

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ズ(Independent Financial Advisor) (独立系ファイナンシャルアドバイザーズ)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。

定期的なファイで安定したビジネスモデル

キーストーンファイアランス・メンバーと米国視察

石野氏は1997年に「ソニー生命」に入社、エクゼクティブ・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たいというが、さまざまなソリューションの必要性を感じました。05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たいというが、さまざまなソリューションの必要性を感じました。05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)。