続きについてご紹介させていただきましたが、もちろんそれ以外のお手続きについてもまずは弊社までご連絡ください。

お客様のご負担が最小限かつ漏れなくお手続きいただけるよう、対応させていただきます。(文責:野田)



バックオフィススタッフ
右より門(カド)、都筑(ツツキ)、野田、石野(教子)



～相続・事業承継のファイナンシャル・コンサルティング会社がお届けする情報誌～

LIFE NAVI

キーストーン
ライフナビ通信

2017年
夏号

事業統合及び新体制のご報告

平素より皆様方には、一方ならぬご愛顧とご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

さてこのたび弊社では、7月4日より相続・事業承継及びライフプランニングのコンサルティング会社としての事業を集中的に推進していくため、株式会社キーストーンFPコンサルタンツに統合することといたしましたので、ご報告申し上げます。

これにより、個人のお客様へのライフプラン及び相続のご相談、法人のお客様への経営全般及び事業承継のご相談を総合的におこない、その問題解決の手段として、生命保険の募集(保険代理店業務)や投資信託などの金融商品の仲介(金融商品仲介業務)、その他各方面の専門家や士業の先生などのご紹介が一括で行える体制となりました。

また、私どもが長年培ってきた相続・事業承継のコンサルティングに関する経験やノウハウ。これを全国のFPに向けて伝える研修事業についても人員を拡充し、相続・事業承継に問題を抱える多くの方々にお役立ちができるコミュニティ運営にも注力して参ります。

その研修事業は、本誌春号で紹介させていただきました江上朋良並びに事務局として、三木英和・聖子夫妻が担当いたします。



大阪オフィスには7月より執行役員として西博史が入社。主に相続・事業承継のコンサルティングと人材の採用・育成及びマネジメント全般の業務を行います。

各事業に関しては、次ページ以降の紙面で案内させていただきますが、まずは私より一通りのご報告とさせていただきます。

では、今後とも引き続きご指導ご鞭撻のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社キーストーンFPコンサルタンツ
代表取締役 石野 毅

ご挨拶



執行役員 西 博史(ニシ ヒロシ)

「ただ顧客の事を考えなさい」。そのポリシーに共感し、外資系生命保険会社に入社したのが1994年。

お客様にコンサルティングを行うライフプランナーとして活動を始めた後、営業所長・支社長として100名あまりの優秀な人材の採用・育成に関わるとともに、支社のトップマネジメントに携わりました。特に人の潜在能力を見つけ、開花させることについては力を注ぎました。

その後、相続・事業承継の問題解決を通して社会に貢献することをミッションとして、再びライフプランナーの道へ。「これが永遠に追及するテーマだ」とキーストーンへの入社を決意しました。どうぞよろしくお願い致します。

相続・事業承継のライフナビゲーターとして

～お客様の想いに寄り添うことを第一に考えています～

かねてより弊社では、お客様の人生の様々な課題解決に向け、伴走者のように実行支援を行う「ライフナビゲーター」の役割を目指してまいりました。

そのような中、お客様から近年では特に個人としての「相続」、経営者としての「事業承継」についてのご相談を多数いただくようになってまいりました。



東京オフィスにはたくさんのお客様がご相談に来られています。

「相続・事業承継」については少子化時代の大きな課題としてメディア等で取り上げられることも多く、「いつかは真剣に考えなければいけないこと」という認識はどなたもお持ちかと思えます。また、それを受けて世の中には、相続対策・事業承継対策の情報が溢れています。インターネットをはじめ、誰もが大量の情報を簡単に入手できる現代。一見大変便利ですが、氾濫する情報を精査し、自身の課題の解決に役立てるのは容易ではありません。そこで相続や事業承継に関わる仕事をしている方々に相談すると、仕方がない



大阪オフィスではセミナー講師としても活躍中の木村がご相談を承っています。

こととはいえ、それぞれの専門分野に解決策が偏ることもしばしばあり、「船頭多くして船山に上る」ことになってしまうことも少なくありません。

そもそも解決策を講じる以前の問題として、当事者間の思惑の確認・調整が大切な場合も多く、ここが疎かになったために当事者間の言い分が争いごとに発展、いわゆる「争続」になってしまったケースもまた少なくないのです。

