

第6回FAカンファレンス

IFA座談会

お客様に求められるアドバイザーとは

2025年11月27日(木)

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



一般社団法人

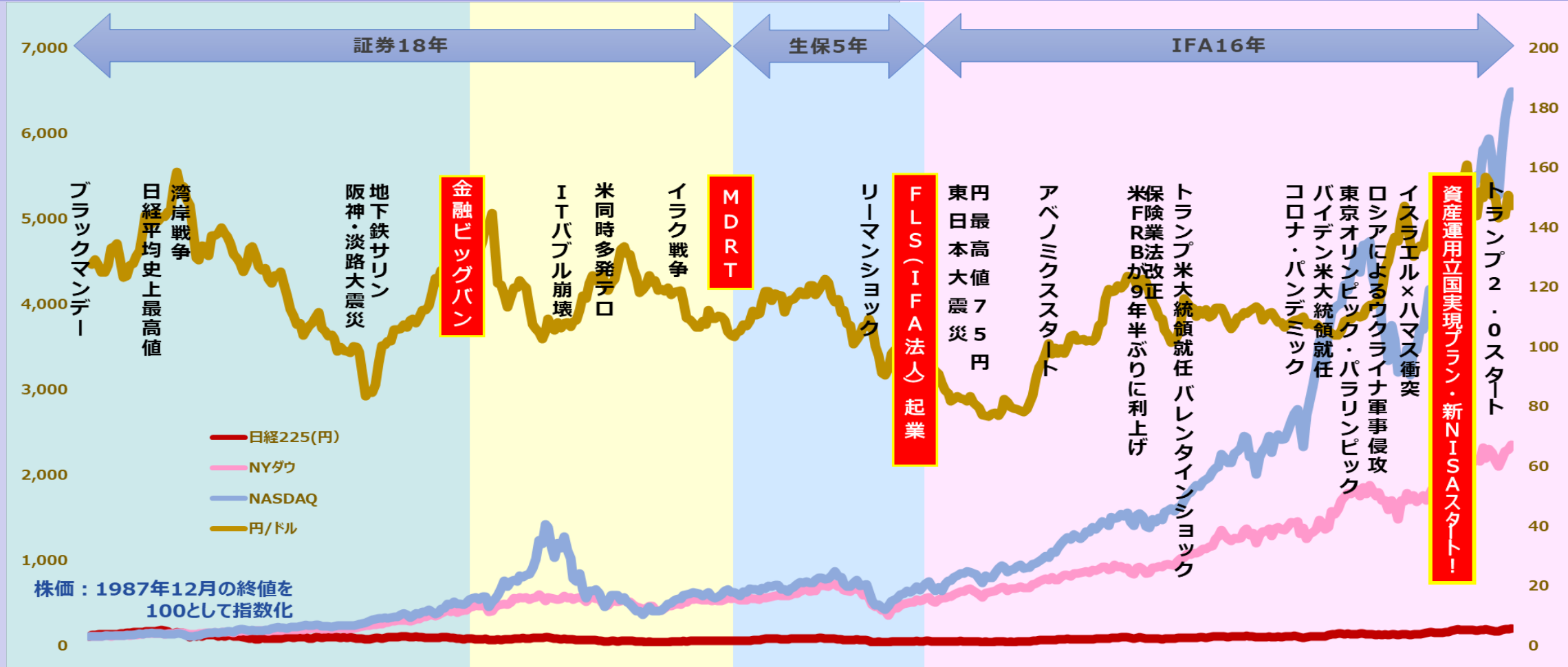
日本金融商品仲介業協会

Japan Institute of Financial Advisors

自己紹介

| | | | | |
|----------------|--|--|---|---|
| 代表者 プロフィール | 伊月 貴博 | 株式会社 フィナンシャルリンクサービス 代表取締役 2025年度 一般社団法人 MDRT日本会 代理店分会 会長 一般社団法人 日本FA代理店協会 理事 | | |
| | 取得 資格等 | MDRT成績資格終身会員(2006年度～2025年度 20年連続入会) TOT(Top of the Table)会員 日本FP協会会員 ・ 生命保険修士 | | |
| | 1987年 2004年 2009年 2020年 2024年 | 新日本証券(みずほ証券)入社 支店営業～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) 人材開発室にてセールスマネージャー 株式会社フィナンシャルリンクサービス(IFA法人) 創業 「クライアントの生涯価値最大化」をコア・ミッションに、 オーナー経営者、富裕層に対するウェルスマネジメントに特化 生保系IFA実践教育講座「マーケット・マスタリー」開校 一般社団法人 日本FA代理店協会 研修担当理事に就任、生保系IFAの育成に注力 | | |
| 所在地 | 〒141-0022 東京都品川区東五反田5-27-10 ロイヤルハウス4F | | | TEL : 03-5798-7607 |
| | FAX : 03-5798-7617 | | URL : https://www.f-ls.co.jp | E-MAIL : info@f-ls.co.jp |
| 設立・資本金 | 2009年10月 ・ 5,000万円 | | | |
| 主な事業内容 | <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 ・ 投資アドバイザリー業務 ・ ファイナンシャルアドバイザーの教育・育成業務・ 各種セミナーおよび講演会の開催 | | | |
| 所属金融商品 取引業者 | 株式会社SBI証券【関東財務局長（金商）第44号】 スーパーファンド・ジャパン株式会社【関東財務局長（金商）第98号】 エアーズシー証券株式会社【関東財務局長（金商）第33号】 | | | |
| 委託先運営管理機関 | SBIベネフィット・システムズ株式会社 | | | |
| 引受保険会社 | エヌエヌ生命保険株式会社 ・ FWD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 ・ ソニー生命保険株式会社 ・ 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 ・ プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険株式会社 ・ メットライフ生命保険株式会社 | | | |

