

ファイナンシャル・アドバイザー協会の活動状況

2021年10月8日

ご説明資料



一般社団法人

ファイナンシャル・アドバイザー協会

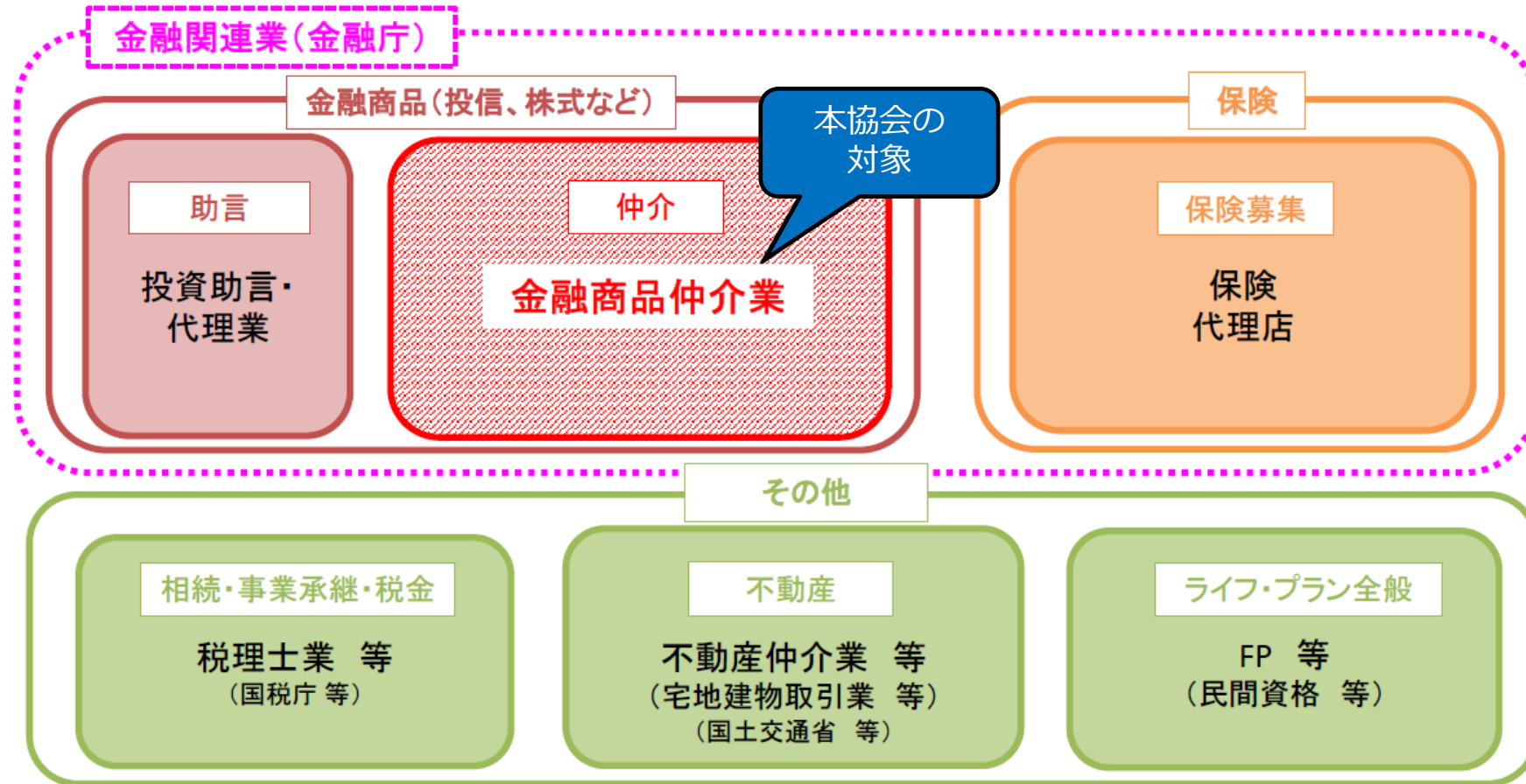
The Financial Advisors Association of Japan