本来、「相続」も「事業承継」も残す方と残される方の思いが通い合うものであるはずで、全体を俯瞰し、当事者の方々の気持ちに寄り添って課題解決に導く「相続・事業承継」のプロフェッショナルの存在が囑望されています。お客様の「ライフナビゲーター」である私達はここに強い社会的使命を感じています。

何よりもお客様の気持ちに寄り添うことを大切に、もちろん、大前提として最新の情報を精査したコンサルティング体制の整備、相続・事業承継に強い税理士や弁護士等の実行支援の専門家の方々との提携ネットワークの構築にも努めてまいります。さらに、関連社団法人が主催する全国規模の相続や事業承継の研究会を通じ、多くの事例研究を定期的に行い、経験値を積み上げる。これにより、「相続・事業承継」の課題解決に際しても最良の「ライフナビゲーター」でありたいと考えています。

「相続・事業承継」のご相談は早目が有効です。早ければ解決策の選択肢も増えます。お気軽にお声がけください。(文責:小林)



コンサルタントチームの面々。
左から木村、江上、西、石野、小林、都筑

「一般社団法人相続資産コンサルタント協会」の活動と今後の展開

弊社では2014年4月より、研修事業としてファイナンシャル・プランナー向けに「相続資産コンサルタント養成講座」を提供してきました。卒業生は既に900名を超え、全国で活躍しております。また卒業生からの要望もあり、昨年から「事業承継戦略ナビゲーター養成講座」を開講しました。経営者の方に相続対策を行う場合、事業承継対策が必須になってきます。過去2回の講座も即満席となった他、講座中にも受講生から具体的な「事業承継」の案件相談が寄せられる等、社会的ニードの高さを実感しております。



研修事業・協会運営担当チーム
中央が江上、左右は三木英和・聖子夫妻

石野が講座で伝えている、相続・事業承継のコンサルティングを行う際に大切なポリシー。これには2つあります。1つは「ひとりでやらない。」最初は石野の経験やノウハウ提供から始まった相続養成講座も、卒業生がその後の勉強会や研究会で成功事例や課題を集約し、相続に詳しい税理士や弁護士、司法書士など士業の先生方が参加して発展してきました。2つ目は「お客様に長期に寄り添う。」相続も事業承継も、一度に全ての問題を解決出来る事は少ないと思います。個人のライフプランや家族関係、健康状態に変化があった場合には都度、見直しが必要です。それと同じように、事業承継でも後継者の育成や幹部候補者の成長度、人事・組織など他の準備状況を考慮して少しずつ進むことが大切です。この点が、転職を気にせず長期のフォローが可能でファイナンシャル・プランナーの強みでもあります。

もちろんこの2つは構築に時間がかかるもの。「一般社団法人相続資産コンサルタント協会」は、「講座修了後も、卒業生が最新の情報に触れ、切磋琢磨できる機会を作りたい」と、月に1度の定例会を開催したり、実践勉強会や士業の先生方の講演を行っている中で設立されました。

最近、相続・事業承継問題に対するメディアの関心が高まっています。協会では毎年、目覚ましい活動を行った協会員を表彰する「相続資産コンサルタントアワード」を開催していますが、9月に東京で開催予定のアワードでは有力雑誌の取材が決定しています。今後「一般社団法人 相続・事業承継コンサルティング協会」と改名し、東京と大阪に集中していた拠点を他エリアに拡大して、地域で士業・協業者と連携強化を行うと共に協会のブランド・知名度の向上に努めて参ります。(文責:江上)



研修の1コマ。毎回、司会をしている私も圧倒される熱気です。



アワードには毎年たくさんを受講生・卒業生が参加し、相互研鑽の場になっています。

江上 朋良(エガミ トモヨシ)よりご挨拶

銀行7年、企業経理財務6年、保険業界10年、経験を積んできた中で、お客様の「健康で」「生きがいのある人生」に「資金アドバイス」も含めて寄り添い、共に歩むライフナビゲーターの仕事は、人生の後半生を長期に亘って取組むことが出来る魅力的な仕事であると感じ、今年4月に入社しました。今後ともよろしく願います。