

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

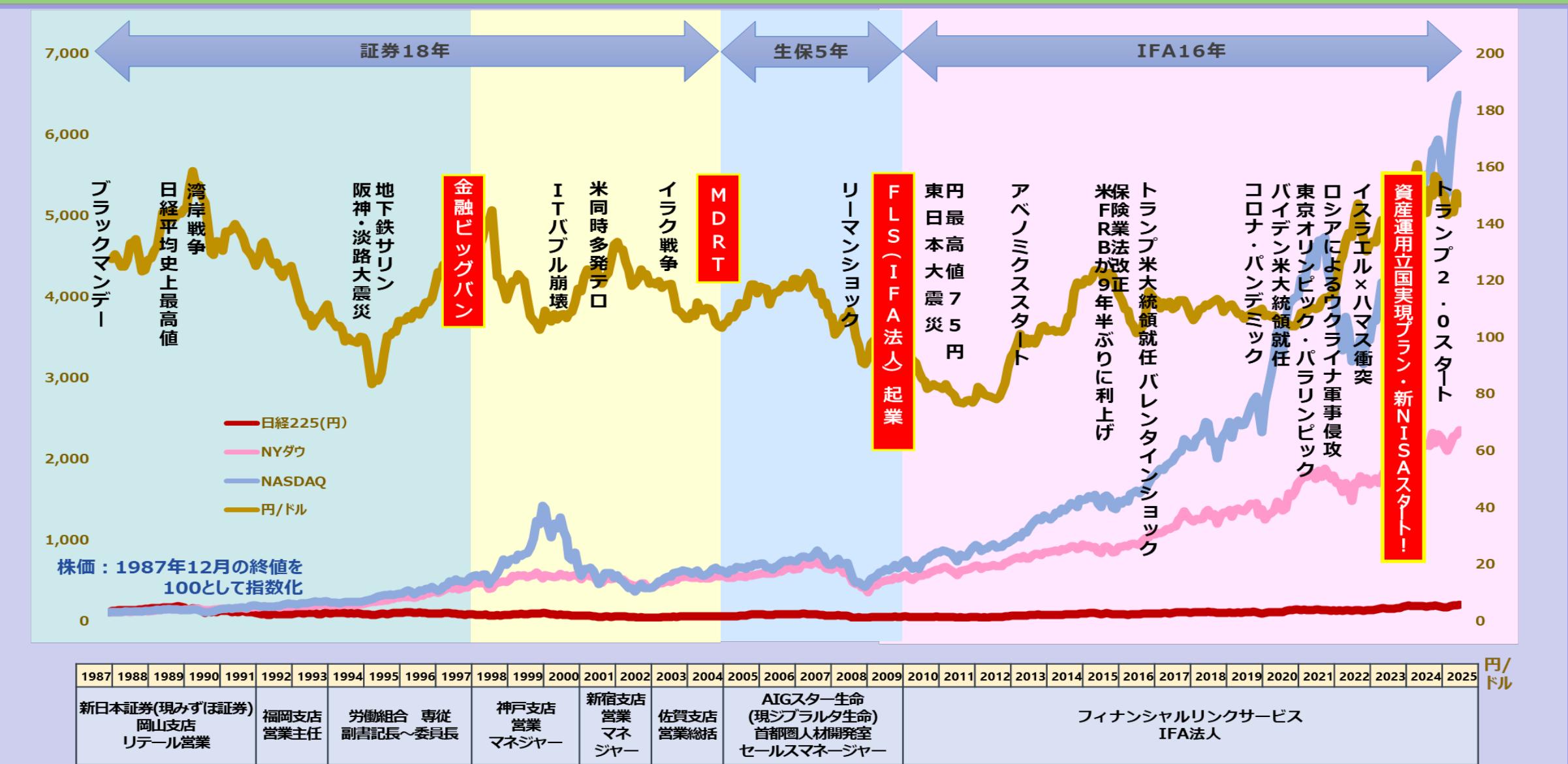


一般社団法人
日本金融商品仲介業協会
Japan Institute of Financial Advisors

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 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 2004年 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 2009年 株式会社フィナンシャルリンクサービス(IFAS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、富裕層に対するウエルスマネジメントに特化 2020年 生保系IFA実践教育講座「マーケット・マスター」開校 2024年 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	・ 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