【目次】

1.	我が国のアドバイザーとなり得る主な業態	3 p
2.	日米の金融商品仲介業者数	4 p
3.	課題認識	5 p
4.	協会組織体制	6 p
5.	正会員一覧	7 p
6.	アソシエイト一覧	8 p
7.	委託正会員一覧	9 p
8.	法人賛助会員一覧	10 p
9.	ファイナンシャル・アドバイザー協会の主要課題（2021年度）	11 p
	【施策①】 セミナー・カンファレンスの開催状況	
	【施策②】 ゴールベース・プランニング基礎スキル研修	
	【施策③】 ニュースレターの発刊	
	【施策④】 金融商品仲介業界の認知度向上策	
	【施策⑤】 「ファンド情報」誌へのシリーズ寄稿	
	【施策⑥】 行政・他協会との意見交換実施状況	
	(参考1) 国会議員との質疑応答	
	【施策⑦】 所属金融商品仲介業者に対するコンプライアンス管理の目線合わせ	
	(参考2) 営業支援ツール分科会の活動（2020年度の施策）	

1. 我が国のアドバイザーとなり得る主な業態

- 顧客の側に立ったアドバイザーとなり得る主体(注)には、投資助言・代理業※1、金融商品仲介業※2、保険代理店、税理士、不動産仲介業、FP（フィナンシャルプランナー）※3など様々な業者が存在。



(注)アドバイザーが「顧客の側に立って」いるかどうかは、法律上の定義(「一般利用者の委託を受けて」「金融機関のために」)だけでなく、報酬などのインセンティブ構造等にも留意し総合的に判断される必要があると考えられる。

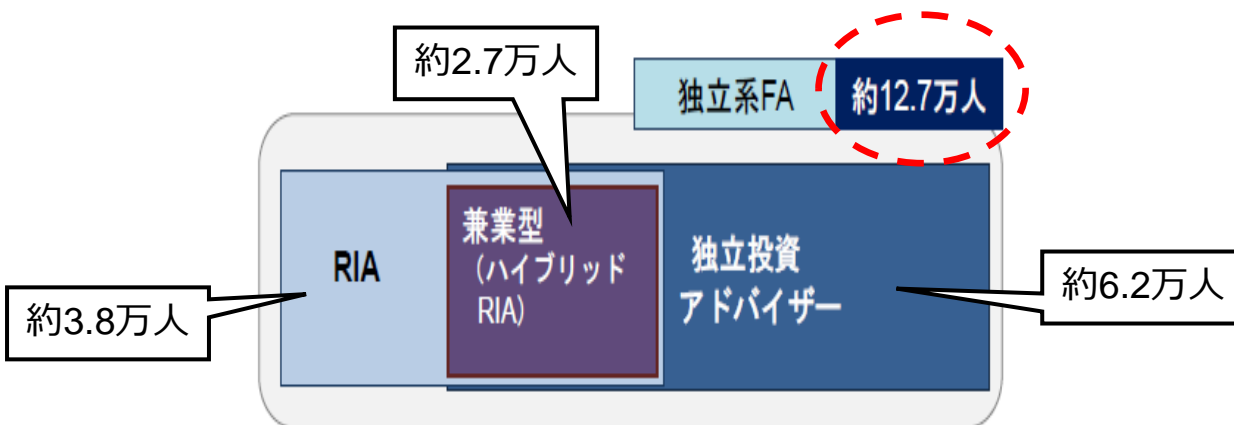
※1 金融商品取引法第28条第3項に定める投資助言・代理業。 ※3 FP資格では、個別の金融商品・保険等について助言・仲介・代理等することはできず、
※2 金融商品取引法第66条に定める金融商品仲介業。 包括的なアドバイスをすることができるに留まる。

出典：金融審議会 市場WG（第22回）事務局説明資料

2. 日米の金融商品仲介業者数

- 米国の独立系ファイナンシャル・アドバイザーは、2017年時点で、約12.7万人存在し、個人向けの資産運用などの金融サービス提供では、社員系アドバイザーと相並ぶ主力形態となっている。
- 日本における金融商品仲介業者の登録外務員数（法人所属）は、2020年12月末現在で約4,300名となっており、過去10年で2倍の規模に拡大している。

