

一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会主催 第4回FAカンファレンス

MDRT代理店分会／FA協会共催パネルディスカッション

IFAによる保険販売と

保険代理店兼営IFAによる投資商品販売のシナジー

2023年12月1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

本パネルの趣意とパネルリスト

趣意

保険募集人や投資アドバイザーは顧客ファミリーの資産形成ニーズや保障ニーズを含む包括的なニーズにしっかりと対応することで顧客関係のさらなる深化を実現することができます。

本パネルでは、日本MDRT代理店分会とFA協会双方の幹部が登壇し、乗合い保険代理店とIFAの兼営モデルにおける保険と投資のシナジーや意義、方法などについて語っていただきます。

パネルリスト

川村 忠 様 株式会社クレストコンサルティング 代表取締役 (MDRT代理店分会 成績資格終身会員)

伊月 貴博 様 株式会社フィナンシャルリンクサービス 代表取締役 (MDRT代理店分会 成績資格終身会員)

中桐 啓貴 様 GAIA株式会社 代表取締役社長 (当協会理事長)

可児 康充 様 エフピーサポート株式会社 取締役 (当協会理事)

吉永高士 (モデレーター) NRIアメリカ 金融・IT研究部門長 (当協会理事)



- 1. 各パネリスト自身による各社ご紹介（会社の事業概要・沿革に加え、保険と投資商品のクロスセルの現状について、以下についても可能な範囲でお話してください）**
 - ・ 保険商品と投資商品に関するそれぞれの取り扱い状況
 - ・ 手数料収入における割合・増加率等
 - ・ 保険商品と投資商品を利用する顧客の割合
 - ・ 投資商品と保険商品の両方を取扱う営業員の割合 その他
- 2. 貴社における、保険の顧客に対する投資商品の提案、または投資の顧客に対する保険商品の提案それぞれの機会抽出や提案実行の方法・プロセスについて**
- 3. 保険募集人における投資商品販売研修、投資アドバイザーに対する保険販売研修について**
- 4. 営業員に対する事務サポート（本社、アシスタント人員、保険会社サポート）の態勢**

- 1. 各パネリスト自身による各社ご紹介（会社の事業概要・沿革に加え、保険と投資商品のクロスセルの現状について、以下についても可能な範囲でお話してください）**
 - ・ 保険商品と投資商品に関するそれぞれの取り扱い状況
 - ・ 手数料収入における割合・増加率等
 - ・ 保険商品と投資商品を利用する顧客の割合
 - ・ 投資商品と保険商品の両方を取扱う営業員の割合 その他
2. 貴社における、保険の顧客に対する投資商品の提案、または投資の顧客に対する保険商品の提案それぞれの機会抽出や提案実行の方法・プロセスについて
3. 保険募集人における投資商品販売研修、投資アドバイザーに対する保険販売研修について
4. 営業員に対する事務サポート（本社、アシスタント人員、保険会社サポート）の態勢

会社概要

会社名	株式会社 クレストコンサルティング
英文社名	Crest Consulting Co., Ltd.
代表取締役	川村 忠
住所	<ul style="list-style-type: none">本社 〒060-0808 札幌市北区北8条西6丁目2-20 新和ビル3F帯広オフィス 〒080-0053 帯広市新町西4-16-2苫小牧オフィス 〒053-0022 苫小牧市表町3-2-1仙台オフィス 〒983-0851 宮城県仙台市宮城野区榴ヶ岡106-2 Revarc Bldg 3F

2003年4月生損保乗合代理店として設立（当初：生保5社、損保1社）

2007年9月金融商品仲介業登録（北海道財務局長（金仲）第26号/道内最古参）

現在：生命保険12社、損害保険2社、証券会社2社（エアーズシー証券・SBI証券）

一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会 正会員



代表取締役 川村 忠

MDRT成績資格終身会員、MDRT代理店分会前会長、CFP®

募集人5人（内1人委託型）：生保登録4人、損保登録3人、仲介業登録4人（3+1）

事務サポート2人（生損保の保全・コンプライアンス対応/経理）

*** 2019年頃から本格的にIFAビジネスに参入（それまでは売上シェア1%程度）**

2023年売上割合（生保:損保:仲介 = 85:5:10）

保有残高約30億円…2028年までに目標100億円！

【当社のビジネスモデル】

地域No.1のIFA法人を目指し、中小企業及び医療法人等へ向けた企業型DC及び福利厚生プランの導入から、法人及びオーナー個人の資産形成・相続対策を実践する。



金融ビッグバン先進国の英国では、IFA企業約5000社（約26,000人）の内、9割がアドバイザー5人以下の企業…一人当たりの平均収入 2400~2850万円
 米国MDRTのTOTメンバーも、このビジネスモデルの会員が多い

アドバイザーの規模別企業数、アドバイザー数 (単位：社、人)

アドバイザーの規模	企業数	投資商品を提供する アドバイザー数	1社当たりアドバイザー数
1名のアドバイザー	2,466	約90%	1名
2-5名のアドバイザー	2,210		2.8名
6-50名のアドバイザー	528	5,881	11.1名
50名以上のアドバイザー	42	12,135	288.9名
合計	5,246	26,677	5.1名

(注) 2018年12月時点でFCAに登録された企業。1社当たりのアドバイザーは筆者が算出。アドバイザーが複数の企業と契約をしているケースもあり、その場合はダブルカウントされている。
 (出所) Data from the Retail Mediation Activities Return (RMAR), 2019年6月。

アドバイザー規模別のファイナンシャル・アドバイザー企業の収入状況 (単位：社、人、£)

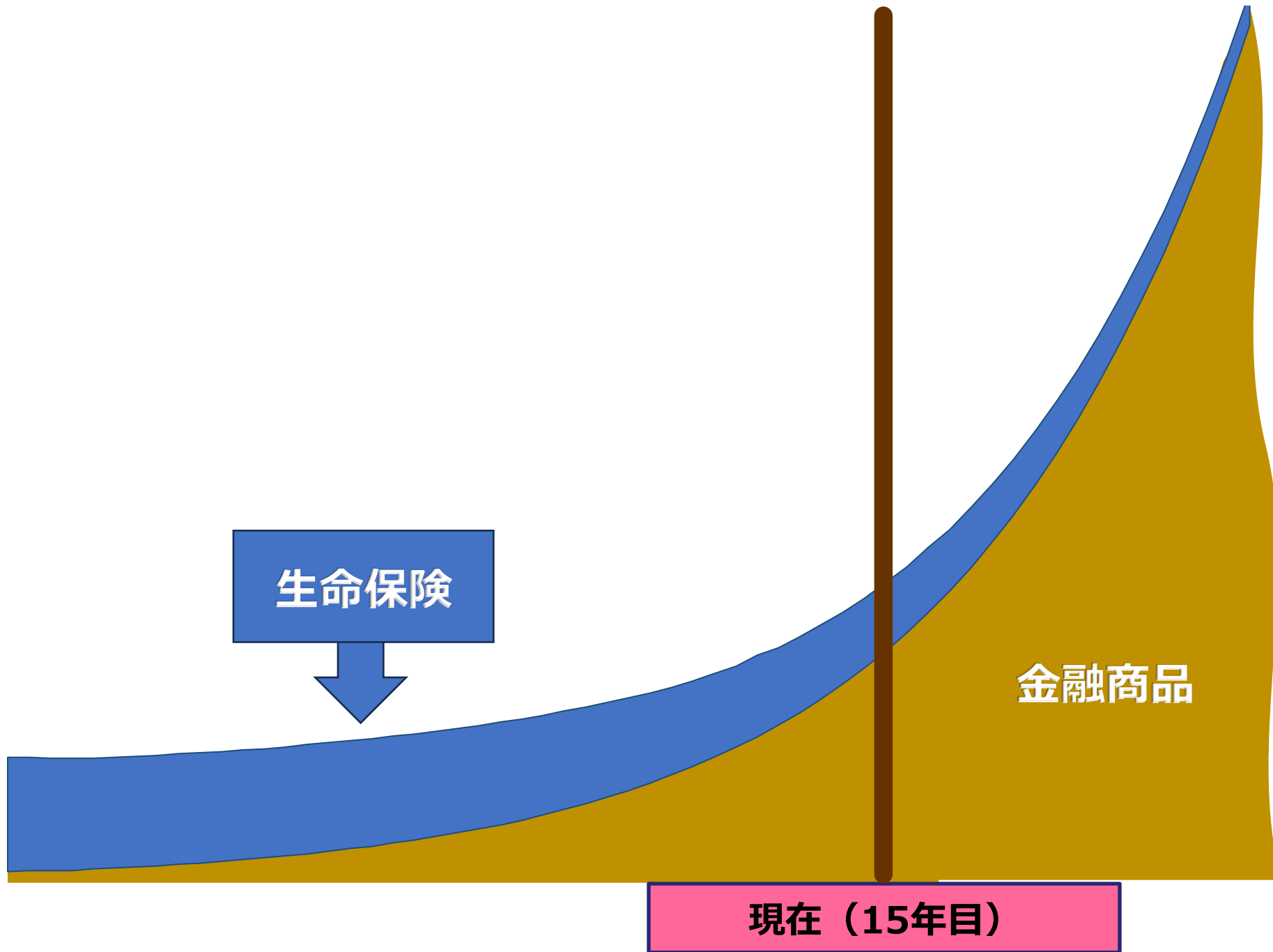
アドバイザーの規模	企業数	アドバイザー数	1社当たり平均収入	1アドバイザー当たり 平均収入
1名のアドバイザー	2,369	2,369	164,082	164,082
2-5名のアドバイザー	2,073	5,747	519,110	187,248
6-50名のアドバイザー	425	4,529	2,071,511	194,390
50名以上のアドバイザー	33	11,039	55,113,411	164,756

