

ファイナンシャル・アドバイザー協会 第7回セミナー

## パネル#1

# 「金融商品仲介業者向け研修コンテンツについて」

2021年12月17日



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

# 本パネルの趣意とパネリスト

## 趣意

ファイナンシャル・アドバイザー協会では本年より、アドバイザーの専門性向上等に資すると考えられる法人賛助会員の研修・情報コンテンツを会員向けにご紹介する活動のほか、顧客本位の徹底や所要のコアスキル獲得に有用と考えられる「ゴールベース・プランニング基礎スキル研修」を外部研修専門会社（ファーストプレイス社）との協働により開始しております。

本日は、各プログラム・教材の概要につき、ご協力いただきました各社のご担当者より解説いただきます。

## パネリスト

ピクテ投信投資顧問株式会社 資産管理アドバイザー本部長 前橋智明 様

フィデリティ投信株式会社 投信営業部 アソシエイト・ディレクター 藤井麻紀子 様

三井住友DSアセットマネジメント株式会社 投信営業部 オンラインマーケティング室長 今井拓見 様

株式会社ファーストプレイス 顧問 岡田武士 様

モデレーター NRIアメリカ 金融・IT研究部門長 吉永高士



1. **ファイナンシャル・アドバイザー協会の会員向け研修教材についての基本的な考え方**
- 2-a. **ピクテ投信投資顧問株式会社『IFAプレミア・サポート・プログラム』**
- 2-b. **フィデリティ投信株式会社『フィデリティ・FAパートナー様向けサポートコンテンツについて』**
- 2-c. **三井住友DSアセットマネジメント株式会社『IFAウィークリー、スタディベースのご紹介』**
- 2-d. **株式会社ファーストプレイス『ゴールベースプランニング基礎スキル研修』**

---

## 1. ファイナンシャル・アドバイザー協会の会員向け研修教材についての基本的な考え方

2-a. ピクテ投信投資顧問株式会社『IFAプレミア・サポート・プログラム』

2-b. フィデリティ投信株式会社『フィデリティ・FAパートナー様向けサポートコンテンツについて』

2-c. 三井住友DSアセットマネジメント株式会社『IFAウィークリー、スタディベースのご紹介』

2-d. 株式会社ファーストプレイス『ゴールベースプランニング基礎スキル研修』

# 1. FA協会の会員向け研修教材に関する基本的な区分と考え方

カテゴリー	主なスクリーニング基準	テーマ例	コンテンツ例
I. 協会として積極的に推進するもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>協会のコアバリュー実現の一環として積極的に推進していきたい対面アドバイザーの営業手法やIFA法人の経営スタイルやアプローチ普及に資するもの</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客本位の追求と実現</li> <li>ゴールベースアプローチ</li> <li>フィーベースアプローチ</li> <li>関連レギュレーション各種</li> <li>IFA経営関連</li> <li>その他</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会員向けセミナー各種</li> <li>会員／非会員向け向けカンファレンス各種</li> <li>ゴールベースプランニング基礎スキル研修</li> <li>会員向けウェブコンテンツ 他</li> </ul>
II. 協会として積極的に推進するわけではないが、一部の会員にとって有用なもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>世の中ですでに多様なリソースが安価ないし無料で利用可能、かつ一部の人はすでに座学や実務を通じ知見を得ている一方で、そうでない人々にとっては有用と考えられるもの</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>証券投資論</li> <li>マクロ経済分析関連その他</li> <li>オペレーション・IT関連</li> <li>IFA経営関連</li> <li>その他</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>委託正会員、賛助会員等各社から会員向けにオファーいただいた各種の既存コンテンツ(セミナー、ビデオ、その他ウェブコンテンツ、メール、紙ベース資料等)</li> </ul>
III. 協会として関わるべきではないと考えられるもの	<ul style="list-style-type: none"> <li>「顧客本位」や「貯蓄から資産形成」の追求とは相容れないもの</li> <li>特定の商品や企業への利益誘導色が強いもの</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕組債の推進</li> <li>コミッション稼ぎの回転売買につながりかねないもの</li> <li>その他</li> </ul>	-

