

FA 協会 認知度向上委員会 # 3

【タイムテーブル】 (7/28 14:30-15:30)

14:30 第二回会合振り返り／事前ヒアリング集計

15:30 議論・意見交換

【事前ヒアリング集計】

<今後どのような活動をしていくか>

3票『個人投資家向け投資セミナーの開催』

2票『顧客本位の業務運営の取り組み状況の『見える化』の促進』『会員向け研修の充実』

1票『委託証券会社の所属 IFA 向けコンプライアンス・監査支援』『資格制度の導入』

『学校教育・社員教育支援』『中央官庁・都道府県や市町村等行政機関が推進する

「人生 100 年時代」に関連した公益活動支援』『顧客意識調査』

【議論・意見】 <今後どのような活動をしていくか>

永井氏(GAIA)>

- ・基本データ整備を進めていく。(預かり残高や IFA の数など)
 - ・FA 協会加入のための透明性。誰にでもわかるような言葉で説明できるようにしたらよい。
 - ・「IFA ってこういうこと」の議論を深めていく必要性あり。
 - ・FA 協会の価値は、熱い人が集まっていること。
- ⇒FA 協会が良い IFA と出会うきっかけを作ってくれるならば、個人向けセミナーは価値があるのではないか。
- ・議論の過程を見せていくなど、現場の個性が見えるものを作成するのもいいのではないか。
 - ・継続的に児童養護施設等などに若手を派遣して、お金関係のお話をするなど、IFA の若い力が見えるような取り組みもいいのではないか。

石川氏(FS)>

- ・FA 協会が監督・指導してくれているからこそ、IFA に相談していただけるような形が理想的である。それくらい厳密な協会を目指していくべき。
 - ・個々の IFA ができること、できないことをしっかりと分けて公表する。
- ⇒お客様が基準を持って選べるようになる。

浦氏(SBIMP) >

- ・長期分散投資は少しずつ浸透してきている。
- ・協会としては会員向け研修を充実させて、質を高めていくことが一番大事だと思う。
- ・セグメントによって求めているサービスは異なるため、セグメントによってニーズに対応していくことが必要になる。

田中氏(財コン) 意見書にて >

- ・現役層(20代~50代)で保有資産が低い層に認知度を向上させる必要がある。
- ・目先の利益を確保することよりも、将来を見据えた戦略が必要。
- ・IFAとして顧客の資産形成に資するにはどうあるべきかという議論をし、そうした議論を発達させた活動こそがIFAの認知度を向上できる唯一無二の方法だと思う。
- ・その中でFA協会としての、一種の顧客本位の業務運営方針を作る必要があるのではないか。
- ・なぜ理想と現実のギャップを埋められないのか、その点を議論すべきではないか。

水野顧問 >

- ・メディアへの広報活動については、金融系専門誌・専門紙だけでなく、読売や朝日、毎日などの大衆紙へもアプローチする必要があると思料。
- ・個人向け投資セミナーを実施するとなると、かなり体力がいる。独自のセミナー用ツール・コンテンツの制作などにより、既に取り組んでいる日証協や日本FP協会などとの差別化を図る必要もあるだろう。特徴を出していくことをしっかりと考えないと、二番煎じになるだけ。
- ・会員が開催するセミナーにFA協会が参画し、積立分散投資や継続投資の重要性などを解説すると、お客様も安心するのではないのか。

千田氏(野村アセットマネジメント) >

- ・ゴールベースの関心は高まってきている。
 - ・オンラインセミナーは増えてきているが、あまり身が入っていない感じがある。
- ⇒「どうやって集中して聞かせていくか」が大事になってくる。
- ・個人投資家に対してセミナーを開くのはIFAとして、協会や野村アセット等は、IFAの方をサポートする(講師紹介など)

岡田氏(Mukam) >

- ・ダイレクトに行くのか、マスコミを使ってインダイレクトに行くのか明確にしていく。
- ・大衆紙のほか、通信社もターゲットにしていく。

本多氏(一橋大学) >

- ・例えば共通 KPI を出している会社は、FA 協会HP内で各社の KPI 出すのも一つ。
- ・やれるところから、何かしら進めていくべき。

【まとめ】

- ・「顧客本位の運營業務の取り組み状況の『見える化の促進』」と「個人投資家向け投資セミナーの開催」に絞って活動を進めていく。
- ・透明性の確保については、KPI 公表を中心にその他案も検討していく。
- ・セミナー開催するならば、他の協会等も行っているため、差別化をしっかりとするか考える必要がある。
- ・個人投資家向けセミナーに関しては、セミナーのやり方とツール構築の両方を進めていく。