(注) 2018年12月FCAに登録し、年間収支報告を提出した企業。収入はRetail Investments Revenueのみを掲載。アドバイザーが複数の企業と契約をしているケースもあり、その場合はダブルカウントされている。
 (出所) Data from the Retail Mediation Activities Return (RMAR), 2019年6月

株式会社フィナンシャルリンクサービス

代表取締役 伊月貴博

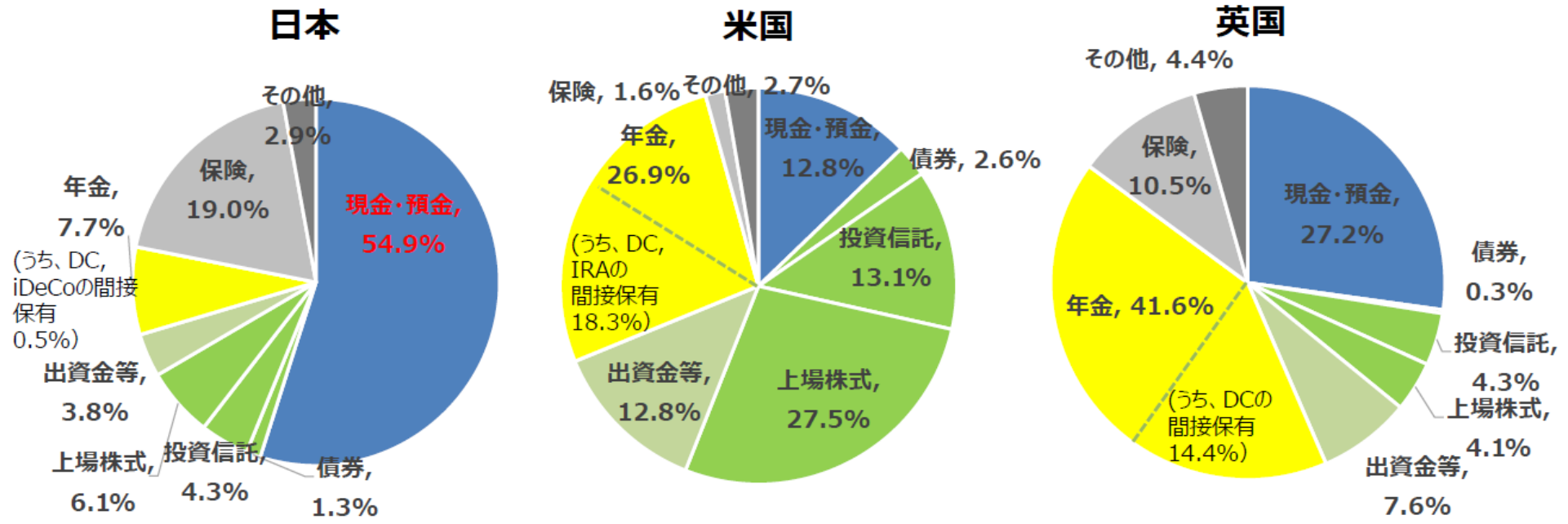
所在地	東京都品川区東五反田5-27-10 ロイヤルハウス4F
設立	2009年10月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融商品仲介業【 関東財務局長（金仲）第463号 】 ・ 生命保険の募集に関する業務 ・ フィナンシャルコンサルティング業務 ・ 投資アドバイザー業務 ・ 各種セミナーおよび講演会の開催
提携金融機関	株式会社SBI証券 スーパーファンド・ジャパン株式会社 エアーズシー証券株式会社
	SBIベネフィット・システムズ株式会社
	東京海上日動あんしん生命保険株式会社 ・ ソニー生命保険株式会社 エヌエヌ生命保険株式会社 ・ オリックス生命保険株式会社 ジブラルタ生命保険株式会社 ・ FWD生命保険株式会社 メットライフ生命保険株式会社
伊月貴博 経歴	新日本証券(みずほ証券)入社後、 支店営業にてトップセールス～労組委員長～営業マネージャーに従事、 AIGスター生命(ジブラルタ生命)を経て 2009年にフィナンシャルリンクサービス起業(IFA法人) 「クライアントの生涯価値最大化」をコア・ミッションに、 士業専門家組織「丸の内アドバイザーズ」のグループカンパニーとして、 主にオーナー経営者、富裕層に対するウエルスマネジメントに特化 2020年より、生保系IFAを支援する完全クローズ型の育成講座「FAC.T」を開校



家計金融資産の構成の国際比較

○ 日本の家計金融資産は現預金が過半を占め、欧米と比較して有価証券の占める割合が低い。

家計金融資産の構成の日米英比較



<家計金融資産 合計>
 2,007兆円
<上場株式、投信、債券の割合>
 直接保有 11.6%
 +DC, iDeCoの間接保有: 0.5% } 12.2%

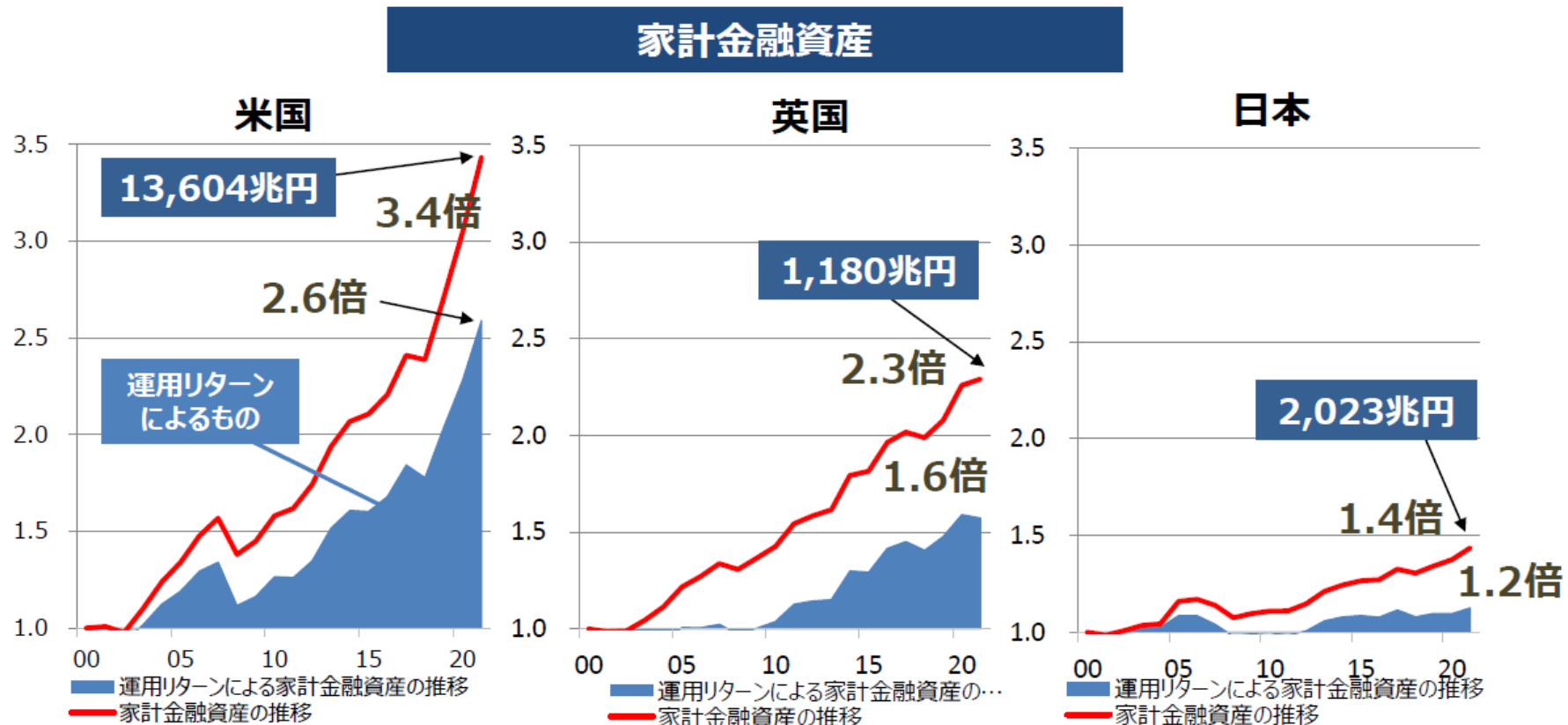
<家計金融資産 合計>
 118.2兆ドル (13,358.4兆円)
<上場株式、投信、債券の割合>
 直接保有 43.2%
 +DC, IRAの間接保有: 18.3% } 61.5%

<家計金融資産 合計>
 7.6兆ポンド (1,173.1兆円)
<上場株式、投信、債券の割合>
 直接保有 8.7%
 +DCの間接保有: 14.4% } 23.1%

(注) 日本の数値は2022年6月末。ただし、DC、iDeCoの間接保有分は2021年3月末時点の保有額ベース。米英は2021年末時点。1ドル=113円、1ポンド=154.8円で換算(2021年12月末時点)
 (出所) 日本の数値は、日本銀行、運営管理連絡協議会より作成。米英の数値は、FRB、ONS、IA、NEW FINANCIALより、日本証券業協会作成。