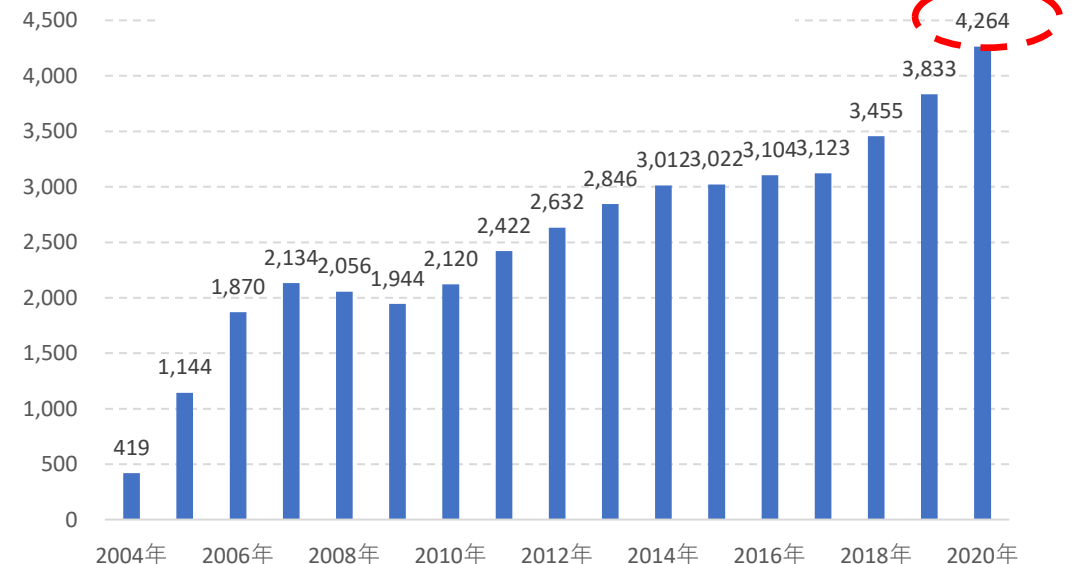
【米国 独立系ファイナンシャル・アドバイザー数】



(注) 米国における独立投資アドバイザー／RIA といった担い手を総称して独立系FA と表記

出典：みずほ総合研究所 「独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する調査研究」 報告書

【日本 金融商品仲介業者の登録外務員数の推移】



出典：日本証券業協会「金融商品仲介業者の登録外務員数の推移」

3. 課題認識

- 顧客へ資産形成・運用のアドバイスとその実行支援の双方を提供する長期的なライフ・パートナーであるべきファイナンシャル・アドバイザー（FA）には、専門的知識・技能と厳格な顧客本位の姿勢が必要
- 現状、FAの殆どが小規模な事業者として個別に活動しているため、質の高いサービスの提供に必要な情報や研修機会が不足しており、専門性や提供役務の水準は事業者によってまちまち
- 一般国民からの認知度が低く、FAの普及に必要な土壌が十分でない状況



- **FAが真に顧客の立場に立ちアドバイスを行なうための支援**と、我が国における**FAの普及促進**などを目的とし、「一般社団法人 ファイナンシャル・アドバイザー協会」を2020年1月に設立

(注) 設立メンバーは、SBIマネープラザ（株）、GAIA（株）、ファイナンシャルスタンダード（株）、（株）Fanの4社

4. 協会組織体制

一般社団法人 ファイナンシャル・アドバイザー協会

ファイナンシャル・アドバイザーの
支援・普及促進

【協会会員数】 (2021年8月31日時点)

FA事業会社 (金融商品仲介業者)

27社

委託証券会社 (金融商品取引業者)

8社

個人

10名

ステークホルダー

運用会社、生損保会社

銀行、証券会社

営業ツール業者

投信評価会社

情報提供会社

その他

28社


【所属外務員総数】
約1,100名

【顧客口座総数】
約11万口座

〔投資信託の
預り資産残高合計〕
約1,950億円

5. 正会員一覧 (21社)

 アイ・パートナーズフィナンシャル		 お父さまの夢を支援する 二代プライベートfp	
		 FP法人シグマ	
			
			
			
			

 は東証マザーズ上場会社

(2021年8月31日時点)

6. アソシエイト一覧 (法人アソシエイト6社+個人アソシエイト10名)

法人アソシエイト (6社)



個人アソシエイト


10名

(2021年8月31日時点)


7. 委託正会員一覧（8社）

委託正会員（8社）


 アイザワ証券
AIZAWA SECURITIES CO., LTD.

