

# 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で、㈱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、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たい」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

保険商品の提供だけではクライアントが満足できないのではなにかとの問題意識を持ったこと。ライフプランナーはクライアントと一生向き合っていく。人的ネットワークの提供を含め、いろいろな局面で役に立つことができる。その仕事を続ける中で、例えば、法人のお客さまから経営コンサルタンのような依頼まで受ける形になり、保険商品の提供だけではないのかとの疑問が芽生えたという。

## 石野 毅氏

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。

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。

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

### 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%、コンサルティンク10%、トレーサース(商品のリバ

ら、ラップ(投資商品の一任勘定)が50%、保険、投資などの商品25%、コンサルティンク10

救つこと」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クが進んでいる。「米国では中産階級にも基本的に相続税がかかってくるため、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。

日本の場合、生保営業は新規契約をとり続けないと成り立たない。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。

IFAビジネスでは、預かり資産に対する管理手数料を得ることができない。日本では預かり資産総額の0.3%程度が手数料となる。事業が安定すれば、毎年フィーを確実に得ることが可能だ。

クライアントの資産をしっかりと守り、その中で必要であれば、生保や運用商品などを状況に応じて提供していくことで、クライアントとの関係を深めながら、安定したビジネスを展開できる。生保営業における矛盾を抱えながらFP的なビジネス展開を志向する中で、IFAビジネスを目指すべきとの確信を得た。

### 実行プランまでフォロー

キーストーンファイナンシャルは、IFAを今後あるべきビジネス展開として標榜する機運が高まっている。日本ではIFAは証券会社で投資信託を扱う証券仲介の独立系のメンバーという限られた意味で使われることが多いが、欧米ではクライアントに対する独立系のIFA(ファイナンシャルアドバイザー)としての確固たる地位を確立し、英国では資格制度として認められている。

石野氏は「これまでのFPの業務から一歩進めて、クライアントからの相談業務を受け、ライフプランにおけるファイナンシャルゴールを設定した後、ゴールに向けた実行プランまでフォローしていく」ことを考えている。保険商品、運用商品の購入後、ゴールに近づいているかをチェックし、トータルで資産

形成するためにフォローする役割を日本におけるIFAと定義。IFAの日本でのスタンダードをキーストーンファイナンシャルでつくりたいと考えた。

### 幸せ、夢、生き方を支援

石野氏は05年9月の㈱キーストーンの立ち上げと同時に㈱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、豊かさを実現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&サービステイ」。「特別講演&サービステイ」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、今年にはレストラン「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開業したきっかけとなったアマンリゾー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。

## 連載

## (株)ホロスプランニングの精鋭たち 16