家計金融資産の推移

○ 2000年から2021年末までを見ると、米国・英国ではそれぞれ家計金融資産（現金・預金、債券、株式等）が3.4倍、2.3倍へと伸びているが、日本では1.4倍の増加にとどまっている。



(注) 上記の運用リターンによる資産の伸びは、資産価格の変動による伸びから算出してあり、利子や配当の受取りを含まない。

(注) 21年末時点の値。米国、英国については、21年12月末の為替レートにて換算(1ドル=115.24円、1ポンド=155.74円)

(出所) FRB、BOE、日本銀行より、金融庁作成

IFA法人 GAIA

会社名
創立者

GAIA株式会社
2006年
代表取締役社長 中桐 啓貴
一般社団法人
ファイナンシャル・アドバイザー協会 理事長

所在地

本店 (東京・新宿)
大阪オフィス (大阪・梅田)

事業内容

ファイナンシャル・プランニング業
金融商品仲介業
銀行代理業
生命保険代理店
投資助言・代理業

ワンストップ

社員数

32名 (役員含む)

アドバイザー数

18名

預かり残高

約560億円※

※2023年6月末
仲介口座における預かり残高

ファイナンシャルプランニングによって
世界中の人々の夢を実現する

ファイナンシャル
プランニング

プランを実現する
金融商品のご案内

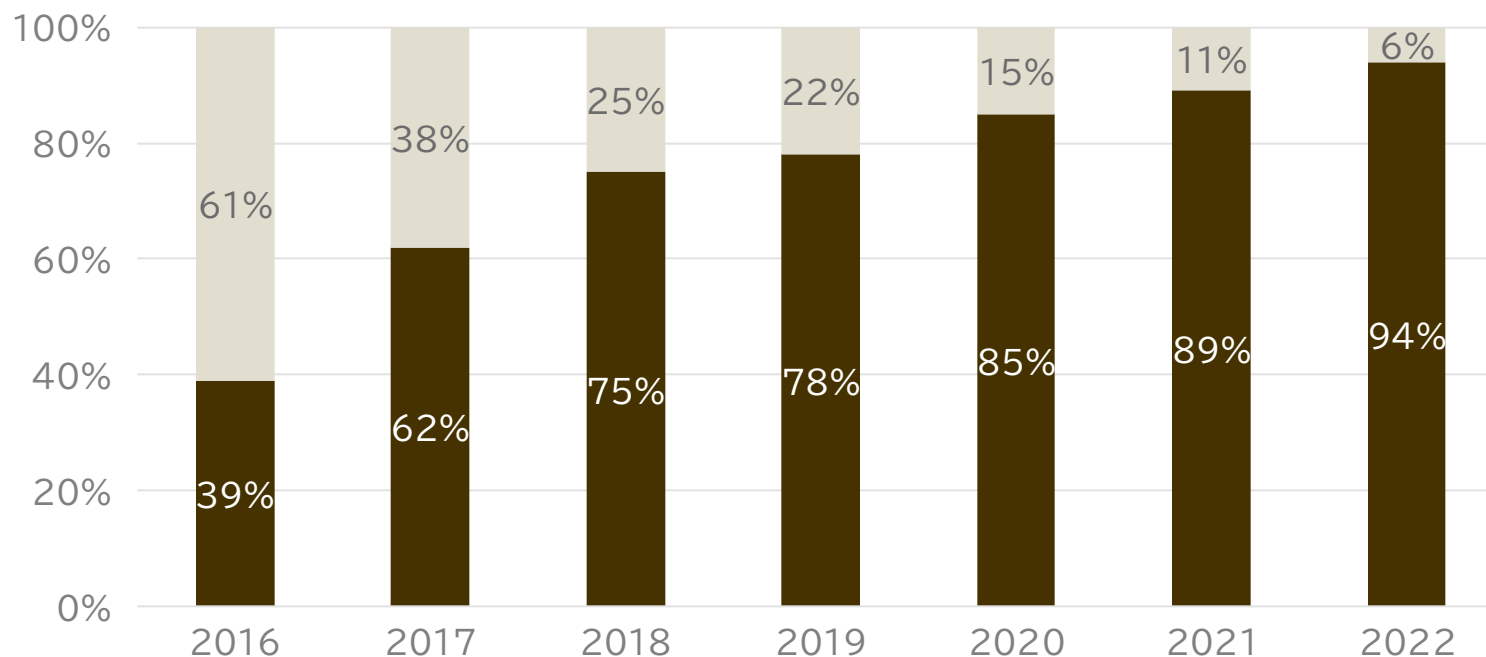
長期的な
アフターサービス



お客さまの利益を優先したビジネスモデル

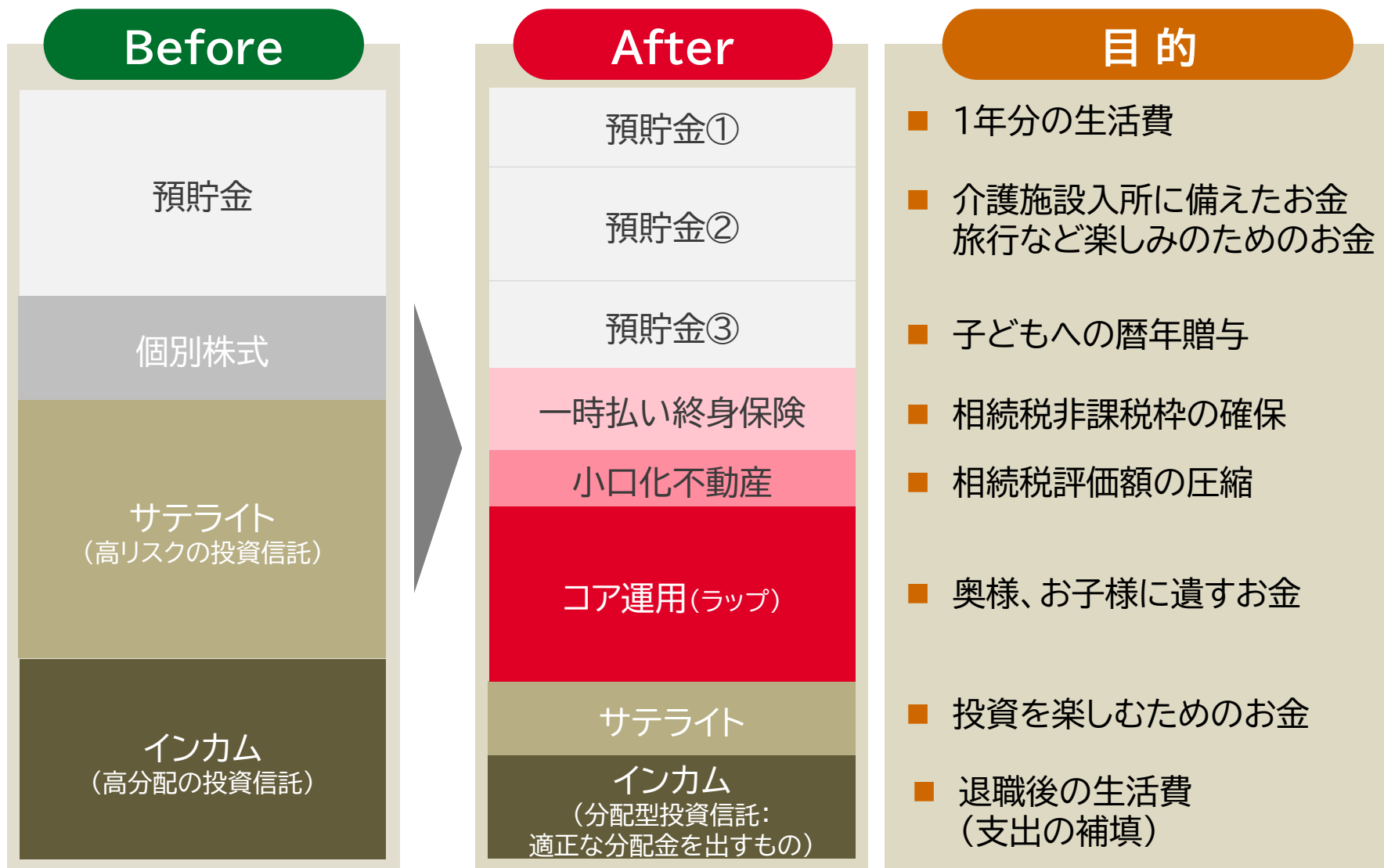
- 「お客さまが損をしても営業マンは受け取った手数料で年収が上がる」という現実を変えるために、2016年にフィー型ビジネスモデルに移行
- 足元フィー比率は94%まで上昇、手数料に頼らない経営が可能