次頁



# 参考) 委託正会員・法人賛助会員にご協力いただきたいIFA向け研修教材の区分と例

想定対象 カテゴリー例	会員IFA法人の営業担当者（アドバイザー）	会員IFA法人の経営者・本社担当者
	投資理論関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 現代ポートフォリオ理論</li> <li>▪ アセットアロケーションモデル ほか</li> </ul>
マクロ経済分析関連（投資理論関連を除く）	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ マクロ経済動向アップデート</li> <li>▪ 金融・財政論等 ほか</li> </ul>	
オペレーション・IT関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ CRM、プランニングツール、ポートフォリオ分析ツール、投資提案、ラップ用ソリューション等の営業支援ツールの一般的な使い方や活用方法 ほか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ IT戦略</li> <li>▪ 各種ツールの実装戦術 ほか</li> </ul>
IFA経営関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 自己目標設定と管理</li> <li>▪ 新規顧客開拓マーケティングと実務</li> <li>▪ 既顧客マーケティングと実務 ほか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 雇用・契約形態モデル（社員・業務委託）</li> <li>▪ 採用・育成とKPI</li> <li>▪ 持続可能な収益・事業モデルとKPI ほか</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ゴールベースアプローチ</li> <li>▪ フィーベースアプローチ ほか</li> </ul>	

## ① 持ち時間

- 各社10分（テーマの構成上、パネル討論ではなく、順番にそれぞれご説明いただく）
- 各社のコマの末尾に0～2問程度の質疑応答

## ② お話しいただきたい点

- パネリストご本人と所属先の自己紹介、各社におけるIFA向け事業のお取り組み等
- IFA向けにご提供いただく研修コンテンツ等の内容ご説明
- 上記コンテンツの利用開始に際しての申込・利用方法 等

---

1. ファイナンシャル・アドバイザー協会の会員向け研修教材についての基本的な考え方

**2-a. ピクテ投信投資顧問株式会社『IFAプレミア・サポート・プログラム』  
同社 資産管理アドバイザー本部長 兼 経営企画室長 前橋智明 様**

2-b. ファイデリティ投信株式会社『ファイデリティ・FAパートナー様向けサポートコンテンツについて』

2-c. 三井住友DSアセットマネジメント株式会社『IFAウィークリー、スタディベースのご紹介』

2-d. 株式会社ファーストプレイス『ゴールベースプランニング基礎スキル研修』



# ピクテIFAプレミア・サポート・プログラム 2021 スクールセッション



## ピクテ・プライベート・バンキング・アドバイザリー室

2021.12.17

### 当資料ご利用にあたっての注意事項等

- 当資料はピクテ投信投資顧問株式会社が貴社内限として作成した資料です。
- 当資料の投資者への配布、提示は法令違反となる可能性があります。
- 当資料に記載された過去の実績は、将来の成果等を示唆あるいは保証するものではありません。
- 当資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成されておりますが、情報の正確性、完全性、使用目的への適合性を保証するものではありません。
- 当資料中に示された情報等は、作成日現在のものであり、事前の連絡なしに変更されることがあります。
- 当資料に掲載されているいかなる情報も、法務、会計、税務、経営、投資その他に係る助言を構成するものではありません。

## 継続したフォローアップに向けて

- どんないいパフォーマンスをするトップアスリートや俳優、また政財界の重鎮やオーナー経営者でも、自己の確立されたスキルに加えて、信頼できるトレーナーやコーチが必ず存在します。
- 私たちピクテが信頼できるコーチとなり、研修が終わったあとも頼れるメンターであり続けることで、IFAの皆さまがそのキャリアや営業スタイルそしてスキルにレバレッジをかけ、真の優秀なIFAでい続けていただくことを目指します。



- ✓ 専門家の講義を通じて、様々な切り口に出会う
- ✓ 理論立てられた質の高い着眼点を知る
- ✓ 優秀な先人たちの考えと姿勢に触れる

# カリキュラム

## 事前課題

### 昨年受講者

- 1, BASE 3教科「育てる投資編」「クレジット編」「ESG投資編」動画受講 + 4択テスト受験 80点以上合格
- 2, ADVANCED 3教科「投資に役立つ平均編」「オルタナティブ投資編」「様々な投資手法編」動画受講のみ
- 3, 論述「前回プログラム受講後から実践してきたこと」(Word A4 1,200字以内)

