

Transitioning from tied to independent advisor

一社専属から独立へ

安定した大手生保を後にし、自身の目指すビジネスへ

BY LIZ DECARLO

Kenji Kinoshita, CFP 木下健治は大きな後ろ盾を無くす覚悟と共に独立アドバイザーとなる決意を固めました。10年間MDRT会員の木下にとって独立するには、所属していた会社の規定に基づき、保有契約と初年度・継続手数料など全てを失うことを意味していました。従って、全くのゼロスタートでした。

独立までの10年間では得るものも多かったのですが、自分の思い描くビジネスとしてゼロから始めることはむしろ楽しみでした。

今から15年前に木下はファイナンシャル・アドバイザーとしてのキャリアに取り組みました。エンジニアであった前職の経験から、製造業をメイン・マーケットに選ぶことは自然なことでした。さらにニッチ市場として特定の業界の経営者をターゲットにしてきま

した。現在は個人保険と共に事業保険、損害保険、投資信託、株式、債券など幅広く扱っています。また、事業継承や相続税対策も得意分野に入ります。

CONTACT:

Kenji Kinoshita
k.kinoshita@k-jinrai.com

そもそも、このキャリアに取り組んだ当初からいずれは独立するための知識とスキルを得ることを目指していました。独立するにあたり、日本ではまだ少ない独立系ファイナンシャル・アドバイザー3名の先輩に教えを請いに行きました。

先輩からのアドバイスから独立することでより柔軟にクライアントのニーズに対応できるという確信を得ることができました。ただし、その大前提は自律です。また課題としては複数登録をすると各社の基準を満たすためにそれなりの業績を維持しなければならないというジレンマもあることを学びました。そして今までは会社が自動的に配信してくれる業界の動向もこれからは自分で収集することが求められるようになります。また、独立することによる孤独感もあります。

そうした課題を認識した上で自分は独立の道を選ぶと決意を固めたのです。それは自分が信じるアプローチで仕事をするのがクライアントのためにベストだと確信していたからです。

「これまでと比較すると多くの商品の中からクライアントにとって最適な商品を選び、ニーズに応えるこ



最も重要なのは、明確なビジョンをもち、 自身の目標を設定すること

とができるようになりました。また、自分自身が経営者なので思いどおりにビジネスを進めることができます。自分の意思で保険会社を選び、どういうビジネスをするかも自分の意思で選択することが可能です。情報収集を自分でしなければいけないので、積極的に学ぶようになりました」

独立してからの5年間、木下の妻が右腕となり彼がクライアントとの面談や解決策の策定に注力できるように支援しています。「以前は事務作業も含めて何もかも自分でやっていましたが、彼女が手伝ってくれるようになったので、大変助かっています。おかげでマーケティングに注力することができています」

今でも自分で設計書を準備し提案書をまとめていますが、その部分を支援してくれるスタッフを採用する予定です。スタッフを採用することで自分の時間を増やして将来像を考え、戦略的な経営計画を立てていきたいと思っています。

戦略計画の一環として、木下は先進諸国で進んでいるフィーを徴収するビジネス・モデルの導入を視野に入れています。日本の独立代理店は手数料開示やフィーによるビジネスへの変換を求められていくと思われます。「業界的には手数料開示やフィーへの移行にはまだまだ時間がかかると言われていますが、私はもっと早く進むと考えているので準備をしています」と語ります。

これまでは所属会社が自動的に提供してくれていた今後の規制変更や業界の動向を含めたさまざまな情報を収集しつつ、木下は相続税対策、事業継承、投資などの研修を受け、勉強をする機会を増やしています。そうした知識をもつことがいづれは自分を差別化することになると考えているからです。

こうした姿勢や戦略的なアプローチは今後独立を目指す方への大事なメッセージとして木下の述べた「最も重要なのは明確なビジョンをもち、自分自身の目標を設定すること」という言葉に集約されます。



CHANGING REGULATIONS IN JAPAN 日本の規制改正

木下は募集人の採用を計画していますが、雇用契約による固定給の支給や社会保険をかける必要があり、今は躊躇している状態です。

これまでは業務委託契約で採用できましたが、現在は雇用契約が必要なので固定給や社会保険などの経費が大きくなります。また日本の慣習により、採用した人を解雇することが非常に難しいのも問題の一つです。まだ雇用には至っていませんが給与体系を構築し、検討を重ねています。

またコンプライアンスに対する規制も強化されました。新しいルールではクライアントとの面談の記録を残すことが求められています。また、保険会社の監査に加え、日本の監督官庁である金融庁が直接代理店の検査をすることもあります。

改正保険業法によりきちんと記録を保持することが求められますが、それは「クライアントにとっても自分にとってもメリットがある。なぜあの時にあの提案をしたのかの記録が残るので、むしろ良いことだ」と木下は考えています。

立入検査対策について木下はこれまでのアプローチをほとんど変えていません。今までもコンプライアンス対応をしっかりとやってきたので、さらに意識的にするようになったにすぎないと言います。逆に、これまでしっかり遵守していなかった人や代理店がある意味で淘汰されていくので、業界にとって良い方向に向かっていくと考えています。