証券収益等に占める当社のフィー比率※



※信託報酬（ファンドラップの管理報酬を含む）と助言報酬の合計

資産配分例



会社紹介

～新しい金融サービスの追求～

社名 エフピーサポート株式会社（2002年8月1日設立） 代表取締役 三輪 尚人

経営理念 一人ひとりのお客様の金融アドバイザーとして貢献する

拠点数 7拠点（愛知4・岐阜・鹿児島・大分）

従業員数 62名（うちクラーク17名）

保険募集人 45名（うちIFA:20名・MDRT:16名）

売上高 第21期 708,160千円

取扱保険会社 生保19社 / 損保9社

所属金融商品取引業者 楽天証券株式会社

《特徴》 ・まもる・ふやす・のこすをワンストップサービスできる保険系IFA

・一般社団法人 生命保険協会による「代理店業務品質認定代理店」



イメージキャラクター
マナーホームドクター



自己紹介

可児 康充 (YASUMITSU KANI) / 岐阜県在住



1966年9月13日生

【経歴】 証券会社、外資系保険会社を経て
2005年1月 エフピーサポート入社

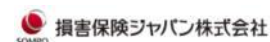
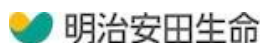
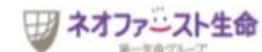
【役職】 取締役
IFA事業部 事業部長
保険事業部 副事業部長

【保有資格】 AFP 日本FP協会認定
2級ファイナンシャルプランニング技能士
住宅ローンアドバイザー
2022年度MDRT成績資格終身会員

【座右の銘】 不易流行

取扱いブランド

～生保:19社 損保:9社 証券会社:1社～



楽天損害保険株式会社

Rakuten 楽天証券



まだまだ過剰な？ 生命保険募集人 その生き残り策は？

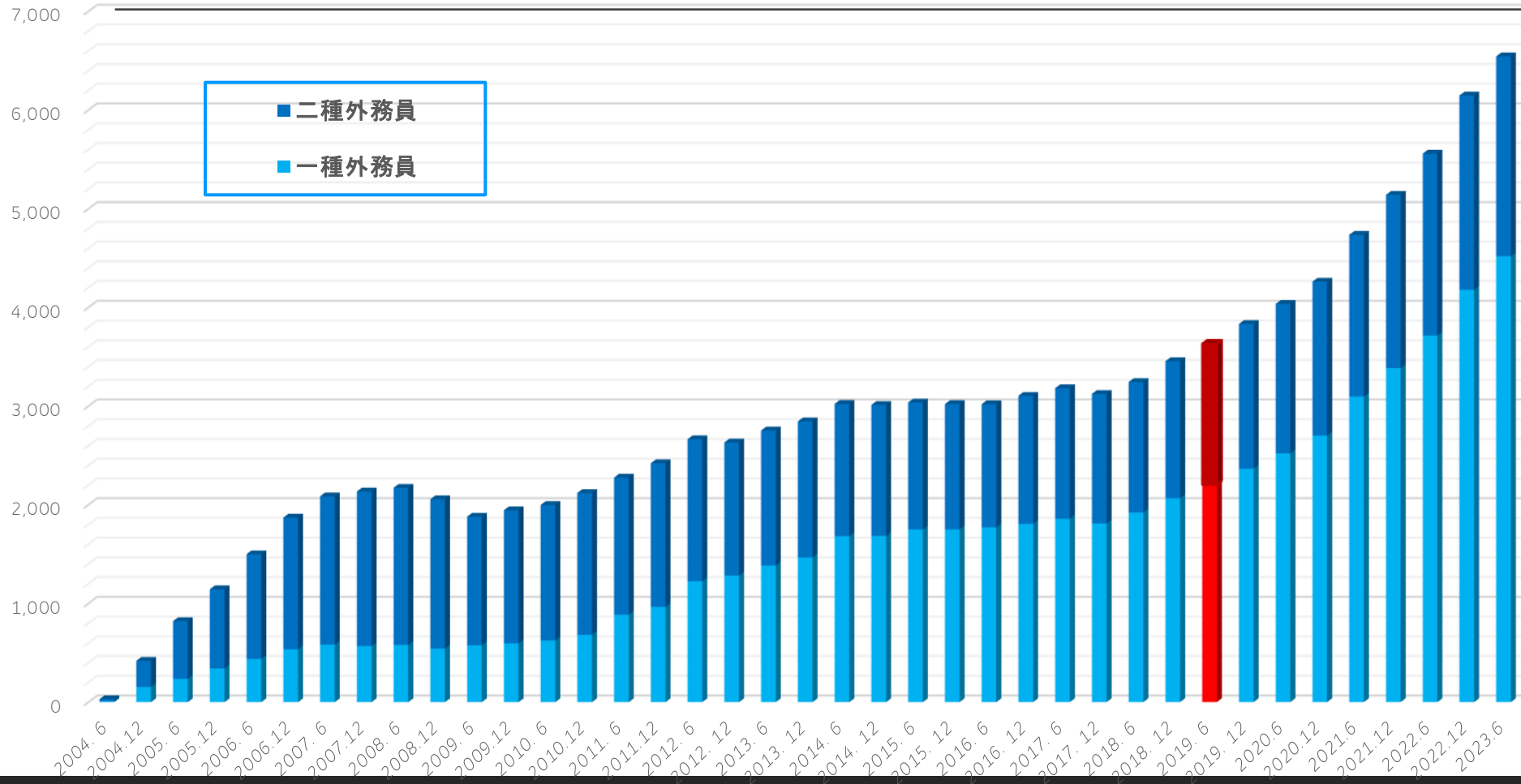
図表 55 年度末登録営業職員数、登録代理店数および代理店使用人数の推移



*代理店使用人数は、法人代理店使用人数と個人代理店使用人数の合計

IFA法人の登録外務員数推移

IFA法人の登録外務員数推移



(単位:人)

年月	合計
2004.12	419
2005.12	1,144
2006.12	1,870
2007.12	2,134
2008.12	2,056
2009.12	1,944
2010.12	2,120
2011.12	2,422
2012.12	2,632
2013.12	2,846
2014.12	3,012
2015.12	3,021
2016.12	3,104
2017.12	3,123
2018.12	3,455
2019.12	3,833
2020.12	4,264
2021.12	5,141
2022.12	6,148
2023.6	6,544

「まもる（保険事業）」と「ふやす（IFA事業）」の両立は これからの金融サービスにおける**最強モデル**となる

《まもる：保険事業》

収益源：**販売手数料（コミッション型）** → L字

《ふやす：IFA事業》

収益源：**資産残高比例報酬（フィー型）** → 右肩上がり

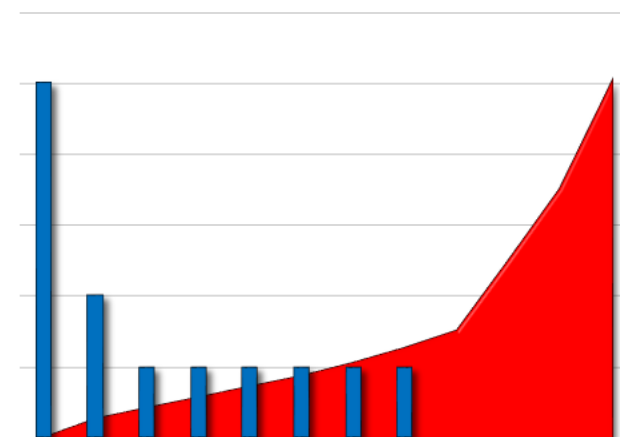
※証券会社 → 売買手数料頼みから抜け出せない

銀行 → 両立目指すも顧客ではなく会社の意向に応じた商品構成

《のこす：保険&IFA事業》

収益源：**目的により選択可能**

遺す＝保険、残す＝IFA



エフピーサポートIFAの特徴

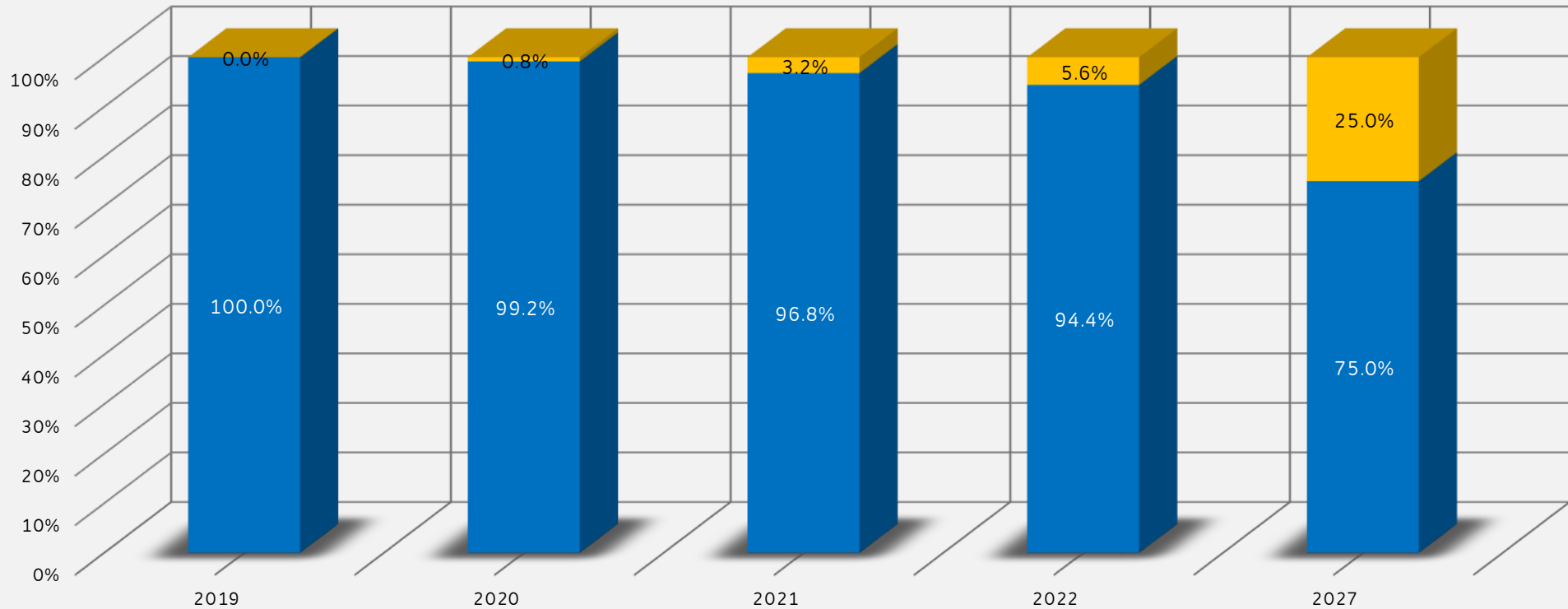
「まもる(保険)」「ふやす(IFA)」「のこす(保険&IFA)」をワンストップサービス