 あかつき証券

 WealthNavi

 エース証券

 SBI GROUP
SBI証券

 東海東京証券

 PWM Japan
Securities
PWM日本証券株式会社
A Chartered Company

 Rakuten 楽天証券

（2021年8月31日時点）

8. 法人賛助会員一覧 (28社)

 アセットマネジメントOne	 株式会社NTTデータエービック	 岡三アセットマネジメント	 Capital Asset Planning, Inc.
			
	 セゾン投信	 いつでもあなたに、とっておきを。 第一フロンティア生命 第一生命グループ	 大和アセットマネジメント Daiwa Asset Management
 DEFiDE Design for Communications	 東京海上アセットマネジメント	 日興アセットマネジメント	 ニッセイアセットマネジメント株式会社
 日本資産運用基盤 Japan Asset Management Platform	 野村アセットマネジメント	 野村総合研究所 Nomura Research Institute	 HITACHI Inspire the Next
 PICTET 1805	 フィデリティ投信	 三井住友DSアセットマネジメント	 三井住友トラストアセットマネジメント
 MUFG 三菱UFJ国際投信			

(2021年8月31日時点)

9. ファイナンシャル・アドバイザー協会の主要課題（2021年度）

1. 会員の業務支援

⇒ セミナー・カンファレンスの開催【施策①】

2. 会員の専門性向上

⇒ 研修委員会の設置【施策②】

3. 会員間の情報共有

⇒ ニュースレターの発刊【施策③】

真に「顧客本位の業務運営」に取り組むファイナンシャル・アドバイザーの
支援及び普及促進

4. 会員の認知度向上

⇒ 認知度向上委員会の設置【施策④】

メディア広報活動【施策⑤】

5. 行政・他協会との紐帯強化

⇒ 協会活動説明・意見交換【施策⑥】

6. 会員の営業実態の把握・見える化

⇒ 委託正会員間で所属金融商品仲介業者に対するコンプライアンス管理の目線合わせの実施【施策⑦】

【施策①】 セミナー・カンファレンスの開催状況 (協会主催)

開催日	セミナー/ カンファレンス	テーマ	(主な) 登壇者
2020年12月16日	第1回FAカンファレンス	～真にお客様の側に立ちアドバイスを行うために～	油布 志行氏 金融庁 企画市場局審議官 (ほか15名)
2021年3月12日	第1回セミナー 【会員限定】	顧客高齢化ニーズに寄り添う金融商品販売のあり方	駒村康平氏 日本金融ジェロントロジー協会 学術顧問 (ほか1名)
2021年3月30日	第2回セミナー	顧客本位の業務運営の進展に向けて ～重要情報シートの活用について～	永山 玲奈氏 金融庁 企画市場局 市場課 市場企画管理官
2021年6月10日	第3回セミナー	『 金融サービス仲介業 』創設の背景 および概要について	守屋 貴之氏 金融庁 企画市場局 総務課 決済・金融サービス仲介法制室長
2021年6月17日	特別セミナー 【会員限定】	金融商品仲介と保険を組み合わせたビジネス モデルの今後の発展と課題	富永 辰人氏 エフピーサポート株式会社 代表取締役副社長 (ほか3名)
2021年7月27日	第4回セミナー	『 資産運用業高度化プログレスレポート 2021 』のポイント解説	安野 淳氏 金融庁総合政策局 総合政策課 資産運用高度化室長
2021年9月9日	第5回セミナー 【会員限定】	～さらに『顧客本位の業務運営』を浸透・定着 させるためには～	遠藤 俊英氏 元金融庁長官 (ほか5名)

「ゴールベース資産管理」のプロセス

(1) 顧客の人生ゴールの特定

(2) ゴール実現へのシナリオの設定

(3) 投資の提案と実行

(4) 定時・随時の継続レビュー

顧客ごとの『ゴールベースの資産管理』を永続的に実施していくためには、**まずは「ゴール」(人生設計における目標や課題や深い悩み等の総称)をヒアリングし、顧客に共有いただける関係を創りにいく必要**がある。

顧客やその家族の人生に伴走していく起点として、**顧客の多様な要望をヒアリングする(聞く、聴く、訊く)能力が求められる**ことから、今回の研修では、特にこの点にフォーカスする。