自己紹介

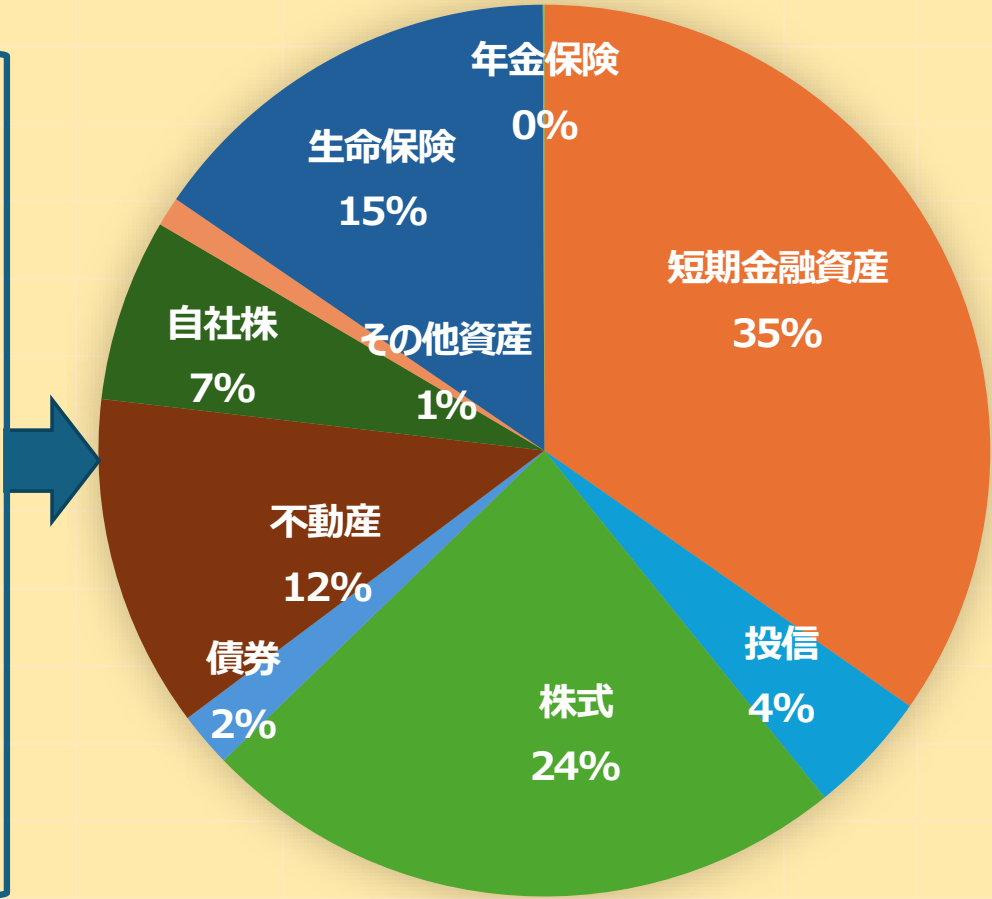


| 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | |
|---------------------------------|------|------|------|------|--------------|------|---------------------|------|------|------|------|---------------------|------|-------------------------|------|--------------|------|--|------|------|------|------|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--|
| 新日本証券(現みずほ証券) 岡山支店 リテール営業 | | | | | 福岡支店 営業主任 | | 労働組合 専従 副書記長～委員長 | | | | | 神戸支店 営業 マネジャー | | 新宿支店 営業 マネ ジャー | | 佐賀支店 営業総括 | | AIGスター生命 (現ジブラルタ生命) 首都圏人材開発室 セールスマネージャー | | | | | フィナンシャルリンクサービス IFA法人 | | | | | | | | | | | | | | | | |