- ・転勤のない専任担当者による一貫サービスの提供と商歴担保による顧客管理
- ・多種多様な商品選択が可能で、販売ノルマなどはありません
- ・金融機関で一般的な投資信託購入時手数料(約3%)を「ゼロ」
- ・ネット口座と同水準の株式手数料、
且つ、私たちの株式売買にかかる手数料売上は「ゼロ」

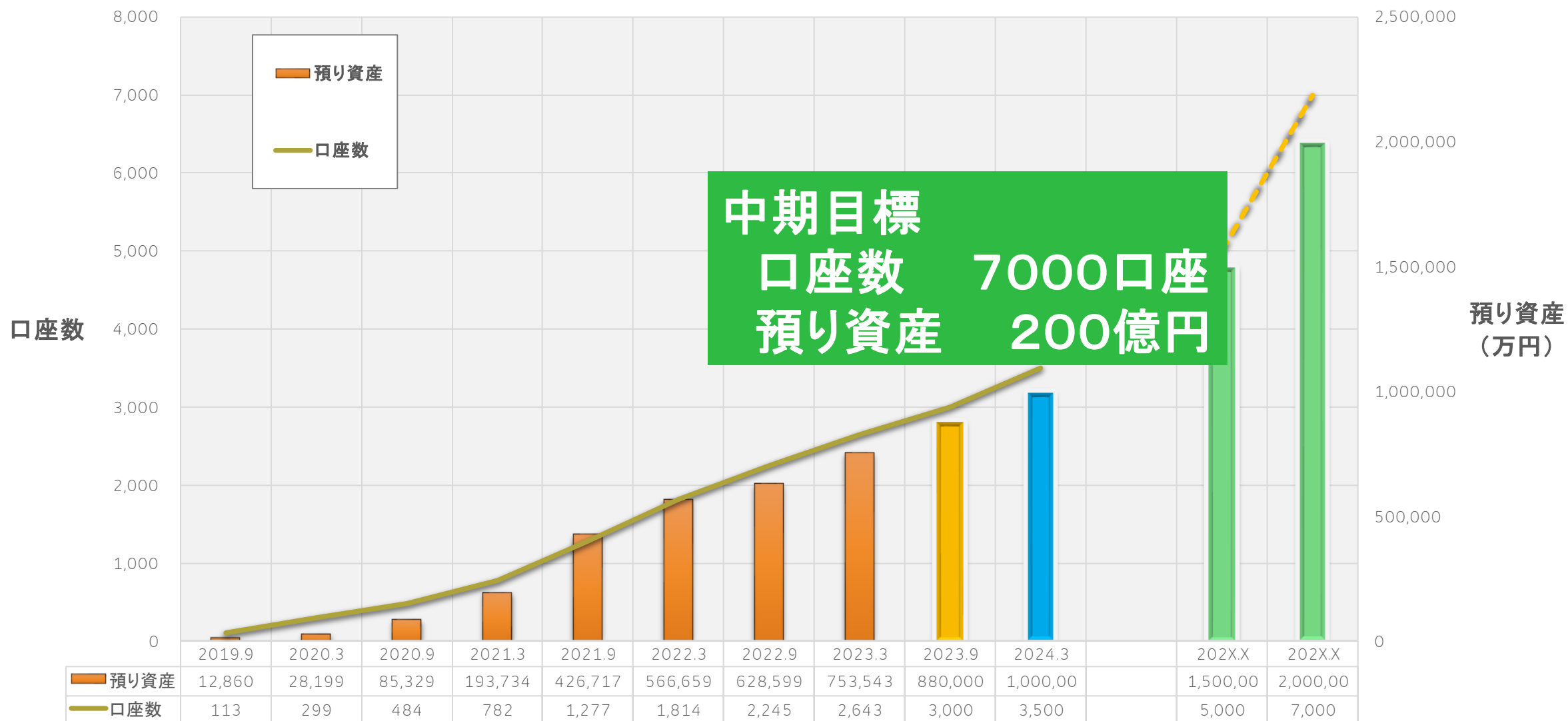


収益構造の変化

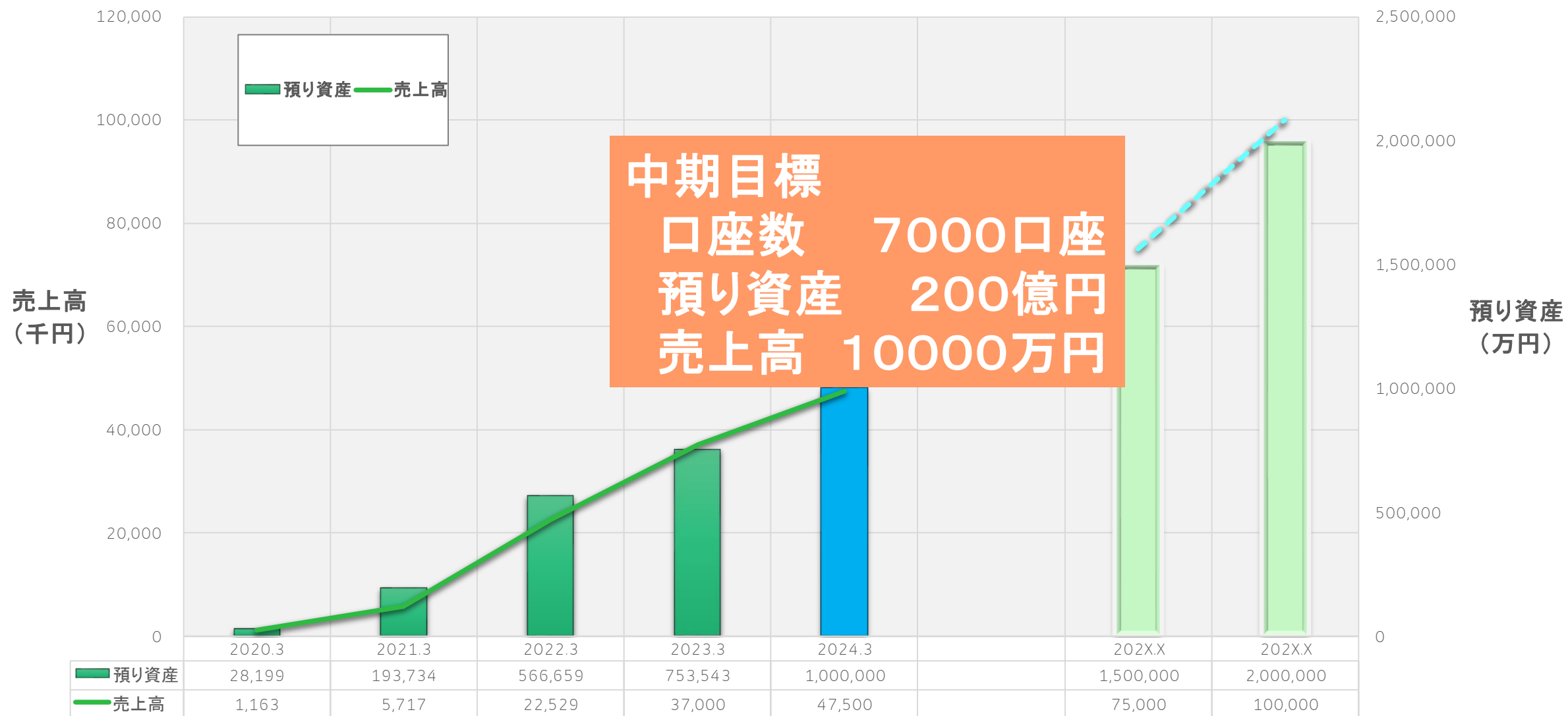
収益構造（保険部門 × IFA 部門）



口座数と預り資産の推移



預り資産と収益の推移



1. 各パネリスト自身による各社ご紹介（会社の事業概要・沿革に加え、保険と投資商品のクロスセルの現状について、以下についても可能な範囲でお話してください）
 - ・ 保険商品と投資商品に関するそれぞれの取り扱い状況
 - ・ 手数料収入における割合・増加率等
 - ・ 保険商品と投資商品を利用する顧客の割合
 - ・ 投資商品と保険商品の両方を取扱う営業員の割合 その他
2. **貴社における、保険の顧客に対する投資商品の提案、または投資の顧客に対する保険商品の提案それぞれの機会抽出や提案実行の方法・プロセスについて**
3. 保険募集人における投資商品販売研修、投資アドバイザーに対する保険販売研修について
4. 営業員に対する事務サポート（本社、アシスタント人員、保険会社サポート）の態勢