【研修概要】 (2021年8月～12月に順次開催)

オンライン 研修	1	顧客のゴールをきくことの重要性	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の人生設計に寄り添うサービスの提供 人生100年時代のプランニングの在り方とアドバイザーの役割
	2	演習 (ケーススタディ)	<ul style="list-style-type: none"> 退職層・高齢富裕層のプランニング 資産形成層・独身者のプランニング
	3	顧客の購買心理とコミュニケーション理論	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の購買心理とプランニングのプロセスを学ぶ コンサルの現場で必要なコミュニケーション理論を学ぶ
	4	ゴールベース・プランニングの導入から分析・課題設定まで	<ul style="list-style-type: none"> ゴールをきく場づくり (動機付け等)の方法を学ぶ 顧客の潜在的ニーズを掴む訊く (ヒアリング) スキルを学ぶ
	5	ゴールベース・プランニングのゴール設定と商品選択基準の基礎	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のゴールのきき出しと精緻化におけるポイントを学ぶ 顧客のゴール実現のためのソリューション提案基準の基礎を学ぶ
集合研修	ロールプレイング		



【施策③】 ニュースレターの発刊 – その①

発行月	項目	寄稿者	タイトル
2021年1月号 (創刊号)	寄稿文	本多理事	コロナ禍で高まるファイナンシャル・アドバイザーへの期待
	図書・レポート推薦	野村アセットマネジメント 千田役員	「ゼロ・コミッション革命」チャールズ・シュワップ著
	協会活動紹介	福田理事	営業支援ツール分科会の活動について
2021年2月号	寄稿文	三菱UFJ国際投信 代田常務	日本の投資信託市場に対する悲観と楽観
	図書・レポート推薦	上原玄之氏（個人アソシエイト）	「DXレポート2（中間取りまとめ）」経済産業省公表
	協会活動紹介	太田理事	研修分科会の活動について
2021年3月号	寄稿文	CSアセット 山田社長	「顧客本位の業務運営」の幅広い捉え方
	図書・レポート推薦	ピクテ投信投資顧問 萩野社長	「NEWTTYPE ニュータイプの時代」 山口周著
	協会活動紹介	水野事務局長	設立初年度を振り返って
2021年4月号	寄稿文	SBI証券 金井役員	金融商品仲介業者におけるコンプライアンス
	図書・レポート推薦	フィデリティ投信 野尻所長	「金融リテラシー入門基礎編、応用編」幸田博人/川北英隆著
	協会活動紹介	中桐理事長	今年度の取り組みについて

【施策③】 ニュースレターの発刊－その②

発行月	項目	寄稿者	タイトル
2021年5月号	寄稿文	ニッセイアセットマネジメント 上原常務	「顧客本位の業務運営」と高まるIFAの活躍の場
	図書・レポート推薦	NTTデータ・エービック 生井澤役員	「航路を守れ」 ジョン・C・ボーグル著
	協会活動紹介	吉永理事	営業支援ツール分科会の報告書について
2021年6月号	寄稿文	だいたく投資ビレッジ 山田社長	証券会社から業態転換したIFAが貫く「選択と集中と追求」
	図書・レポート推薦	ウェルスナビ 牛山役員	「ウォール街のランダム・ウォーカー」 バートン・マルキール著
	協会活動紹介	福田理事	営業支援ツール分科会の活動について
2021年7月号	寄稿文	アイ・パートナーズ 田中社長	マザーズ上場でIFA業界発展のきっかけに
	図書・レポート推薦	コムジェスト 高橋社長	「日本型リーダーはなぜ失敗するのか」 半藤一利著
	協会活動紹介	尾口理事	認知度向上委員会の活動について
2021年8月号	寄稿文	東海東京 今頭役員	2年間を振り返って
	図書・レポート推薦	アセットマネジメントOne 菅野社長	「資本主義の再構築 公正で持続可能な世界をどう実現するか」 レベッカ・ヘンダーソン著
	協会活動紹介	太田理事	研修委員会の活動報告