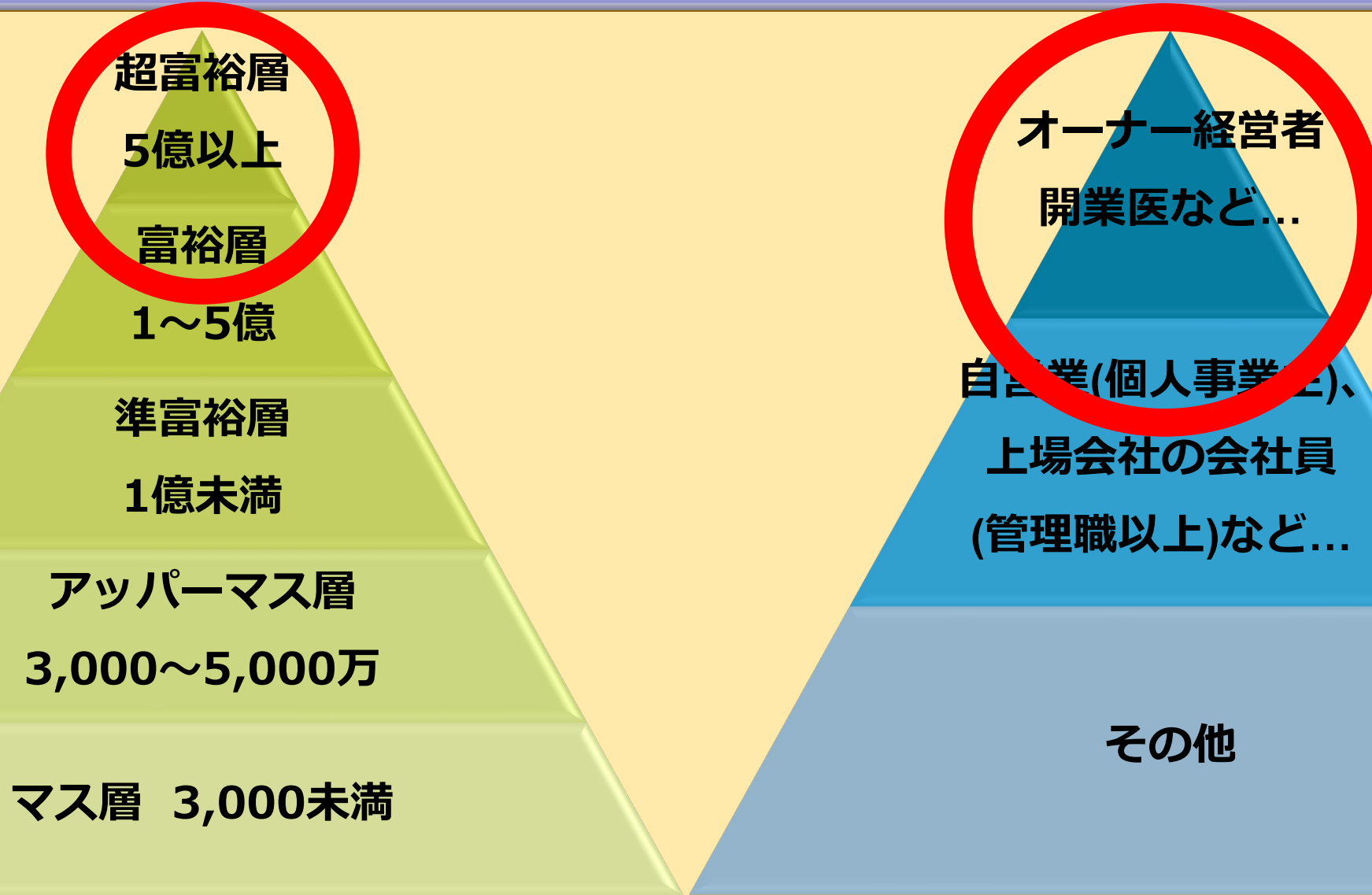
弊社におけるWMWでの管理資産

2025年11月15日時点

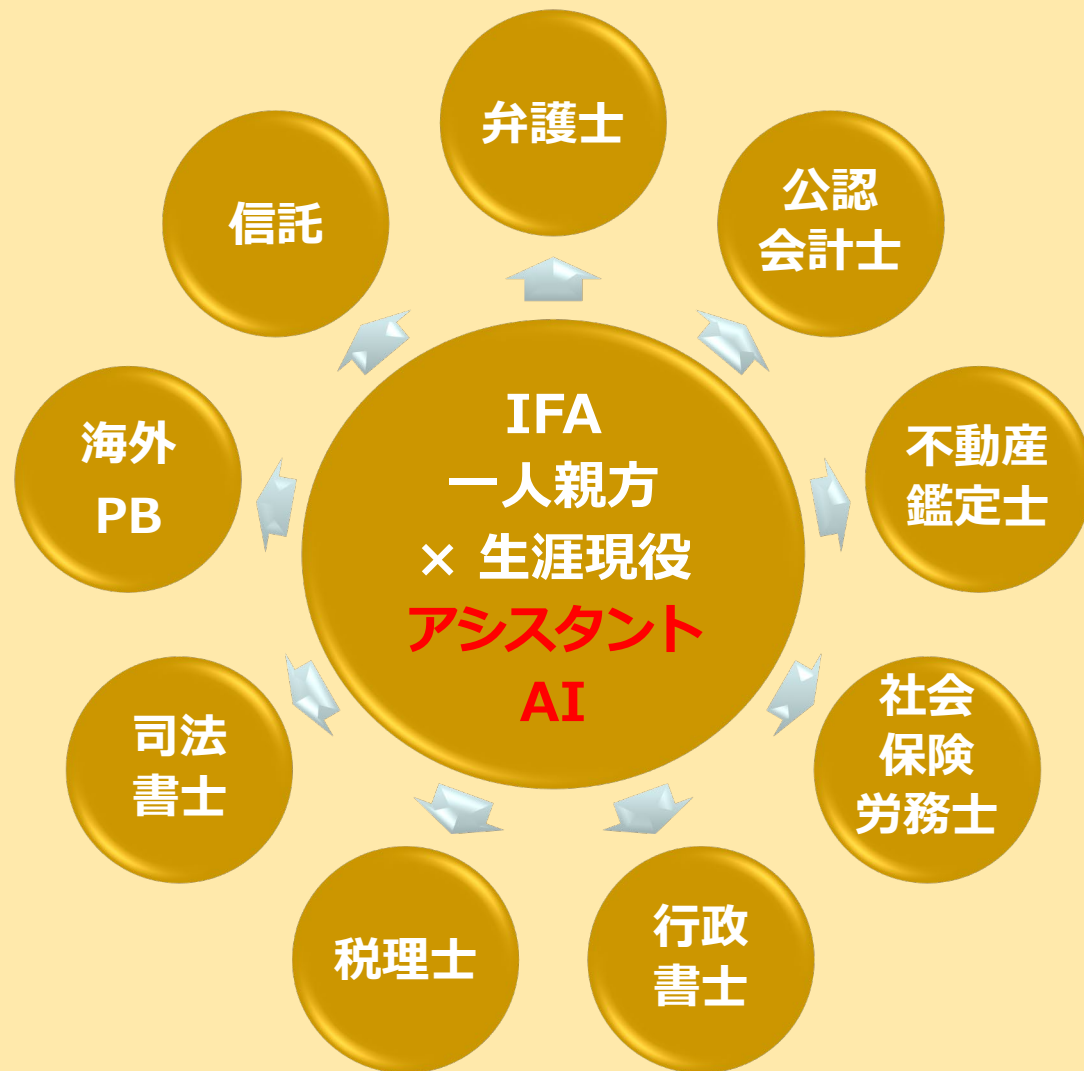
| 通番 | 項目名 | 項目名 (論理名) | 資産評価額 (円) |
|----|--------|------------------|-----------------|
| 1 | 短期金融資産 | FinancialAsset | 36,542,752,249 |
| 2 | 投信 | Investements | 4,704,405,068 |
| 3 | 株式 | Stock | 24,834,711,633 |
| 4 | 債券 | Receivable | 2,093,156,868 |
| 5 | 不動産 | RealEstate | 12,722,291,451 |
| 6 | 自社株 | OwnStock | 6,971,101,780 |
| 7 | その他資産 | OtherAsset | 1,120,702,246 |
| 8 | 小計 | | 88,989,121,295 |
| 9 | 生命保険 | LifeInsurance | 16,222,742,324 |
| 10 | 年金保険 | PensionInsurance | 58,333,019 |
| 11 | 小計 | | 16,281,075,343 |
| 12 | 合計 | | 105,270,196,638 |



顧客基盤と新規開拓(開拓方法・ターゲット層の絞込有無ほか)



アドバイsstailと顧客セグメント、提供サービスについて



自身の立ち位置・ポジショニング

- ① プロフェッショナル
 - ・ 営業はしない
 - ・ リスペクトされる
 - ・ 先生と呼ばれる
- ② ゲートキーパー×ワンストップ
- ③ 全体最適×人間力