工藤実 様

総合資産管理分析

▶ご家族の状況

工藤 実	昭和23年5月1日	72歳	男性	石原 さやか	昭和57年8月16日	38歳	女性
工藤 千恵子	昭和26年7月3日	69歳	女性				
工藤 良一	昭和52年9月24日	43歳	男性				

相続発生時期 一次 0 年後 二次 0 年後

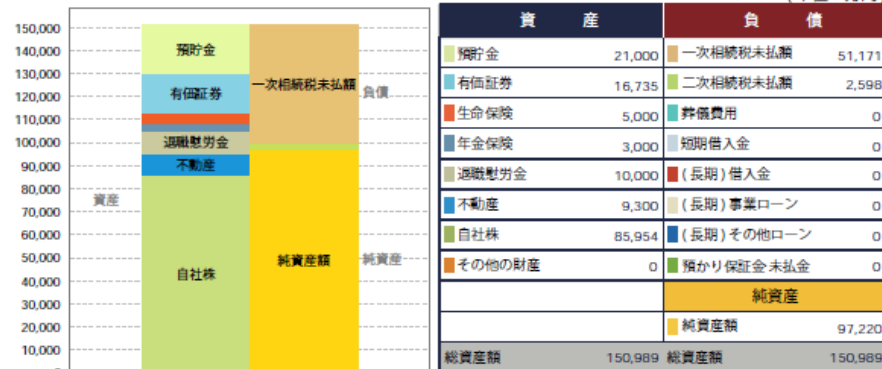
▶ファイナンシャルゴール

お客様からご回答いただいた財産に係わる目標、ご希望は以下のとおりです。

▶家計貸借対照表(現状分析) - 資産負債の全体像の把握 -

まず、現在お客様、ご家族が保有されているすべての資産と負債を時価で評価して、可視化し、その全体像を把握しましょう。家計貸借対照表を作成することにより、見えざる負債である一次、二次相続未払金が試算され、将来の納税に対し、準備が必要であることを確認しましょう。

(単位:万円)



将来の相続税の納税が家族全体の金融資産から見て可能か否かを分析します

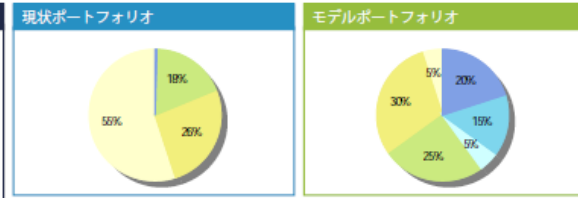
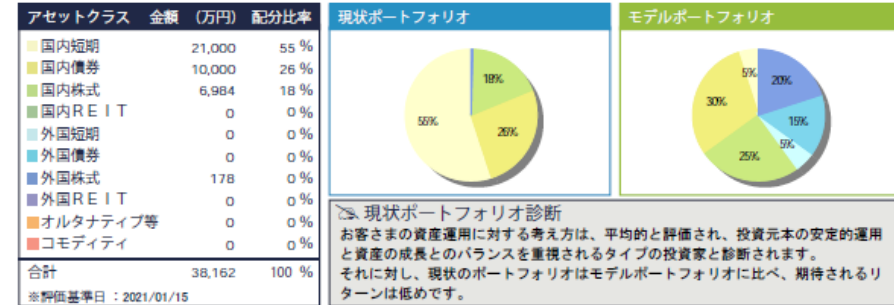
もし今一次相続、二次相続が発生したら預貯金、有価証券、死亡保険金、退職慰労金で相続税が納付困難であることがわかります。

流動比率 103 % 相続税の割合 35.6 %

※一次相続未払額は今一次相続が発生するとすれば、納付することになる相続税の納付予想額です。
 ※二次相続未払額は今一次相続が発生し、その後二次相続が発生し、法定相続割合で相続する場合の納付予想額です。
 ※流動比率(%) ... (預貯金+有価証券+生命保険+年金保険(死亡保険金)+退職慰労金) / (一次相続未払額+二次相続未払額+葬儀費用+短期借入金) × 100
 ※相続の割合(%) ... (一次相続未払額+二次相続未払額) / 総資産額 × 100

▶ご家族がお持ちの金融ポートフォリオの分析

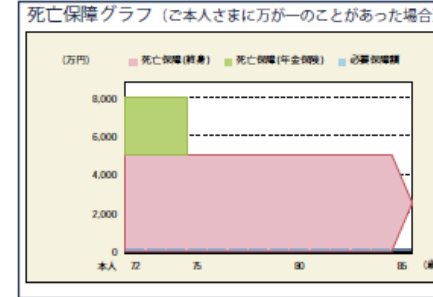
お客様がお持ちの預貯金、株式、債券、投資信託を国内外の短期金融資産、株式、債券等のアセットクラスに区分して時価で評価しました。リスク許容度から導かれるモデルポートフォリオとお客様の現在のポートフォリオとの差異を確認しましょう。



現状ポートフォリオ診断
 お客様の資産運用に対する考え方は、平均的と評価され、投資元本の安定的運用と資産の成長とのバランスを重視されるタイプの投資家と診断されます。それに対し、現状のポートフォリオはモデルポートフォリオに比べ、期待されるリターンは低めです。

▶生命保険の分析 (死亡保障の推移)

ご本人さまに万が一のことがあった場合、残されたご家族の保障はどうなるのでしょうか。ここでは現在ご契約の生命保険契約に基づき、ご本人さまに万が一のことがあった場合の保障額の推移について分析を行います。

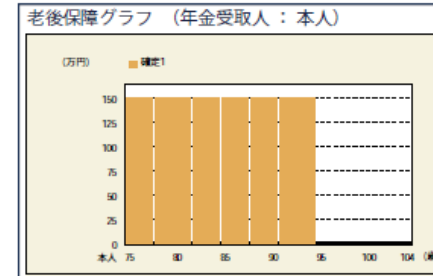


死亡保障内容
 現在の死亡保障
 うち病気による死亡・高度障害時 8,000 万円
 死亡保険金 一時受取 8,000 万円
 死亡保険金 年金受取 (初年度) 0 万円
 うちけがによる死亡・高度障害時 0 万円
 所定の要介護状態のとき 0 万円

死亡保障に係る診断
 ご本人さまに現在、万が一のことがあった場合の保障額は 8,000万円です。
 ご本人さま平均余命時に万が一のことがあった場合の保障額は 5,000万円です。

▶個人年金保険の分析 (老後保障の推移)

老後の生活において安定した収入の柱となるのは公的年金です。しかし、公的年金だけでは豊かな老後をむかえるために現在では老後の生活資金に不安を抱える方も多いためです。ここではご契約の個人年金保険の年金受給額の推移を表します。



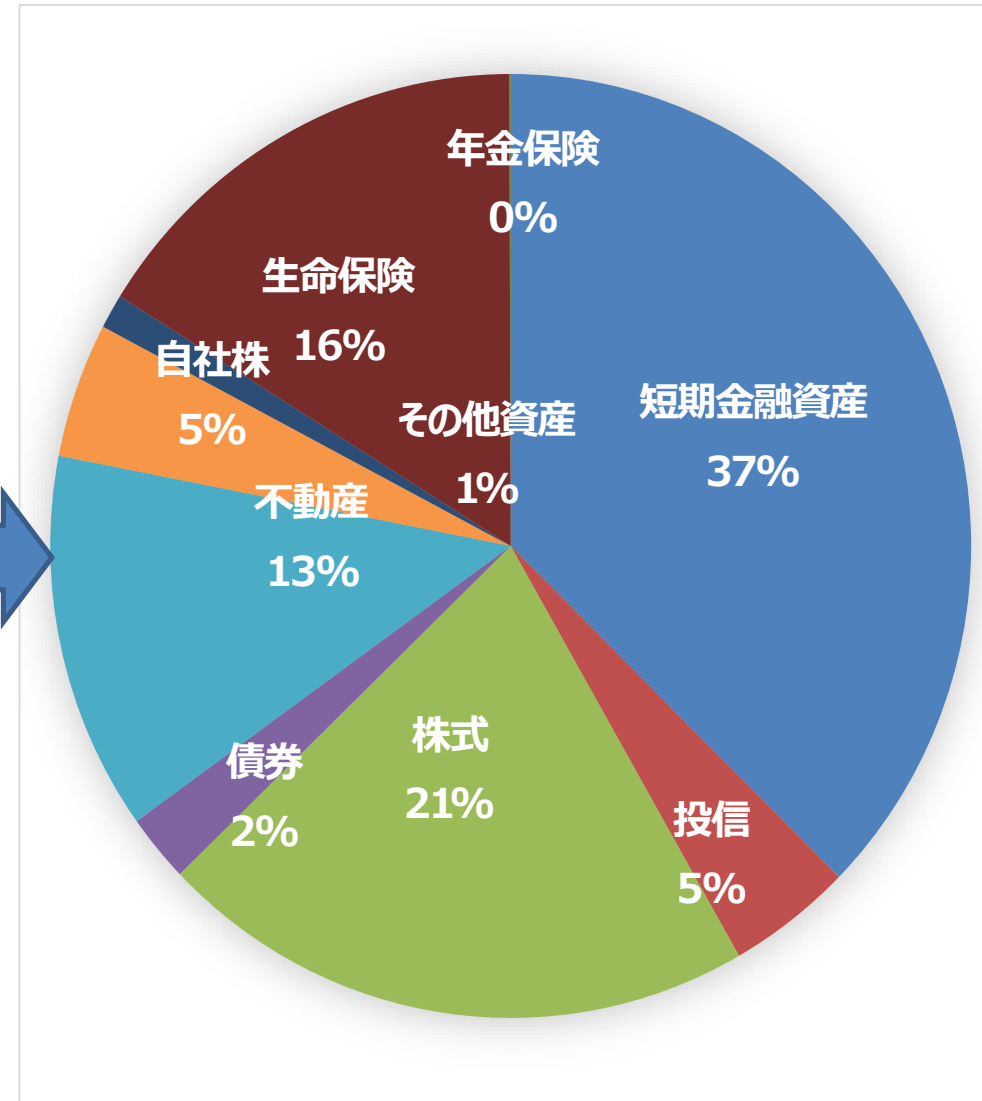
老後保障内容
 一生に受取る年金総額 3,000万円

老後保障に係る診断
 ご本人さまが80歳時にお受取になる年金額は年額1,500,000円です。
 ご本人さまが平均余命時にお受取になる年金額は年額1,500,000円です。

