

日本版IFAのリーディングカンパニーを目指す

(株)キーストーンFPコンサルタンツ 代表取締役 石野 毅氏

クローズアップ

IFP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。――(株)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集団キーストーンファイナンシャルアドバイザー(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業し、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。

定期的なファイリで安定したビジネスモデル

キーストーンファイリ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・ライフプランナーとして、経営コンサルタントとしてお守りしていたというが、さまざまなソリューションの必要性を感じ、2005年に独立した。それなりの実績を上げて



「ソニー生命のライフプランナーシップは今でも私の中心で、経営コンサルタントとしてお守りしていたというが、さまざまなソリューションの必要性を感じ、2005年に独立した。それなりの実績を上げて

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

「顧客内金融のシェアにMDRTのメンバーを2倍、保険売上シェア3割」という目標設定を掲げている(同社の保険の募集登録は石野氏が社外取締役を務める(株)ホロスプランニング)。

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る。――現在、「ギブ・ギブ・ギブ」&「ギブ」の精神を持ち、「知識を知恵に変換する」をモットーに、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、ファイリメンバーの一人の協力を得て、欧米で弁護士・公認会計士と同様の地位を確立して

「定期的なファイリで安定したビジネスモデル」を確立し、米国視察を契機に、IFAの個人オフィスをお世話をすると同時に、既存クライアントのお世話をすると同時に、業務の両方をこなすことになり、ビジネスの中心にシフトが生まれてきた。――IFAは、香港のIFAは、ク

「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、パリ、ハワイ、ロスで提携先パートナー企業と関係をもとに、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。――「広がりが大きくなり、意味では英国式IFAより壮大かもしれない。当社では日本版IFAのリーディングカンパニーを目指しているが、そのビジネスモデルを確立し、ファイリメンバーに共有、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。これからは、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

「顧客内金融のシェアにMDRTのメンバーを2倍、保険売上シェア3割」という目標設定を掲げている(同社の保険の募集登録は石野氏が社外取締役を務める(株)ホロスプランニング)。

「顧客内金融のシェアにMDRTのメンバーを2倍、保険売上シェア3割」という目標設定を掲げている(同社の保険の募集登録は石野氏が社外取締役を務める(株)ホロスプランニング)。

「顧客内金融のシェアにMDRTのメンバーを2倍、保険売上シェア3割」という目標設定を掲げている(同社の保険の募集登録は石野氏が社外取締役を務める(株)ホロスプランニング)。

●電話番号：06-4802-1139