【施策④】 金融商品仲介業界の認知度向上策（認知度向上委員会における検討事項）

大項目	中項目	具体例
会員信頼性向上に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ① 顧客本位の業務運営の取り組み状況の『見える化』の促進 ② 顧客本位の業務運営の取り組み促進に向けた『ガイドライン』の策定 ③ 委託証券会社の所属IFA向けコンプライアンス・監査支援 ④ 資格制度の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ① 正会員の共通KPIの策定・公表、共通資料作成 ② 回転売買をけん制する定量目線の策定 ③ モニタリング・内部監査の共通目線の策定 ④ 必須研修の受講、資格試験の実施、資格取り消し規定の策定
顧客の長期（積立）分散投資の促進に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ⑤ 会員向け研修の充実 ⑥ 個人投資家向け投資セミナーの開催 ⑦ 学校教育・社員教育支援 ⑧ 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 ⑨ HPからの顧客の投資体験の紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ⑤ ゴールベース・プランニング手法の習得 ⑥ 委託正会員、法人賛助会員、他協会との共同開催 ⑦ 講師派遣、教育ツールの開発・提供 ⑧ (病人・高齢者等向け) 施設への講師派遣 ⑨ 成功体験、失敗体験
金融商品仲介業者の認知度向上に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ⑩ インフルエンサー（個人ブロガー等）へのアプローチ ⑪ メディアへのアプローチ ⑫ 自治体・企業へのアプローチ ⑬ 立法・行政へのアプローチ ⑭ 顧客意識調査 	<ul style="list-style-type: none"> ⑩ 対談・座談会の開催 ⑪ 定期的な協会活動報告、広告出稿 ⑫ 広告媒体（HP, 広告誌など）への広告出稿 ⑬ 国会議員、金融庁幹部への定期的な協会活動報告 ⑭ 将来の人生設計を考える上で顧客が求めるサービスの把握

【施策⑤】 「ファンド情報」誌へのシリーズ寄稿（メディア広報活動）

連番	テーマ	記載ポイント	寄稿者
7月26日号	預かり資産3兆円、「顧客本位」を徹底		水野顧問
8月23日号	営業面の論点整理、IFAのあるべき姿・課題		中桐理事 福田理事 本多理事
9月27日号	米国における「FA」と「IFA」の現在地		吉永理事
10月25日号	FA協会の活動紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・ セミナー・カンファレンスの開催 ・ 研修委員会・認知度向上委員会の設置 ・ ニュースレターの発刊 ・ メディア広報活動 ・ 委託正会員間で所属IFAに対するコンプライアンス管理の目線合わせ など 	水野顧問 出久根
11月22日号	特徴あるビジネスを展開しているIFA紹介	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地銀連携 など 	太田理事 尾口理事 水野顧問

予定

【施策⑥】 行政・他協会との意見交換実施状況

実施日	組織・会合名	先方面談者など	面談内容
2020年3月25日	金融審議会 第28回 市場ワーキング・グループ	金融審議会メンバー・傍聴者	協会設立目的・活動計画等の説明、意見交換
2020年8月7日	金融庁 企画市場局	市場課長ほか	協会活動状況の説明・決算報告、意見交換
2020年8月21日	金融庁 企画市場局	企画市場局長ほか	協会活動状況の説明・決算報告、意見交換
2020年10月7日	金融庁 企画市場局 市場課	管理官ほか	協会活動状況の説明、意見交換
2021年2月2日	金融庁	金融庁長官ほか	協会活動状況の説明、意見交換
2021年3月21日	保険乗合代理店協会	定例会メンバー	協会活動状況の説明、意見交換
2021年6月18日	国会議員および金融庁との勉強会	金融行政経験議員ほか	協会活動状況の説明、意見交換
2021年8月23日	金融庁 監督局	証券課長ほか	協会活動状況・事業計画の説明、意見交換
2021年8月25日	金融庁 企画市場局	市場課長ほか	協会活動状況・事業計画の説明、意見交換
2021年8月26日	金融庁	金融庁長官ほか	協会活動状況・事業計画の説明、意見交換
2021年8月27日	投資信託協会	会長政策秘書	協会活動状況・事業計画の説明、意見交換
2021年9月10日	投資顧問業協会	事務局長ほか	協会活動状況・事業計画の説明、意見交換