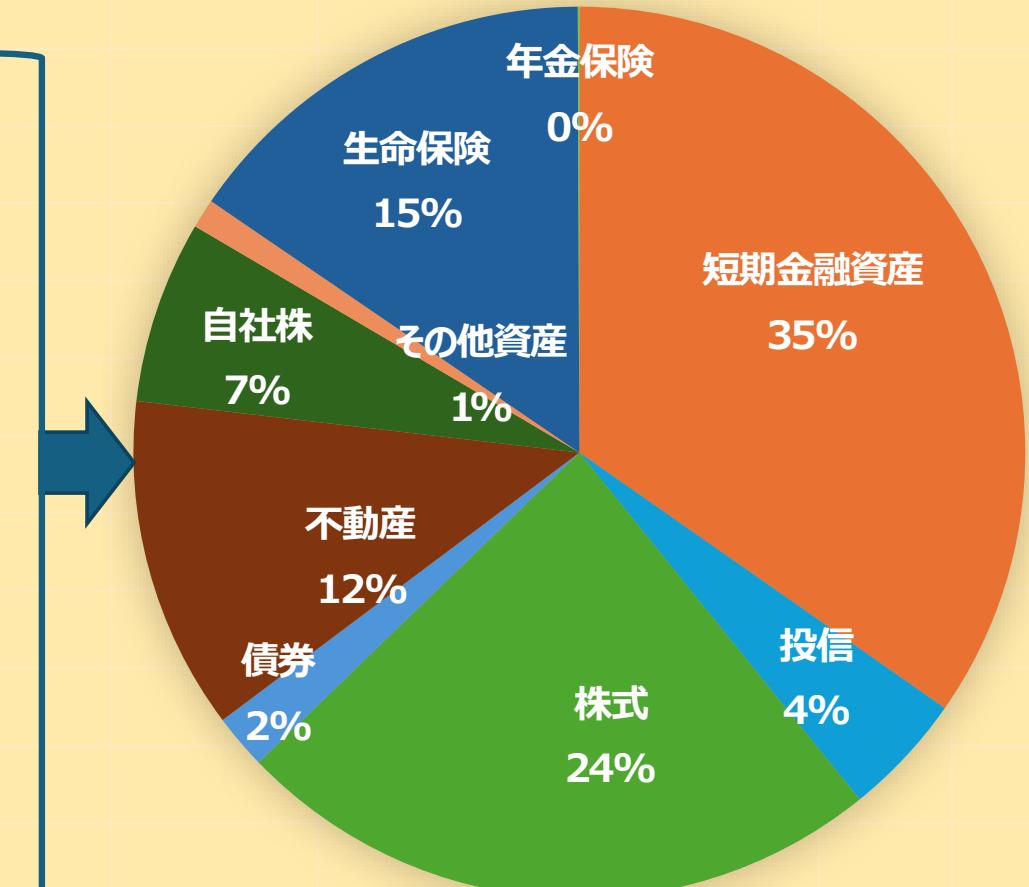
自己紹介



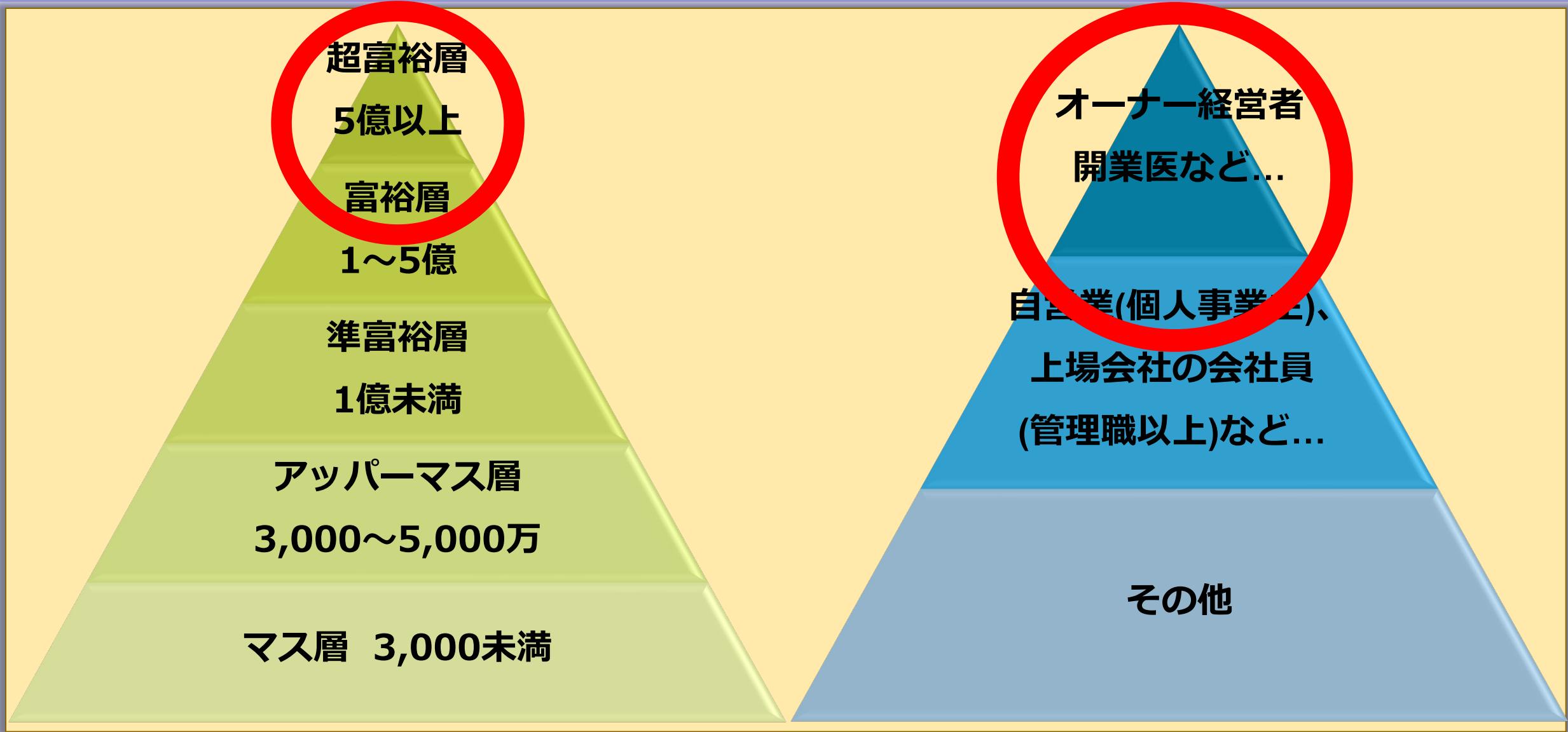
弊社におけるWMWでの管理資産

2025年11月15日時点

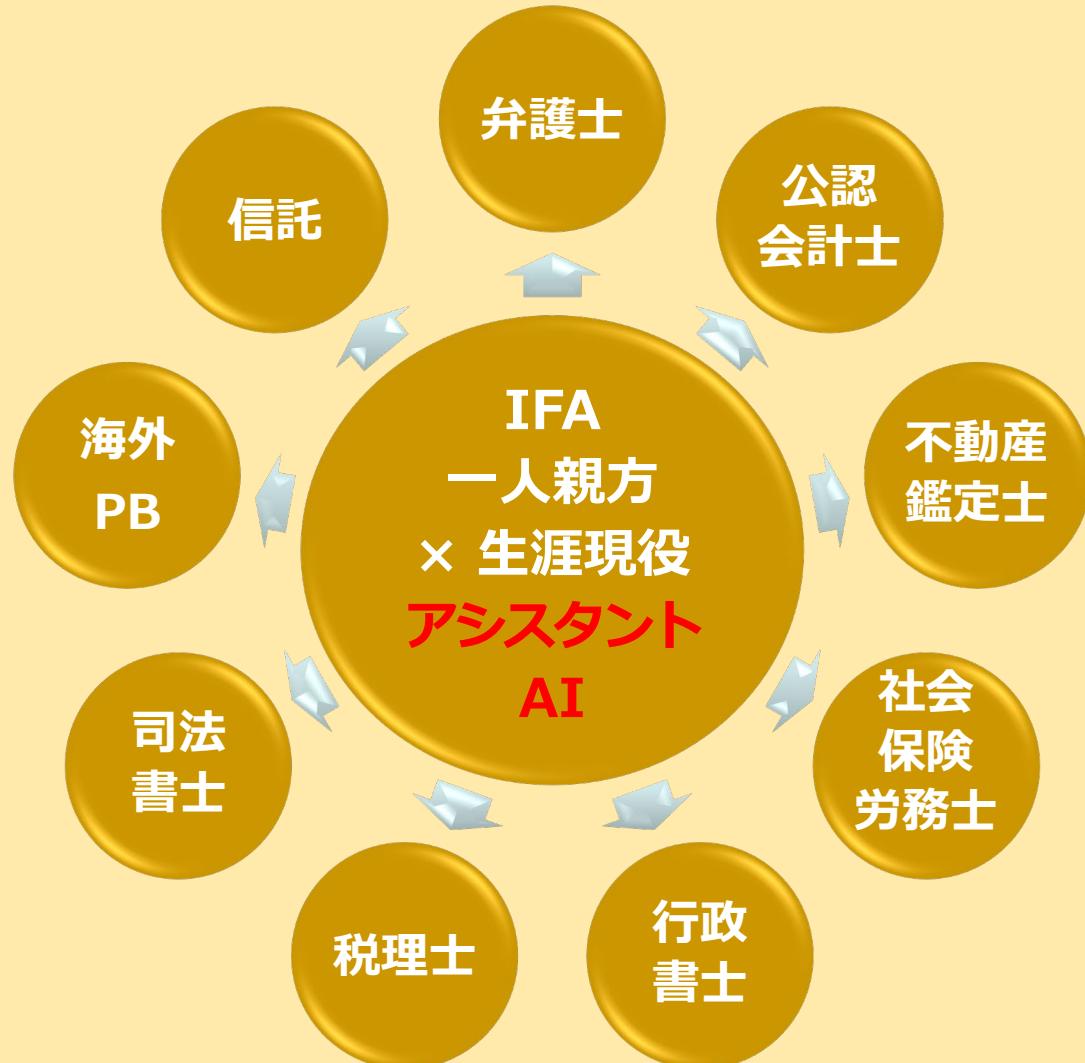
通番	項目名	項目名 (論理名)	資産評価額（円）
1	短期金融資産	FinancialAsset	36,542,752,249
2	投信	Investements	4,704,405,068
3	株式	Stock	24,834,711,633
4	債券	Receivable	2,093,156,868
5	不動産	RealEstate	12,722,291,451
6	自社株	OwnStock	6,971,101,780
7	その他資産	OtherAsset	1,120,702,246
8	小計		88,989,121,295
9	生命保険	LifeInsurance	16,222,742,324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



アドバイススタイルと顧客セグメント、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・土業・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