弊社が「Wealth Management Workstation」 で管理している資産

集計日：2023年10月31日

通番	項目名	項目名 (論理名)	預り資産評価額 (万円)
1	短期金融資産	FinancialAsset	34,742,146,506
2	投信	Investements	4,065,191,180
3	株式	Stock	19,540,019,059
4	債券	Receivable	2,165,761,007
5	不動産	RealEstate	12,059,670,262
6	自社株	OwnStock	4,300,248,320
7	その他資産	OtherAsset	1,097,040,572
8	小計		77,970,076,906
9	生命保険	LifeInsurance	14,949,601,369
10	年金保険	PensionInsurance	45,218,963
11	小計		14,994,820,332
12	合計		92,964,897,238



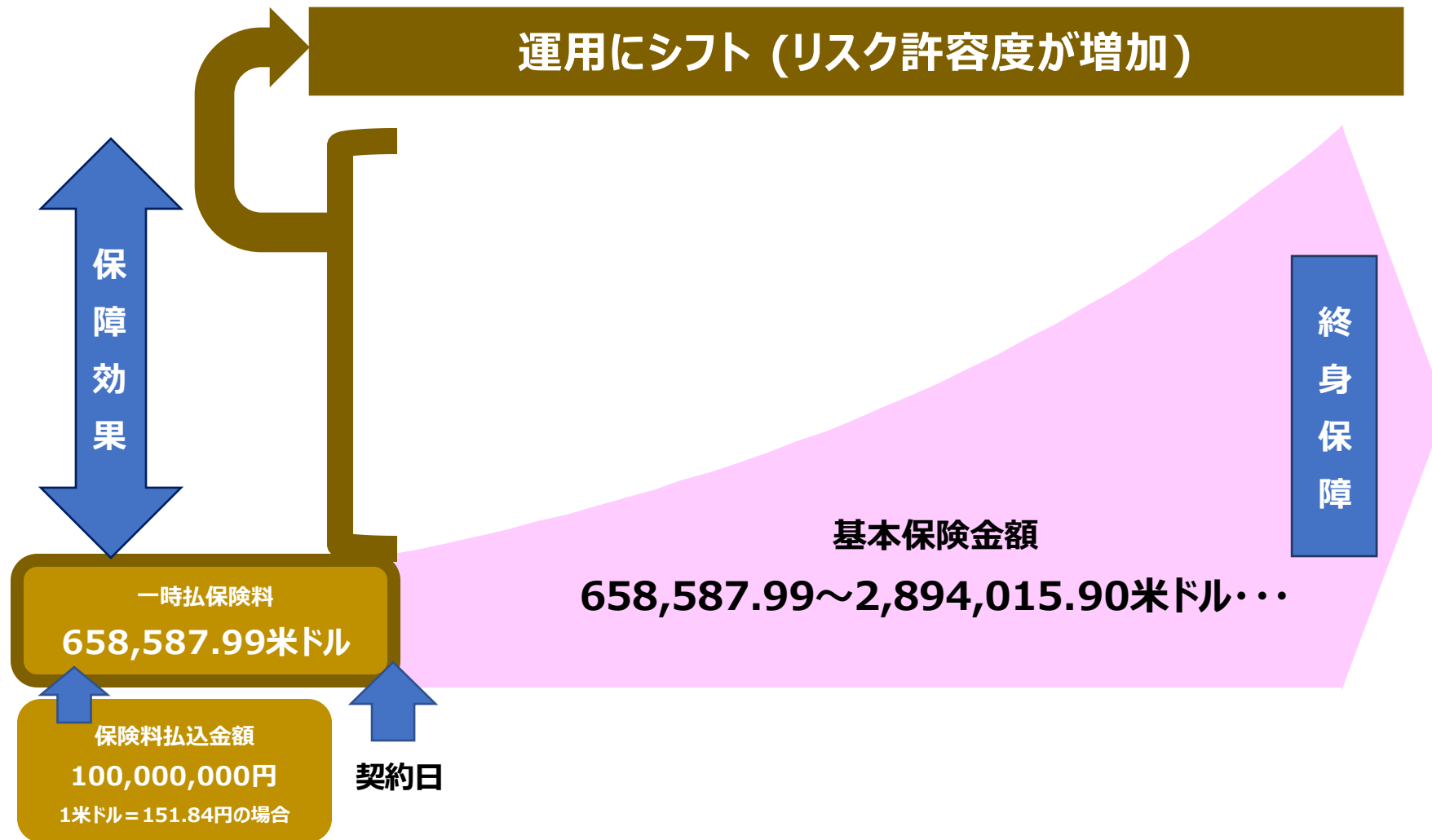
① 定期(保障と運用を分離)

基本条件	30歳男性 保険金額：2,000万円 月払 月額支出金額 ①②共通 54,400円		
パターン	① 60歳払込終身保険	② 30年定期保険(無解約返戻金型)と運用の組み合わせ	
月額保険料 (月額投資額)	¥54,400	¥4,560	①②の保険料差額(月額投資額) ¥49,840
支払総額	¥19,584,000	¥1,641,600	¥17,942,400
2,000万円 到達時期	100歳時点の解約返戻金 19,874,000円	無解約返戻金型の為なし	5%複利 50歳時点 20,485,918円 7.5%複利 47歳時点 20,450,586円 10%複利 45歳時点 20,657,202円
60歳時点での 比較	解約返戻金 18,284,000円 または 保険金額 2,000万円 の終身保障	解約返戻金 0円 保険期間終了のため保障は無し	5%複利 41,479,770円 7.5%複利 67,156,680円 10%複利 112,662,718円

② 終身(保険のレバレッジ→リスク資産に…)

(例) 60歳 男性 円入金1億円

A社 積立利率更改型一時払終身保険(米ドル建:円入金)



③ 養老(選択制DC×福利厚生プラン)

確定拠出年金加入による企業連立効果シミュレーション（15年間）

銀行名	サンプル株式会社	加入見込者数	100名	掛金額合計/月	2,000,000円
プラン名	SBIみらい年金	加入者平均掛金/月	20,000円	掛金額合計/年	24,000,000円

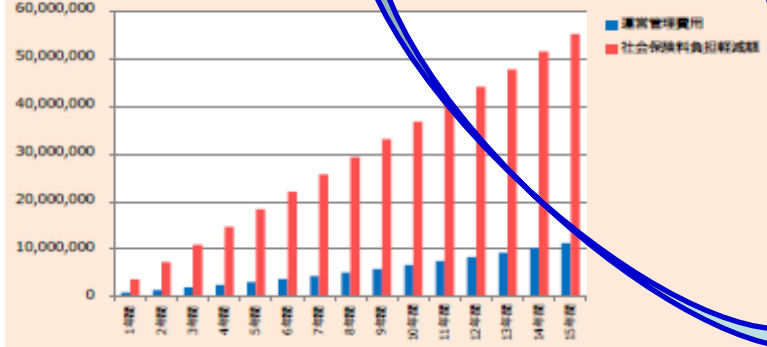
運用管理手数料（税込）		その他費用	
初期費用	導入一時金 110,000円 口座開封手数料 3,300円 導入サポート費用 22,000円	1事業所あたり 1名当たり 1事業所あたり	事業所全体の平均費用の月見込額 運用管理手数料の要する手数料がかかります (プラン全体の費用が毎月平均0.1%（税込）、費用負担の増減で変動します。料金はバンプレット掲載の費用表をご覧ください。)
納期費用	専業主手配料/月額 5,500円 加入者手配料/月額 330円 返納付手配料/月額 330円	1事業所あたり 1名当たり 1事業所あたり	当プランに参加する企業は、事業所に導入して年分の運用管理手数料負担額を精算書（精算書）としてお送りします。同時に精算書が送付される場合があります。
導入サポート費用	22,000円	1事業所あたり	

運用管理費用（税込）	初期費用	納期費用/月	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	11年目	12年目	13年目	14年目	15年目
初期費用	110,000円 3,300円 22,000円		110,000円	330,000円													
納期費用		5,500円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円	66,000円
運用管理手数料（税込）			12,270円	39,911円	68,986円	99,508円	131,613円	185,360円	200,833円	238,122円	277,318円	318,520円	381,829円	407,555円	485,209円	505,312円	558,388円
費用計	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円	940,230円

