

一生のお付き合いを前提にそれぞれの顧客に合った金融アドバイスを提供する企業

## Wisdom of Entrepreneurs

急速に進む日本の高齢化社会において、今や多くの人々にとって、相続、資産保護、事業承継計画は重要な課題である。フィナンシャル・デザイン株式会社の代表取締役、井元章二氏は富裕層へのコンサルティングを通して得た専門知識を基に、この分野でサービスを提供している。人生における経済的なリスクを軽減するために、フィナンシャル・デザインは顧客のパートナーとして個々の状況にあったファイナンシャルプランニングサービスを提供している。そのサービスの対象は特に富裕層であり、近年では医療法人の顧客も増加している。

第一勧業銀行（現みずほ銀行）、アリコジャパン（現メットライフ生命株式会社）の経験を経て、2009年、井元氏は、金融コンサルティングに重点を置く保険代理店として、フィナンシャル・デザイン株式会社を設立した。

銀行での14年間、井元氏は融資やプライベートバンキングの分野に従事した。相続対策や節税対策に対する彼のコンサルティングは、顧客からは感謝された。しかし、2~3年に一度、別部署への異動がある銀行の人事制度の下では、顧客と共に練り、着手した対策を最後まで担当者としてやり通すことはなかなかできなかった。

「あるお客様の相続対策に着手した矢先の3か月後に異動になりました。その時、これでは仕事に対して、真摯に責任を持って向き合えていないのではないかと感じたんです。それで異動制度のないアリコジャパンに転職することに決めました。」

井元氏はアリコでの成績も素晴らしく、富裕層マーケット営業成績で1位を獲得したこともある。しかし、その5年後、彼は起業を決意する。顧客への責任を最後まで果たすためだ。「私が死んだあと、誰が私のお客様を守ってくれるんだろう？と。それを解決するためには、会社を設立し、私の想いを共有できるチームを作ることが必要だったのです。」

保険会社の営業社員であれば、その会社の商品のみを扱うことになる。その環境では提案出来るものに制限があると感じた井元氏は顧客のニーズに最も適したサービスを提供するために、さまざまな保険会社の商品を扱いたいと考えた。顧客のリスク管理のために、ビジネスを拡大し、真のコンサルティングサービスを提供する必要性を感じたのだ。

「お客様に寄り添って、生涯のパートナーとしてサービスを提供するのです。私が仕事をする上で、顧客第一主義とは文字通り、お客様の利益を第一に考えることを意味します。そ

うすることで、逆に私がお客様から守っていただけてきました。」井元氏は社員にも目先の利益にだけ焦点を当てることのないように、と教育している。彼は経験から、顧客の最善の利益のために尽くしていれば、やがて報われるということが分かっているからだ。

井元氏は、サービスに満足した顧客は必ず、自分の周囲にも同様のサービス受けるようにと薦めてくれることを知っているのだ。「お客様をがっかりさせなければ、必ずビジネスは成長します。弊社の理念である“顧客第一主義”は、ひいては弊社にも利益をもたらしてくれます。まさにウィン・ウィンな関係と言えるのです。」彼は社員に対しても、より多くのサービスを顧客に提供することで、敢えて利鞘の薄い仕事をするようにと伝えている。

井元氏は社内に社会保険労務士や税理士、司法書士などの専門家チームを置くことも計画している。

現在、井元氏は医療法人の相続対策案件を数多く抱えている。また、これをテーマとした本も執筆し、好評を得ている。「専門家は、もちろん自分の専門分野にとっても精通していますが、時にその専門分野のみのアドバイスに偏ってしまう場合もあります。」井元氏の役割は、顧客の最高のパートナーとなり、その顧客が抱える問題を解決するのに最も適した専門家を見極め、コーディネートする事なのだ。

井元氏によれば、顧客の財産内容を見直すと、生命保険が節税につながる優れた金融商品としての役割を果たすことが多いようだ。それでも、現在の生命保険契約が顧客のゴールや将来展望と一致するかどうかを検証するためには、まずは資産形成の全体像を把握する必要があるという。

「私が起業した理由は、私がこの世をさった後も、長期的にお客様のお手伝いがしたいと考えたからです。お客様の子供の代、そして孫の代まで、その資産を守り続けるような仕事をしたいのです。」

「西欧では、プライベートバンカーがお客様の資産を守るために 100 年にも 200 年にも渡ってサービスを提供しています。」

井元氏は、今後は日本に住む外国人に向けたサービスも展開していきたいと考えている。「たとえば日本人を伴役に持つ外国人の方にもサービスを提供したいと考えています。」法律は往々にして複雑で理解しづらい。年金や社会保障、そして退職にまつわる井元氏の知識は、顧客のニーズを見極め、保険を効果的に活用する手助けとなることだろう。