連番	質問	回答
1	顧客が金融商品仲介業者（以下FA）を知るきっかけは何か。	<ul style="list-style-type: none"> ネット検索からのアプローチとセミナー開催を通じたアプローチ ネット広告等を使い集客しセミナーを実施。その中で個別相談に申し込んだ顧客へのアプローチがメイン 業界的には、以前の勤務先等の顧客を連れてくることが多く、IFA法人が集客をするケースは少数 既存顧客からの口コミも大きい
2	FAのターゲット顧客層はどういったところか。	<ul style="list-style-type: none"> 退職前後の方々、準富裕層の方々、資産形成層の方々 （わが社では）40代～60代が大半であり、一般的な証券会社の顧客層（60代以降）よりも10～15歳程度若い （ネット）委託証券会社の顧客のうち、対面でアドバイスを受けたいという方々を所属FAに紹介することもある 保険募集人でFAを兼業するケースも増えており、保険取引の顧客のうち、資産運用に興味のある方にアドバイスすることもある
3	政府としても国民の「貯蓄から資産形成へ」を加速させたいが、顧客のニーズとして、顧客に寄り添うアドバイザーを増やすのが良いのか、あるいは、例えば、年率2～3%程度の収益を安定的に提供するような商品組成に注力した方が良いのか。	<ul style="list-style-type: none"> これまで証券会社等運用商品を販売・仲介するアドバイザーは、短期的に儲かりそうな商品や個別株式等の投資提案が多く、リスクに敏感な顧客は、限定的な金額しか投資に回さなかった。ゴールベースアプローチによる長期的な資産運用プランを立てて実行・支援を行うアドバイザーが増えると預金は動く。当社では積立投資含め、預金からの資金移動が多い 米国はインフレの国であり、基本的に市場価格が右肩上がりで推移する中、顧客に寄り添うアドバイザーが台頭し、長期（積立）分散投資を推奨し、結果として、多くの顧客が成功体験を得て、それを見た周りの人々が同様の投資を行うという好循環が生まれた。日本では、「投資＝ギャンブル」というイメージが強く、また、証券外務員も商品売りの傾向があった
4	ロボアドバイザーといったデジタル化も進んでいるが、対面営業を行うFAの付加価値は何か。	<ul style="list-style-type: none"> 例えば、投信など特定のカテゴリの商品だけを少額で運用する場合はロボアドでの対応でも良いかもしれないが、複数のカテゴリ商品でのポートフォリオ提案や、リタイアメントプランや相続など複雑なプランニングなどは、対面で複合的なアドバイスを行う必要があり、それがFAの役割 FAの価値としては、きちんとファイナンシャルプランを立てること、及び、継続投資をサポートすることにある。特にプランニングは、顧客の資産・負債状況や関係者間の思い、税制等に配慮しながら行う必要がある。また、市場が変動する中、投資継続を提案するには、ロボアドでは困難（投資に関しては、顧客は得てして非合理的な判断をしがち）

連番	質問	回答
5	ファイナンシャル・アドバイザーという と投資助言業をイメージしてしまうが、 FAと投資助言、また、FPとの違いは何か。 特に、収益源の違いを知りたい（顧客から 手数料が直接取れるのかなど）。	<ul style="list-style-type: none"> （民間の資格取得を要する）FPはプランニングまでで、個別の商品提案は出来ない。手数料は顧客から取っている （登録制の）投資助言は、商品提案までは出来るが、締結は出来ない。手数料は顧客から取っている （登録制の）FAは、プランニング、締結、アフターフォローを一貫で行う。手数料は直接顧客から取れず、委託先より取っている 登録のハードルは、投資助言の方が若干低い
6	委託証券会社からキックバックをもらう のであれば、独立していると言えないの ではないか。顧客に寄り添うという事で あれば、顧客から直接手数料をもらうと いう形が良いのではないか。	<ul style="list-style-type: none"> 一般論として、FAは委託証券会社を（複数）選定することが可能であり、その意味では独立していると言える イギリスでは、IFAは顧客から直接手数料を取っているが、日本では、そのような対応とはなっていない
7	委託証券会社は、こういった特徴がある のか（他の証券会社が委託証券会社とな らない理由）。	<ul style="list-style-type: none"> 野村や大和など、独自に（強力な）営業部隊を持ち、会社としての営業方針が明確にある証券会社は、独立したFAとの間で様々なコンフリクトが起きやすいため、FA委託業務を行っていない
8	日本金融サービス仲介業協会との違いは 何か。	<ul style="list-style-type: none"> 金融サービス仲介業は、（所属制を取らずに）カテゴリー横断的に限定的な商品を提供するが、その自主規制機関を目指しているのが同協会 カテゴリーをパーツで登録申請することが出来るので、FAとしても、例えば（住宅ローンを取り扱うことが出来る）銀行媒介に係る登録申請を行い、業務範囲を広げようと考えているところもある
9	現在、FAは信用保証協会の保証対象業種 となっていないが、保証ニーズはあるか。	<ul style="list-style-type: none"> 保証ニーズはある