社会保険料負担軽減額	月額	年額	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	11年目	12年目	13年目	14年目	15年目
厚生年金保険料	183,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円	2,196,000円
健康保険料	98,400円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円	1,180,800円
労災保険料	5,820円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円	69,840円
雇用保険料	11,640円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円	139,680円
負担軽減効果	7,200円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円	86,400円

負担軽減効果	年額	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	11年目	12年目	13年目	14年目	15年目
	単年	7,200円	-1,666,949円	-3,137,794円	-3,107,252円	-3,075,147円	-3,041,400円	-3,005,927円	-2,968,630円	-2,929,442円	-2,888,340円	-2,844,931円	-2,799,435円	-2,751,551円	-2,701,249円	-2,648,372円
	累計	7,200円	-2,732,490円	-5,869,339円	-8,937,133円	-12,044,365円	-15,185,830円	-18,351,757円	-21,543,157円	-24,759,999円	-28,002,340円	-31,270,271円	-34,563,706円	-37,882,637円	-41,227,069円	-44,596,441円

<運用管理費用に対する軽減効果グラフ>



加入見込者数	100名	掛金額合計/月	2,000,000円
加入者平均掛金/月	20,000円	掛金額合計/年	24,000,000円

負担軽減効果	15年目	
	単年	¥-2,648,372
	累計	¥-43,798,686

1. 各パネリスト自身による各社ご紹介（会社の事業概要・沿革に加え、保険と投資商品のクロスセルの現状について、以下についても可能な範囲でお話してください）
 - ・ 保険商品と投資商品に関するそれぞれの取り扱い状況
 - ・ 手数料収入における割合・増加率等
 - ・ 保険商品と投資商品を利用する顧客の割合
 - ・ 投資商品と保険商品の両方を取扱う営業員の割合 その他
2. 貴社における、保険の顧客に対する投資商品の提案、または投資の顧客に対する保険商品の提案それぞれの機会抽出や提案実行の方法・プロセスについて
3. **保険募集人における投資商品販売研修、投資アドバイザーに対する保険販売研修について**
4. 営業員に対する事務サポート（本社、アシスタント人員、保険会社サポート）の態勢

専用会員サイトでいつでも視聴可能

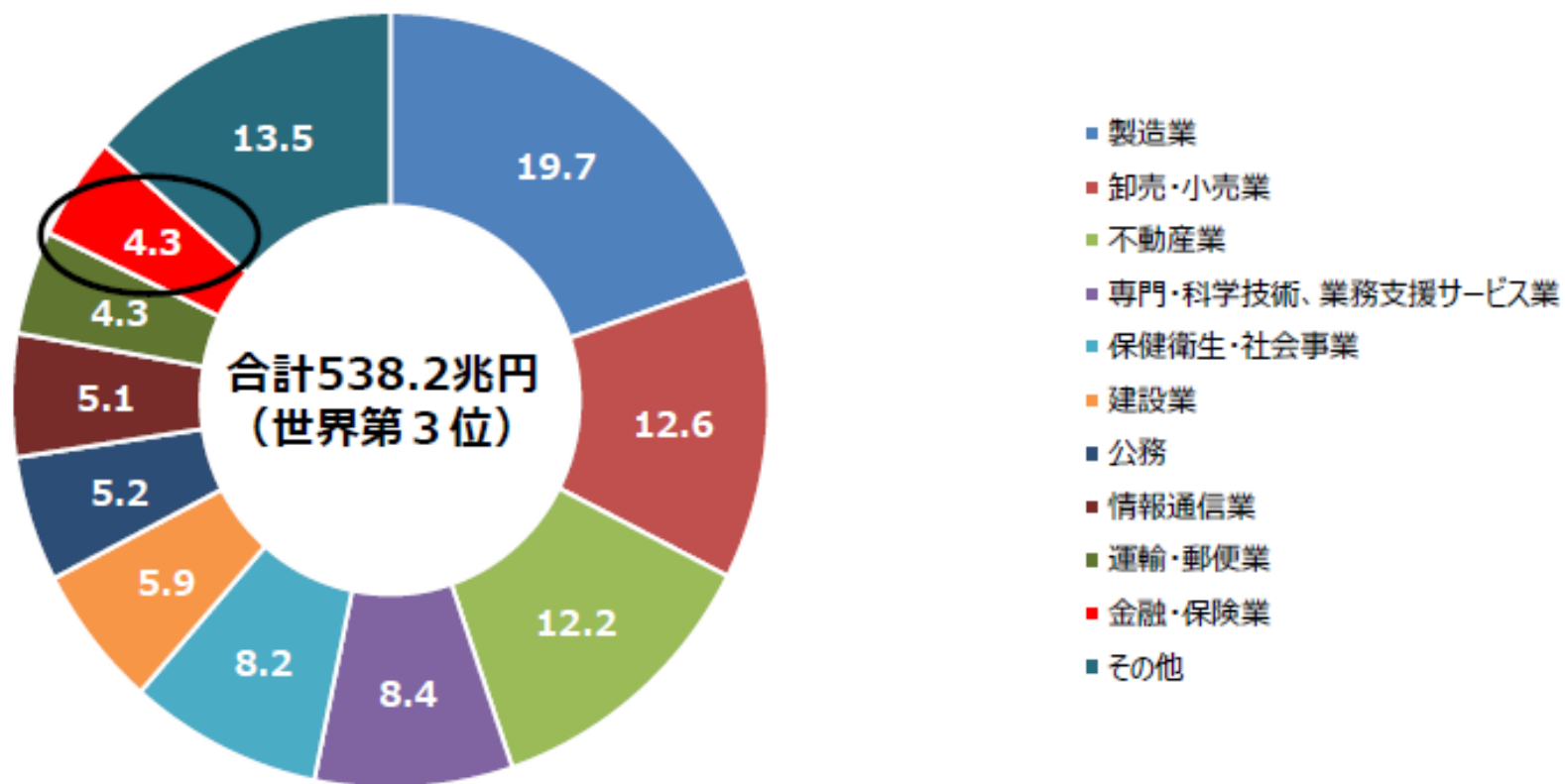


実践に役立つ豊富な資料と各種コンテンツが
いつでも・どこでも・何度でも
スマートフォン、パソコンからご視聴いただけます。

保障性（Risk Protection Products）商品		
生命保険会社の商品であること	手数料（フィー）の計上成績	保険料の計上成績
災害死亡・高度障害保険（個人）	初年度手数料の100%	初年度保険料の100%
クリティカル・イルネス（重大疾病・個人）	初年度手数料の100%	初年度保険料の100%
ディスアビリティ・インカム（所得/収入保障・個人）	初年度手数料の100%	初年度保険料の100%
生命保険（個人）		
・年間保険料・ターゲット保険料まで	初年度手数料の100%	初年度保険料の100%
・（主にユニバーサル保険で）年間・ターゲット保険料を超えたお支払い	手数料の100%	超過分の保険料の6%
・一時払い保険料（終身および投資商品）	初年度手数料の100%	初年度保険料の6%
・短期の養老特約（最長15年）	初年度手数料の100%	初年度保険料の6%
長期介護保険（個人）	初年度手数料の100%	初年度保険料の100%
災害死亡・高度障害保険（団体）	初年度手数料の100%	初年度保険料の10%
クリティカル・イルネス（重大疾病・団体）	初年度手数料の100%	初年度保険料の10%
ディスアビリティ・インカム（所得補償・団体）	初年度手数料の100%	初年度保険料の10%
生命保険（団体）	初年度手数料の100%	初年度保険料の10%
長期介護保険（団体）	初年度手数料の100%	初年度保険料の10%
年金（個人・団体）	すべての手数料の100%	新規投資額の6%
一時払いおよび短期養老（15年まで）	初年度手数料の100%	初年度保険料の6%
その他（Other Products）商品		
商品	手数料（フィー）の計上成績	保険料の計上成績
医療保険（個人）	初年度手数料の100%	初年度保険料の100%
医療保険（団体）	初年度手数料の100%	初年度保険料の10%
投資信託	手数料・フィーの100%	新規投資額の6%
証券	新規投資額に対する手数料・フィーの100%	新規投資額の6%
ラップ勘定・資産管理料	手数料・フィーの100%	新規投資額の6%
ファイナンシャル・プランニング料・アドバイス料	正味フィーの100%	グロスのフィーの100%

○ 日本のGDPに金融・保険業が占める割合は4%にとどまる。

業種別GDP（名目、2020年）



(出所) 内閣府「国民経済計算年次推計」

1. 各パネリスト自身による各社ご紹介（会社の事業概要・沿革に加え、保険と投資商品のクロスセルの現状について、以下についても可能な範囲でお話してください）
 - ・ 保険商品と投資商品に関するそれぞれの取り扱い状況
 - ・ 手数料収入における割合・増加率等
 - ・ 保険商品と投資商品を利用する顧客の割合
 - ・ 投資商品と保険商品の両方を取扱う営業員の割合 その他
2. 貴社における、保険の顧客に対する投資商品の提案、または投資の顧客に対する保険の提案それぞれの機会抽出や提案実行の方法・プロセスについて
3. 保険募集人における投資商品販売研修、投資アドバイザーに対する保険販売研修について
4. **営業員に対する事務サポート（本社、アシスタント人員、保険会社サポート）の態勢**



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/>