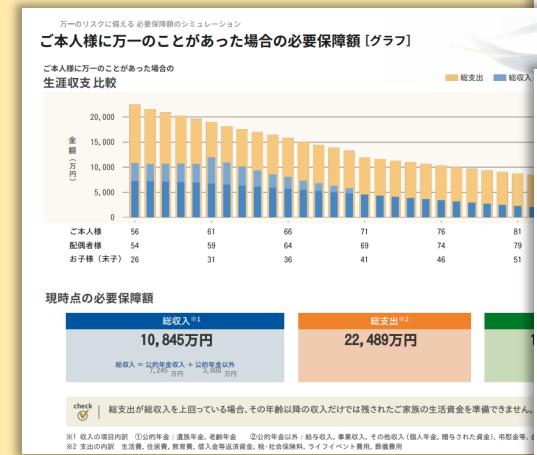
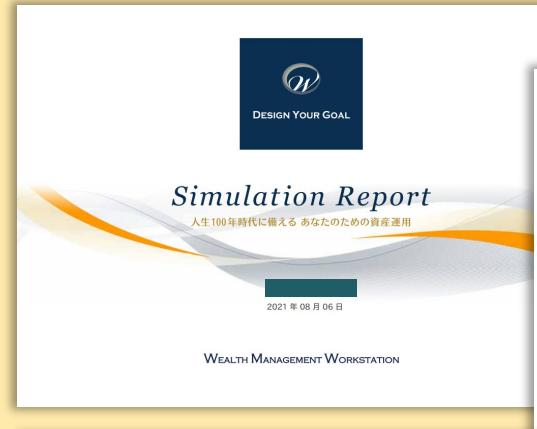
- ① プロフェッショナルは課題・問題解決業 ⇒ 不満・クレームが激減する
- ② 顧客満足度が大きく向上する ⇒ 成約率が飛躍的に向上する
- ③ 顧客の紹介が飛躍的に増加する ⇒ マーケティングが不要になる

