

ツール分科会第1回 議事録

日時：2020年9月4日（金）10：00～11：00

方法：ZOOM

出席者：福田理事、吉永理事など約50名

★決定事項★

FA事業者に対してアンケートを送付するので、期日までに返信をいただく。

<趣旨説明> 福田理事

FAの活動にはツールが必要になる。現状では各社がバラバラに使用しているが、アメリカのFAはある程度共通したツールを使用している。

アドバイザーからどのようなツールが求められるのか？現状のものは何が足りないのか？を本分科会で取りまとめて、ツールの作成ベンダー様への要望書を仕上げていく。

<本会の進め方>

- 1.FA 事業者営業支援ツールに係るアンケートを実施し、回答を取りまとめ
- 2.次回以降、各項目に関わるベンダー様にプレゼンいただく（現状と課題と今後の取り組みなど）
- 3.要望書としてまとめる

<それぞれの役割>

概要書に記載

第2回の日程やアンケートの期限はメールにて連絡する。

概ね月1回のペースでの開催を考えている。

<吉永理事>

米国で起きていることをベースにしていく。

考える上でのポイント

- ・FAの生産性を高める
- ・ツール間の連携も重要となる

<進め方>

現在使用しているツールに関してFAに事業者アンケート（匿名）を取り、各回のテーマに関わるベンダー様から意見をいただく。

<参加者からの質問>

Q 財コンサルティング様：現状、スケジュールの連絡が2週間位前だが、もっと前もって連絡をしていただきたい。

A 福田理事：今後は早めに連絡するようにする。

Q バリュアドバイザーズ五十嵐様：CRMの完成時期はいつごろになるのか。

A 吉永理事：協会として特定のベンダーに発注し、会員にツールを提供するということは考えていない。ベンダーに対し、協会としての意見を要望書として集約して公表するのが本分科会のミッション。それをみた各ベンダーがそれぞれに競い合いながら商品開発をしていただくことを期待する。また、ツールを提供しているベンダーに対して、協会員のFAの利用に際してのボリュームディスカウントを求めていくことも検討。

CS アセット水野様：FA業者の差別化という点で、協会としてツールを取りまとめることにデメリットも生じると思う。FA業者ごとにベンダーに交渉することはできるか。

吉永理事：個々の交渉についてはそれぞれが行えば良いと考える。そもそも、より理想的なツールを使っているFAの生産性が総じて上昇し、そうしたツールを使っていないFAに対してアドバンテージが持てるという話なので、いまの差異化要素が損なわれたり不利になったりする話ではないと考える。

日本資産運用基盤大原様：良いツールがあった時に、協会の推奨やレーティング、勉強会、斡旋などはあつたりするのか。

福田理事：特定の会社のツールの推奨はしない。FAの要望を取りまとめるのが目的となる。本分科会では推奨やレーティングまでは踏み込まない。将来的にはいろいろな可能性があると思うが、今回のミッションは要望書の提出となる。

吉永理事：特定のベンダーの格付けなどは協会がやるべきでない。一方、協会の場を使って会員間で意見交換をして、それがベンダー製品の評価とか共通認識になっていくのは良いことだと考える。

野村アセットマネジメント千田様：相続税の計算ツールを入れたほうが良い。野村証券では使用頻度が高いし、とても便利。プランニングのゴールの特定でもゴール間の優先順位付けができると良いのではないか。

福田理事：相続税の計算ツールはアドバイスする上で必要だと考える。すでに実装されている会社もある。

吉永理事：それは盛り込んだほうが良い。そういった事項を要望書にも盛り込んでいきたい。ゴールの優先順位については米国でもゴールベースのファイナンシャルプランニングツールの基本機能として2000年代前半から普及しているが、日本のアドバイスでも有用であり取り入れるべきだと考えている。

<次回以降のスケジュール>

アンケートの協力をお願いしたい。メールで1週間以内を送るので回答して欲しい。ベンダー様にはプレゼンをお願いする。

<ベンダーからの意見>

NRI 松井様：ユーザーの意見をまとめてくれるのはベンダーとしてありがたい。

本分科会を意見交換の場（サロンの場）とするよりも、顧客本位の業務運営に資する営業ツールとしての具体的な要件や基準を明確にしてもらえるとありがたい。

福田理事：一つ指針となるものを提示することは協会として必要と考えている。

吉永理事：本分科会として、機能としてあった方がよいものは提出したい。一番早く一番よいものを一番の低価格で提供していく会社のツールが使われていくのだろうと思う。協会としてツールの機能の要件は明確に出していく。

NRI 松井様：ベンダー同士も連携していければと良いと思う。

Quick 伊藤様：FA が意見を取りまとめてくれるのはありがたい。指針をまとめてくれると優先順位を付けた対応がしやすくなる。

日本資産運用基盤大原様：規模を考えると開発投資に対して及び腰になる部分もある。どれだけペイできるか懸念がある。また、自社の利益を考える立場となると、自社のツールについて話すことにどこまでのインセンティブがあるか難しいところ。ディスカッションのフィールドを整えることも必要ではないか。

福田理事：他のベンダーに聞かれたくない話は外せるようにする。すでに各社でFAにコンタクトを取って（独自に創意工夫されて）いることと思う。ベンダー様には、業界のために（有益な）話をして頂きたいが、各社の強み（利点）は大切に頂く。

吉永理事：各社それぞれのベンダーで強みがあるので得意分野を極めていただいて、ツール間で連携が取れると強みが更に強くなる。

福田理事：FA 業界はまだ小さいがしっかりとしたプランニングツールが出来上がれば、証

券や銀行にもそのツールを使用する流れが出てくる。良いものができればベンダーも市場が広がってくるのではないか。

水野事務局長：FAに最先端のツールを使って質の高いアドバイスをしてほしい。そこから銀行や証券会社にも広がっていけば、金融業界全体の底上げにもつながる。ベンダーも底辺が広がっていきビジネス的にもペイできると考える。

キャピタル・アセット・プランニング北山様：先日、日本証券アナリスト協会で、RIAの新潮流、チャールズ・シュアブとRIAについて講演した。ゴールベースについては日本人のゴールの方がアメリカ人より難しい。相続税の納税は不動産や自社株が多いため難しい。アメリカのシステムを加味しながら、日本にあったものができるとうまいと考える。

<最後に>

録画した内容を会員に案内する。

以上