【施策⑦】 所属金融商品仲介業者に対するコンプライアンス管理の目線合わせ

連番	項目	検討事項
1	自己勘定取引管理	<ul style="list-style-type: none"> モニタリング対象保有期間の下限設定の検討（1ヶ月以内など） 所属証券会社以外での証券口座開設不可とする規則の検討 罰則基準の策定、事前申請・承認制の検討
2	高齢者取引管理	<ul style="list-style-type: none"> 勧誘留意対象商品の拡充の検討（日株・外株など） 家族同席・同意の要否の検討 金融商品仲介業者に加え、委託証券会社による事前・事後確認の徹底 対象者の特定（会社経営者、役員等で属性や投資意向を把握している高齢者の除外など）
3	通話録音検証（勧誘・受注状況）	<ul style="list-style-type: none"> 通話録音対象取引の拡充の検討（株式のほか、債券、投信など） 通話録音対象機器の拡充の検討（携帯電話） 通話録音記録の管理強化（永久保管の上、委託証券会社あて（全件・抽出）提出） 通話録音記録の確認強化（金融商品仲介業者に加え、委託証券会社でも（抽出）検査実施） 日報への通話録音実施の記載励行の検討
4	乗換取引（短期売買）管理	今後、委託正会員（8社）にて、順次、情報共有や目線合わせを実施
5	顧客属性確認	
6	顧客の相談・苦情対応	
7	マネー・ロンダリング等防止対策	
8	監査手法（監査項目、頻度等）	

【参考2】 営業支援ツール分科会の活動（2020年度の施策）

- 2020年8月に「営業支援ツール分科会」を立ち上げ、情報ベンダーが金融商品仲介業者に提供している**既存ツール※の比較分析**を行うほか、**海外（米国）におけるアドバイザー向け営業支援ツールの情報の収集**を実施。
 - ※ CRM、ファイナンシャルプランニング、アカウントアグリゲーション、ポートフォリオ分析、運用モデル／商品提案作成、ラップソリューション、文書管理 など
- 上記分析・情報収集を踏まえ、（営業ツール間のデータ連携性、価格、実装時の負荷等）**既存ツールの課題や改善ポイントを洗い出し、各情報ベンダーに対し、改善要望**を取り纏め、公表。
- 併せて、既存ツールの協会会員に対するボリュームディスカウント割引交渉を実施。

【営業支援ツール分科会開催状況】

開催回	開催日	プレゼンター	内容
第1回	2020年9月4日	分科会運営チーム	分科会の概要説明
第2回	2020年10月2日	(株)日本資産運用基盤グループ 分科会運営チーム	ツールの必要性について 会員アンケート共有
第3回	2020年11月6日	(株)キャピタル・アセット・プランニング (株)セールスフォース・ドットコム	各社様の提供ツールの紹介や、方向性等について
第4回	2020年12月4日	(株)マネーフォワード モーニングスター（株）	各社様の提供ツールの紹介や、方向性等について
第5回	2021年1月8日	楽天証券（株） 藍澤証券（株）	各社様の提供ツールの紹介や、方向性等について
第6回	2021年2月5日	(株)野村総合研究所 (株)QUICK	各社様の提供ツールの紹介や、方向性等について
第7回	2021年3月5日	(株)日立製作所	各社様の提供ツールの紹介や、方向性等について



一般社団法人
ファイナンシャル・アドバイザー協会
The Financial Advisors Association of Japan

<https://www.faa.or.jp/>

「FA協会」で検索いただけます。



左記QRコードの読み取りで、協会のホームページにアクセスできます。