### 初受講者

- 1, BASE 7教科 動画受講+4択テスト受験 80点以上合格  
「リスクリターン編」「分散投資編」「投資信託編」「ポートフォリオ特性の確認編」  
「金融/経済史編」「環境変化確認編」「ESG投資編」
- 2, 論述「本研修に向けての自身の目標」(Word A4 1,200字以内)

### ※ 論述提出先: 10/5(火)まで

ピクテ投信投資顧問 プライベート・バンキング・アドバイザリー室  
荻島 : sogishima@pictet.com

## スクールセッション

1セッション45分×7セッション × 3日間	スクールベーシック	1日目	2日目	3日目
	9/24(金)	10/15(金)	11/12(金)	12/10(金)

## 事後課題

論述「本研修を終えての自己評価」(Word A4 1,200字以内)

(上記の内容はあくまでも予定であり、予告なく変更される場合があります。)

# スクールセッション

- 1セッション45分 × 21セッション(1日目: 7セッション、2日目: 7セッション、3日目: 7セッション)

10/15(金)

11/12(金)

12/10(金)

- 本プログラムに初参加するIFA向けに、スクールベーシックを9月に別途開催

9/24(金)

## スクールベーシック 9/24(金)

	タイトル	講師	担当部署
1	ピクテ・カルチャーについて	萩野	代表取締役社長
2	預かりビジネスの未来と論点整理	北根	資産運用コンサルティング本部
3	プライベート・バンカーの心得	大橋	PBアドバイザリー室
4	顧客開拓と顧客リテンション	増田	PBアドバイザリー室

1コマ目: 13:00~13:45

2コマ目: 13:55~14:40

3コマ目: 14:50~15:35

4コマ目: 15:45~16:30

## 1日目 10/15(金)

	タイトル	講師	担当部署
1	重要性を増す資産保全	萩野	代表取締役社長
2	コロナ後の世界情勢	市川	シニア・フェロー
3	投資の必要性和投資哲学	北根	資産運用コンサルティング本部
4	マルチアセット運用について	吉川龍雲	商品開発チーム
5	iTrust	早澤	商品開発チーム
6	IFAにとってのPBビジネス ~ 可能性と課題	大橋	PBアドバイザリー室
7	日本株式市場の見通しと今後の注目点	糸島	投資戦略部

1コマ目: 9:00~9:45

2コマ目: 9:55~10:40

3コマ目: 10:50~11:35

4コマ目: 13:00~13:45

5コマ目: 13:55~14:40

6コマ目: 14:50~15:35

7コマ目: 15:45~16:30



# スクールセッション(2日目/3日目)

御協会内限資料

## 2日目 11/12(金)

	タイトル	講師	担当部署
1	低リスク運用の考え方	北根	資産運用コンサルティング本部
2	ピクテの資産防衛の考え方	松元	グローバル資産運用部
3	オルタナティブ・TR戦略	吉川葵	プロダクト・スペシャリスト・チーム
4	ゴールド	塚本	投資戦略部
5	世界株式市場の動向と今後の注目点	田中純平	投資戦略部
6	2022年に向けてのマーケットフラッシュ	田中泰輔	客員フェロー
7	社内外PBリソースの活用	増田	PBアドバイザー室

1コマ目: 9:00~9:45  
 2コマ目: 9:55~10:40  
 3コマ目: 10:50~11:35  
 4コマ目: 13:00~13:45  
 5コマ目: 13:55~14:40  
 6コマ目: 14:50~15:35  
 7コマ目: 15:45~16:30

## 3日目 12/10(金)

	タイトル	講師	担当部署
1	ESG投資	野中	投資情報部
2	お客さまと長期的に良好な関係を築くマーケティング 実践編	入江	マーケティング本部
3	マクロ経済	梅澤	投資戦略部
4	クアトロ	吉川龍雲	商品開発チーム
5	事業オーナーの伴走者になるために	大橋	PBアドバイザー室
6	お客さまのメイン担当者として	増田	PBアドバイザー室
7	富裕層向け資産運用戦略の実践	萩野	代表取締役社長

16:30~ 閉会挨拶(萩野)  
 今後の説明(増田)

(上記の内容はあくまでも予定であり、予告なく変更される場合があります。)

