

ファイナンシャル・アドバイザー協会
第4回勉強会
2023年2月17日



一般社団法人
ファイナンシャル・アドバイザー協会
The Financial Advisors Association of Japan

テーマ

金融商品仲介業と不動産事業

金融商品仲介業がビジネスの中核であるファイナンシャルスタンダードでは、2020年より不動産事業を開始しました。

当初は売却案件が見込めると想定していましたが、実際は様々なご相談を頂いています。

また間接的にも金融商品仲介業に大きなプラス効果も生まれています。

ファイナンシャルスタンダードの不動産事業についての取り組みを紹介しながら、金融商品仲介業者が不動産事業に取り組む意味を会員の皆様と考える会にしたいと思います。

講師

ファイナンシャルスタンダード 代表取締役 福田 猛

ファイナンシャルスタンダード 不動産鑑定士 福田 伸二

お客様に寄り添ったファイナンシャルプランニング

預 金

証 券

保 険

不動産

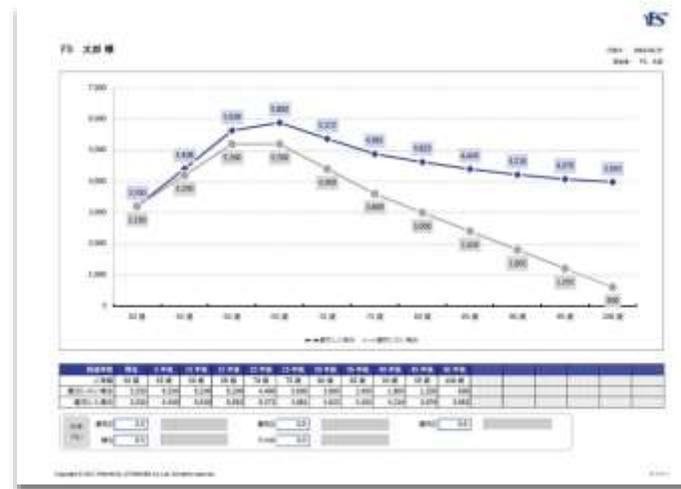
ローン

バランスシートやキャッシュフローシミュレーションを作成することで、資産や負債を可視化できます。

バランスシート



キャッシュフローシミュレーション



全体像を把握

課題や優先事項を
明確にした上で
資産全体から
考えます。

1 資産運用

お客様に適した資産運用のプラン作成や保有金融商品の分析、証券口座の開設からその後のフォローまで行います。社内の運用専門家（ポートフォリオマネージャー）中心にお客様へご提案する金融商品の選定やリスク管理を行っています。積立投資や一括投資等、ゴールベースアプローチに基づいたコンサルティングをご提供します。

2 相続

生前の相続対策から万が一の際のお手続きまで、相続コンサルタント（有税理士資格）、行政書士、不動産鑑定士等の様々な専門家がワンストップで直接サポートします。

3 不動産

マイホームや投資物件の分析・売買、相続対策など不動産に係る様々なご相談をお受けします。

4 保険

加入されている生命保険等の分析、見直しのご提案、ご契約等各種手続きをサポートします。

ファイナンシャルスタンダード不動産チームのご紹介

責任者

福田 伸二 ふくだしんじ 不動産鑑定士・宅地建物取引士・不動産証券化協会認定マスター

POLUSグループを経て、大和不動産鑑定株式会社に入社。東京本社鑑定部・課長、鑑定証券化部・次長を最後に退社。その後、売買仲介・コンサル業務に従事し、J-REIT資産運用会社の外部委員も歴任。2020年にファイナンシャルスタンダードに入社。

飯坂 卓也 いいさか たくや 不動産鑑定士・宅地建物取引士

旧三井不動産販売（現三井不動産リアルティ）にて、売買仲介・不動産鑑定などを経験。途中、三井不動産(株)に出向し、相続、資産活用コンサルティング業務等に従事。その後、SMBC日興証券にて不動産関連業務に従事。2022年にファイナンシャルスタンダードに入社。

宅地建物取引士 1名



不動産の相談が増加したため外部の不動産業者に紹介

課題

- スピード
- 「軽い相談」がしづらい
- 相談内容が限定される
- 情報共有の問題

双方ビジネスにならないと難しい
紹介だけだとFSの価値が出づらい

内製化で付加価値向上にチャレンジ

なぜファイナンシャルスタンダードに入ろうと思ったのか

- ✓ 金融の会社がなぜ不動産の専門家を募集しているのか興味が湧いた
- ✓ 金融の相談だけでなく潜在的な不動産の相談がありそう
- ✓ 不動産鑑定と売買仲介の両方の経験を活かせそう
- ✓ プロの不動産会社や法人を相手に培った経験を個人のお客様のために活かせそう

決め手

社長「お客様にとって本当に為になることをやってください」

真の顧客第一主義

想定を上回る相談数（30～40件／月）

ご相談内容

- ✓ マイホームの購入・売却
- ✓ 投資物件の購入・売却
- ✓ 引き継いだ相続資産の相談
- ✓ 相続対策
- ✓ 小口化不動産
- ✓ 不動産トラブル相談

