

11/27(木)
13:00~16:30

都市センターホテル
(東京・永田町)

「富裕層・超富裕層営業」の成功ポイントを解説!

《不動産業・金融業対象》

ウェルスマネジメント・ビジネス実務講座

～富裕層担当・元金融マンが明かす超富裕層向けビジネス構築ノウハウ～

【講師】吹野昌典氏 (株)フローク・アドバイザー ディレクター 不動産コンサルタント



ウェルスマネジメント業務の中心となる、
不動産ビジネスマッチング(顧客紹介業務)の効率的な運営手法を学び、
超富裕層を抱える金融機関・百貨店等(リストホルダー)から案件を獲得!

ご案内

富裕層マーケットが拡大するなか、資産運用、資産・事業承継、M&A、不動産売買など、富裕層が抱える資産管理全般の課題に対応する包括的サービス「ウェルスマネジメント」が注目を集めています。

すでに大手証券会社をはじめ、銀行等の金融機関では、富裕層ビジネス部門の組織体制強化を急速に図っており、金融機関と提携・連携する不動産会社においても大きなビジネスチャンスとなっています。

本講座は、長年に亘って国内大手金融機関の「富裕層顧客紹介部門」にて、組織体制から教育システム、不動産会社等との提携・運用までを一貫して構築し、大きな実績を上げてきた(株)フローク・アドバイザー 吹野昌典氏より、不動産事業における富裕層マーケティングの考え方やターゲットアプローチ手法など、ウェルスマネジメント・ビジネスの構築手法について事例を交えて解説。とくに不動産分野では、富裕層を顧客として抱える金融機関(リストホルダー)をはじめとした提携会社との連携の巧拙が“ビジネス成功の鍵”となっているだけに、金融機関の「顧客紹介業務」の実状や対策を学ぶことで、案件を獲得してクローリングへと導く実践力を養ってまいります。

「富裕層へのアプローチ方法がわからない」「富裕層へ効率的にアプローチしたい」「自社の富裕層ビジネスを見直したい」「提携会社から案件を獲得したい」事業者のご参加をお奨めいたします。

参加申込書

ウェルスマネジメント・ビジネス実務講座 ～「富裕層・超富裕層営業」の成功ポイントを解説～

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
		●振込予定日(月 日)	
		●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>	
		●ご担当者名()	
●所在地(〒)			
TEL. ()		FAX. ()	
●出席者名①(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			
●出席者名②(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			

O-0320251106-050

開催概要

開催日時 2025年11月27日(木) 13:00~16:30

会 場 都市センターホテル

東京都千代田区平河町2-4-1 TEL.03-3265-8211(代)

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 57,200円(1名様/消費税及び地方消費税を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、

49,500円(1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)

※テキスト代を含む。

主 催 総合ユニコム株式会社

東京都中央区京橋2-10-2 ぬ利彦ビル南館6階

TEL.03-3563-0025(代) FAX.03-3564-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先/総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎ 0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

●お申込み方法

・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。

・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。

・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。

・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。

●参加費のお支払について

【インターネットでのお申込み】

・弊社HP経由でのお申込みに関し、クレジットカード決済が銀行振込の選択が可能です。なお、クレジット決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご確認ください。

・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。

【FAXでのお申込み】

・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。

・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。

・お振込手数料は貴社にてご負担願います。

・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印を記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。

・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。

・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮願います。

・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。

・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。

・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

ウェルスマネジメント・ビジネス実務講座 ～「富裕層・超富裕層営業」の成功ポイントを解説

参加対象

- 不動産業・不動産金融業・金融業
- 富裕層ビジネスに携わる経営者、経営企画、営業職
- 富裕層ビジネスへの進出を検討している経営者、等

セミナープログラム

13:00～16:30 ※途中休憩を挟みます。

1. 富裕層マーケットの分類
2. ウェルスマネジメント業務（不動産ビジネスマッチング）の概要
3. ビジネスマッチングの成功モデル
4. 提携先の選び方と基準
5. 具体的な案件紹介の流れ
6. 案件紹介にあたっての留意点
7. 提携先が成約し、成果が上がるポイント
8. 提携先への依頼事項
9. 営業担当者の不動産ヒアリングの勘所
10. 案件紹介を行なう本部不動産担当者の役割
11. 金融機関のビジネスマッチングの概要と業務範囲
12. 業界別のビジネスマッチングの概要
13. ビジネスマッチングの実例
14. 今後の不動産ビジネスマッチングにおける効果的な施策
15. ビジネスマッチングにおけるクレーム例
16. ビジネスマッチングにおけるクレーム解消例
17. 【参考】
 - 不動産提携会社の得意分野（国内編、海外編、建築会社編）
 - 仲介（代理）と売買の比較
 - 一棟賃貸マンションと区分所有マンションとの比較
 - 主な物件タイプの特徴、等
18. まとめ
19. 質疑応答

講師プロフィール



吹野 昌典（ふきの まさのり）

株式会社フローク・アドバイザー
ディレクター 不動産コンサルタント
一般社団法人シニア住活協議会
代表理事

青山学院大学経済学部経済学科卒業後、大手信託銀行に入行。同行にて不動産売買仲介・不動産有効活用業務（土地信託含む）に従事し、長年に亘って実績を上げる。その後、国内系の大手証券会社にヘッドハンティングにより転職。同社にて、富裕層ビジネスに特化した専門部門で約20年間に亘って不動産ソリューションを担当し、社内初の不動産スペシャリストに就任。主にプライベート・バンキング部門の富裕層への提案が好評を博すなど、「顧客紹介業務」の第一人者として実績を残す。大手証券会社を定年退職後、(株)フローク・アドバイザーにて、これまでの経験と実績を活かした不動産コンサルタントとして活躍中。一般社団法人シニア住活協議会を立ち上げ、シニアとその家族に向けた住まいに関する最適提案や、相続・承継問題、税務に関する提案を行なうなど社会福祉の発展にも寄与する。宅地建物取引士、不動産コンサルティングマスター、賃貸不動産経営管理士。