

講師

石川 真樹 氏

株式会社ファルベ
代表取締役

宮城県石巻市出身。宮城県石巻高等学校（高校3年時、全国高校ラグビー大会花園出場）、早稲田大学社会科学部、東京理科大学第二工学部建築学科卒業。

相続専門の不動産コンサルティングファーム代表。「売るため」の提案ではなく、「資産を守り抜くため」のコンサルティングに定評がある。

税理士・弁護士等の専門家とも連携し、税務・法務・不動産実務を横断したトータルな資産設計（アセットアロケーション）を提案。

相続税対策から、収益物件の再生、権利調整まで、数多くの資産家の悩みを解決に導いている。



会場

ビジョンセンター浜松町

東京都港区浜松町2-8-14 浜松町TSビル TEL:03-6262-3553

- ・JR山手線・京浜東北線「浜松町駅（南口-世界貿易センタービルディング南館直結出口）」徒歩3分
- ・東京モノレール羽田空港線「モノレール浜松町駅（南口-1出口）」徒歩3分
- ・都営大江戸線・浅草線「大門駅（A1出口）」徒歩5分

お申込み方法

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

FAX送信先 03-5539-3751

HPからのお申込みはこちら <https://farbe-net.com>

11/16(月)『「金融資産」だけで終わらせない!顧客の資産ポートフォリオを完成させる「不動産」という最後のピース。』申込書

受講形式 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

☐ 会場受講 ☐ オンラインLIVE 再放送 ☐ 11/24(火)19時～ ☐ 11/28(土)13時～ ☐ 12/4(金)17時～

会員種別 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

☐ 資産税ビジョン 会員 ☐ 一般

参加者名 | フリガナ

事務所名

ご住所 〒

TEL

FAX

E-mail

兼業可能な保険代理店・FP・金融プランナーの皆様へ

「金融資産」だけで終わらせない!
顧客の資産ポートフォリオを完成させる
「不動産」という最後のピース。

保険代理店業を続けながら、
億単位の資産承継に伴走する
「次世代エージェントモデル」

東京会場

オンラインLIVE

11/16(月) 14:00-16:00 (約2時間)

会場

ビジョンセンター浜松町

定員

会場:先着40名 オンライン:無制限

※ オンラインLIVE講座はチャットによる質問が可能

受講料 (税別)

無 料

再放送

- ① 11/24(火) 19:00-21:00
- ② 11/28(土) 13:00-15:00
- ③ 12/4(金) 17:00-19:00

ごあんない

保険やライフプラン、法人の財務コンサルティングをしていると、お客様からこんな相談を打ち明けられることはありませんか？



親の実家や空き家、この先どう整理すればいいだろう？



相続対策で古いアパートを建て替えるべきか、売却すべきか迷っている



使っていない遊休地や駐車場を、もっと収益性の高い資産へ組み替えたい



法人の余剰資金や退職金の準備として、減価償却が取れる収益不動産を買いたい



相続税の納税資金を確保するために、どの土地を手放せばいいのかわからない

お客様の総資産の大半を占めているのは、金融資産ではなく「不動産」です。

しかし、不動産の相談が出た瞬間に「知り合いの不動産業者を紹介して終わり」にいませんか？

あるいは、「不動産は専門外だから」と話題を避けてしまっていないませんか？

もし、あなたご自身が「保険 × 金融 × 不動産」をワンストップで最適化できたら――。

顧客からの信頼は絶大なものになり、他社との競争は完全に消滅します。

提案:RE/MAX Farbe(ファルベ)エージェントという選択肢

保険代理店業を100%続けながら、不動産という強力な武器を手に入れる。RE/MAXなら、宅建業免許の取得や重い固定費、事務所の独立リスクを背負う必要はありません。

RE/MAX Farbeのオフィスとプラットフォーム、そして専門の実務サポートを活用し、既存の保険・FP業務とシナジーを生み出す「兼業エージェント」として活躍できます。

こんな方・代理店様に特におすすめです

- 顧客との関係をさらに深め、生涯顧客(LTV向上)にしたい
- 相続・事業承継の相談で、金融だけでなく「不動産の出口」まで解決したい
- 保険の手数料改定や手数料体系に左右されない、高単価な収益の柱(年間数百～数千万円)を作りたい
- 「金融商品を売るセールス」から、富裕層に選ばれる「総合資産コンサルタント」へ進化したい
- 法人の財務改善・決算対策で、収益物件の売買や資産組換えを自ら提案したい



保険 × RE/MAXエージェント

資産全体のポートフォリオ(金融 + 不動産)を一元管理！

- ① 不動産を売却して得た資金を、保険や一時払い商品へ再投資
- ② 保険の解約返戻金や役員退職金を元手に、優良収益不動産を取得
- ③ 納税資金用の不動産売却仲介(正規手数料) + 不足分の生命保険加入