不動産業者に食い物にされている
一般の方があまりにも多い現実

他社の不動産サービス

お客様に不動産を
売る・買う・貸す・借りる



不動産を取引することが
ゴール



短期・単発的な関係

F S の不動産サービス

お客様からお預かりする資産
守る・増やす

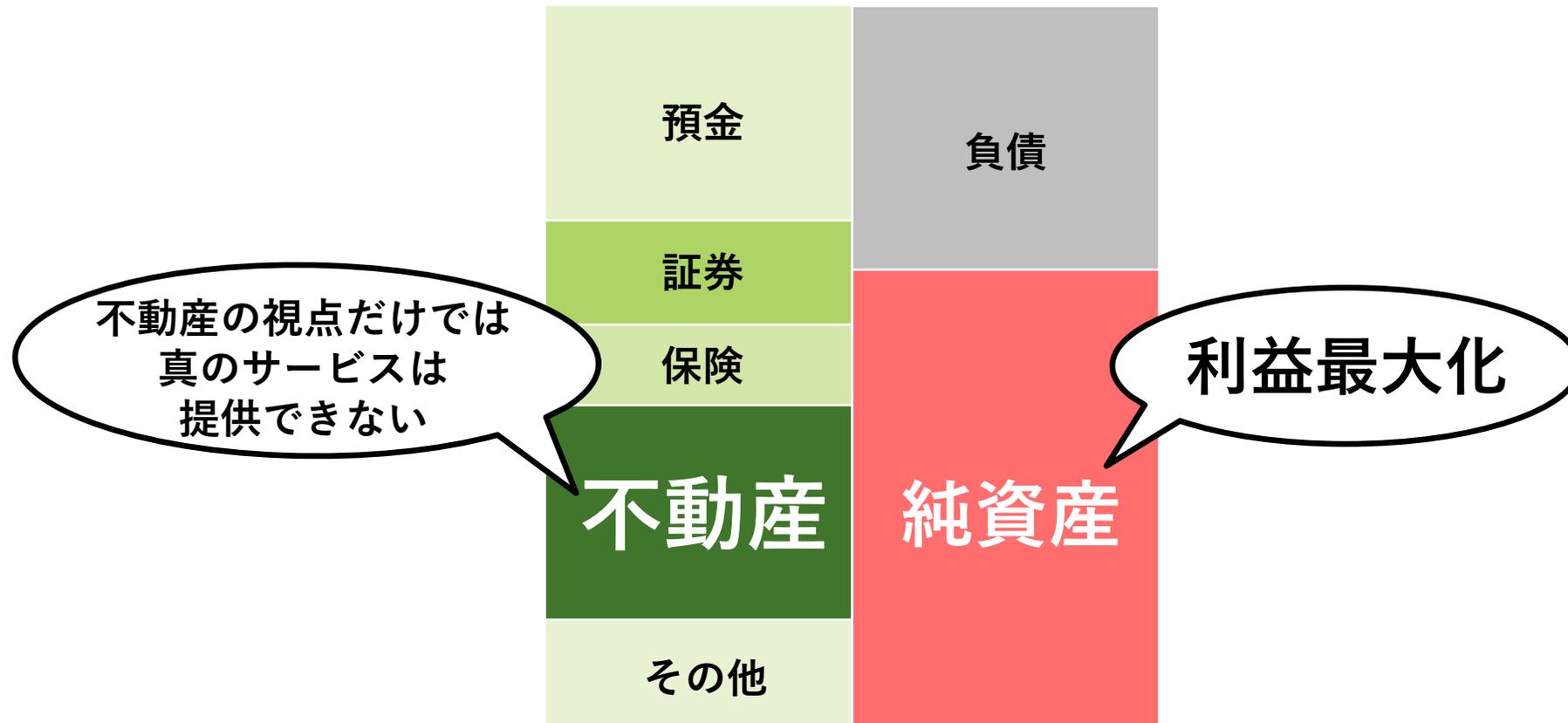


お客様の
資産最適化・利益最大化がゴール



長期・継続的な関係

金融資産、保険、税務を含め トータルでお客様に最適のご提案を



各分野のプロの力を集結



お客様の課題解決には各分野のプロの力が必要
何が必要でどこに相談すべきか、FSが窓口となり
ワンストップで解決まで導く

求められる人材

- ✔ 不動産ビジネス全般における間口の広さ
- ✔ アドバイザーとのコミュニケーション能力
- ✔ 他の専門家との人的ネットワーク

期待できる効果

- ✔ 他社との差別化
- ✔ 顧客満足度の向上
- ✔ 提案内容の質の向上
- ✔ I F A との高い親和性（不動産売却資金を金融商品で運用など）



一般社団法人

ファイナンシャル・アドバイザー協会

The Financial Advisors Association of Japan

<https://www.faa.or.jp/>

「FA協会」で検索願います