「プロ」と「プロフェッショナル」の決定的な 3 つの違い

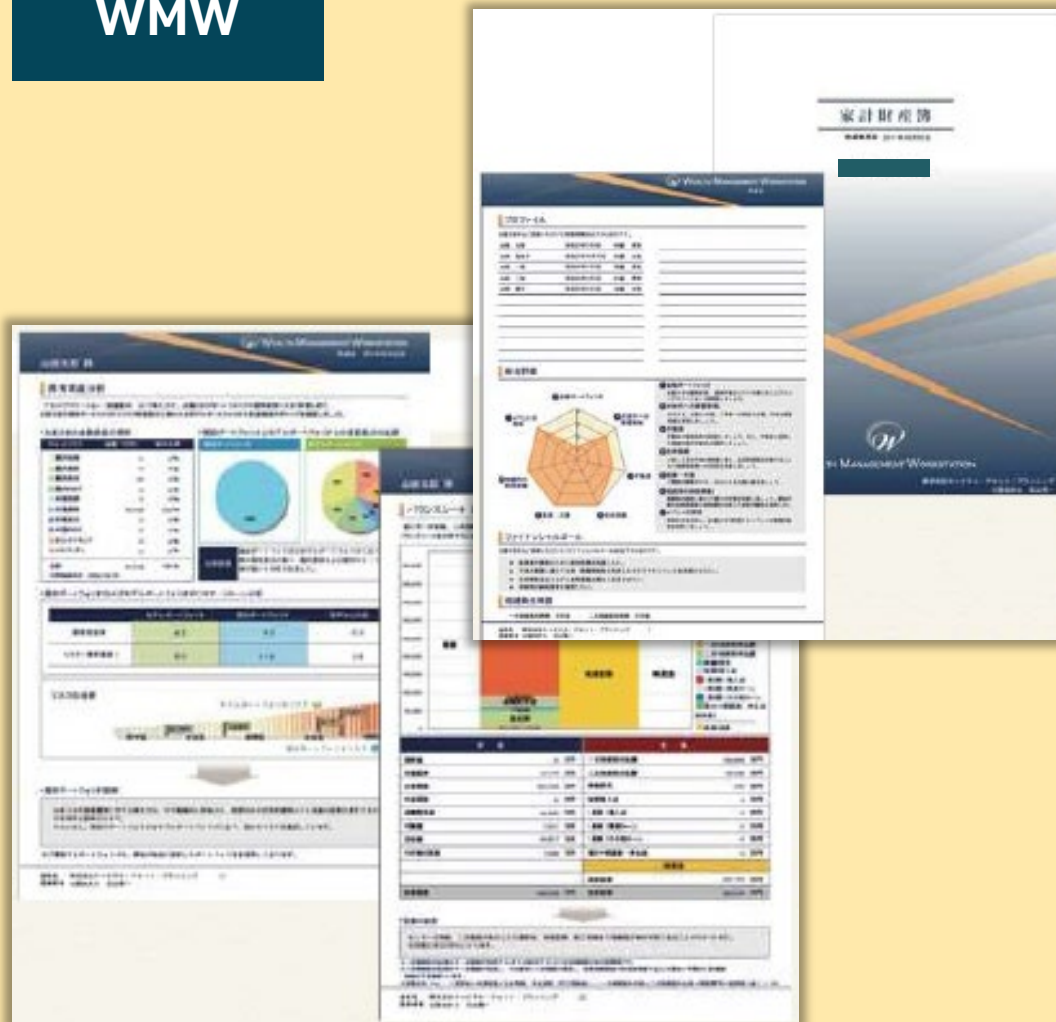
| | | プロ | プロフェッショナル |
|---|-----------------------------|---|--|
| 1 | 仕事の形態 (依頼型 vs 自発型) | 自発型 ⇒ スポーツ選手・アーティスト ・ユーチューバー等・・・ | 依頼型 ⇒ 医師・士業・経営コンサルタント ・FP・IFA |
| 2 | 価値享受者 (クライアント vs カスタマー) | 不特定多数の一般大衆 = ファン、「1対多」のビジネス | 特定の依頼人 = クライアント、「1対1」のビジネス |
| 3 | 仕事の内容 (絶対必要 vs 無くても困らない) | 趣味・文化のアイテム ⇒ 優先順位は高くない、 無くても生活出来る | 必需的生活インフラ (生命・人権・お金) ⇒ 人が生きて行く上で 必要不可欠なもの |

顧客は、「真のプロフェッショナル」を求めている

- ① プロフェッショナルは課題・問題解決業 ⇒ 不満・クレームが激減する
- ② 顧客満足度が大きく向上する ⇒ 成約率が飛躍的に向上する
- ③ 顧客の紹介が飛躍的に増加する ⇒ マーケティングが不要になる

顧客のゴールをどのように聞き出し、管理、アップデートしているか

WMW



DYG