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

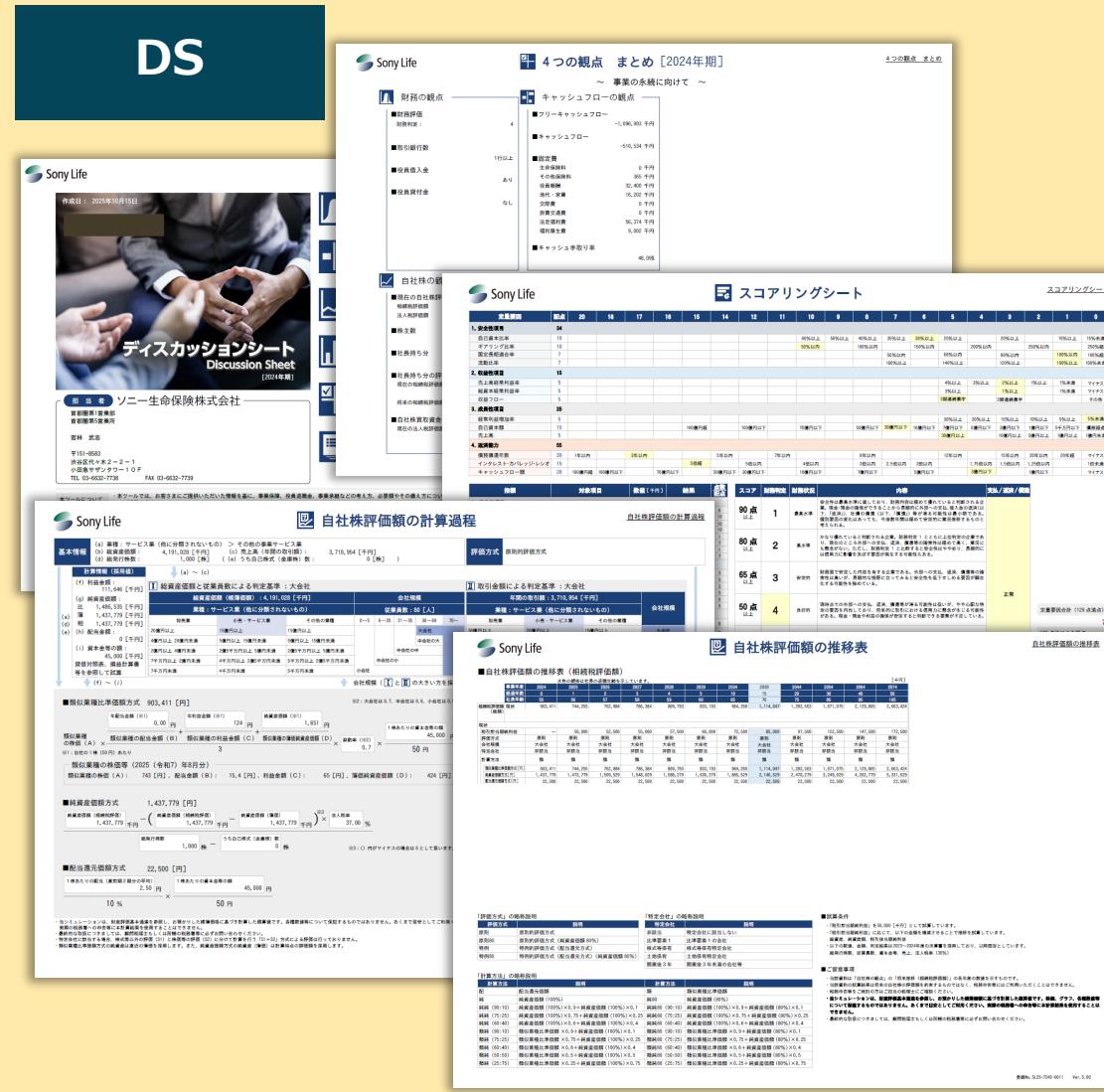
WMW



DYG



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



「家計財産簿」に必要な書類

【注意】

法人名義の個別資産(不動産・金融資産・保険など) …個人「家計財産簿」の自社株評価では入力対象外のためご提出の必要はございません

調査対象	No.	資料	詳細	入手先 入手方法
相続人の特定	1	戸籍謄本	・ご本人とご本人から見た相続人になる方のお名前 ・フリガナ・生年月日・性別	市町村役場
	2	改製原戸籍謄本		
金融資産	預貯金	預貯金通帳	・現在の残高のわかる箇所のコピー（金融機関名・残高）	-
	株式	取引報告書	・金融機関名・銘柄名・購入日・購入単価・購入株数 ・買付合計金額など	金融機関
			・金融機関名・銘柄名・評価日・現在の単価・保有株数など	
	投資信託	取引報告書	・金融機関名・銘柄名・購入日・購入単価 ・購入口数・買付合計金額など	金融機関
			・金融機関名・銘柄名・評価日・現在の単価 ・お持ちの口数・現在の合計評価額など	
		証券会社の残高明細書		
生命保険 (損保は除く)	各種保険	保険証書	・保険会社名・商品名・契約日・契約者名・被保険者名 ・受取人名・保険金額・保険料・保険料払込方法・回数 ・払込期間・保険期間・解約返戻金推移表など	保険会社
		契約状況のお知らせ等		
不動産	土地	登記簿謄本		法務局
		固定資産税の納税通知書		毎年4~5月頃に 納税義務者宛に郵送
		地積測量図または公図		法務局
	家屋	登記簿謄本		法務局
		固定資産税の納税通知書		毎年4~5月頃に 納税義務者宛に郵送
自社株	15	決算書	・直前期の決算書 (貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書) ・3期分の個別注記表（支払配当金の金額の確認のため）	-
	16	法人税申告書	・3期分の法人税確定申告書 ・法人税確定申告書 別表2 ・法人税確定申告書 別表4 ・法人税確定申告書 別表5 (1) ・直前期の法人事業概況説明書	-
	17	株主名簿または 法人税確定申告書別表2	・株主確認	-
その他資産	ゴルフ会員権	会員証		-
債務	19	金銭消費貸借契約書		金融機関
	20	返済計画表		