# 2020年開催 スクール形式カリキュラム

1日目	タイトル		講師	担当部署
	1	ピクテ・カルチャーについて		萩野
2	新型コロナウイルスとインフレリスク		市川	経営企画室
3	転換点を迎える低リスク運用・マルチアセット運用について		吉川龍	プロダクト
4	預かりビジネスの未来		北根	資産運用推進部
5	プライベート・バンカーの特性		大橋	PBアドバイザー室
6	富裕層と顧客プロファイリング		大橋	PBアドバイザー室
7	日本株式市場の見通しと今後の注目点		糸島	投資戦略部
2日目	タイトル		講師	担当部署
	1	預かりビジネスの論点整理		北根
2	ピクテ215年の歴史に学ぶコロナ後の資産運用術		松元	グローバル資産運用部
3	オルタナティブ・TR戦略		吉川葵	プロダクト
4	クアトロ		吉川龍	プロダクト
5	世界株式市場の動向と今後の注目点		田中	投資戦略部
6	財務分析に基づく資産運用提案		増田	PBアドバイザー室
7	顧客開拓と顧客リテンション		増田	PBアドバイザー室
3日目	タイトル		講師	担当部署
	1	ESG投資について		野中
2	お客さまと長期的に良好な関係を築くマーケティング		入江	マーケティング本部
3	グロイン、ゴールド		萩野	PBアドバイザー室
4	バーゲンハンター		吉川龍	プロダクト
5	国内PBビジネスアップデート		大橋	PBアドバイザー室
6	Private Banker Value Proposition		増田	PBアドバイザー室
7	ピクテの最大の強み		萩野	PBアドバイザー室

---

1. ファイナンシャル・アドバイザー協会の会員向け研修教材についての基本的な考え方

2-a. ピクテ投信投資顧問株式会社『IFAプレミア・サポート・プログラム』

2-b. **フィデリティ投信株式会社『フィデリティ・FAパートナー様向けサポートコンテンツについて』**  
**同社 投信営業部 アソシエイト・ディレクター 藤井麻紀子 様**

2-c. 三井住友DSアセットマネジメント株式会社『IFAウィークリー、スタディベースのご紹介』

2-d. 株式会社ファーストプレイス『ゴールベースプランニング基礎スキル研修』





**Fidelity**  
INTERNATIONAL

# フィデリティ・FAパートナー様向け サポートコンテンツについて

フィデリティの知見を発信  
～2分/マクロレポートとお役立ち情報のメルマガ配信中～

フィデリティ投信 投信営業部  
藤井 麻紀子

フィデリティ投信株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第388号  
加入協会:一般社団法人投資信託協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

# フィデリティ・インスティテュート



重見 吉徳

首席研究員  
マクロストラテジスト

農林中央金庫や野村アセットマネジメントにて、外債などの投資・運用業務に従事。JPモルガン・アセット・マネジメントを経て、2020年8月、フィデリティ投信入社。個人投資家や販売会社、機関投資家向けに経済や金融市場の情報提供を担う。



浦田 春河

首席研究員  
ヘッド オブ DCプロポジション&ソートリーダーシ  
ップ

1994年から97年まで米国にて401(k)プランの販売を担当。帰国後「401(k)プラン〜アメリカの確定拠出年金のすべて〜」（東洋経済新報社）を執筆。理論・実務の両面からわが国の確定拠出年金制度の創設作業をサポート。法施行後も継続的に制度改善策を提言。運営管理機関、コンサルティング会社を経て2019年8月から現職。企業年金連合会政策委員会確定拠出年金小委員会オブザーバー等。

# 2分でわかる経済レポート & マーケットを語らず

## 2分でわかる「最近の金融市場」

2021年12月 フィデリティ投資株式会社

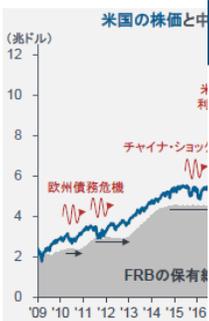
Q1. 最近の金融市場は？ A1. 様々な困難に直面しながらも、底堅く推移しています。



## 2分で考える「リスク要因と対策」

2021年12月 フィデリティ投資株式会社

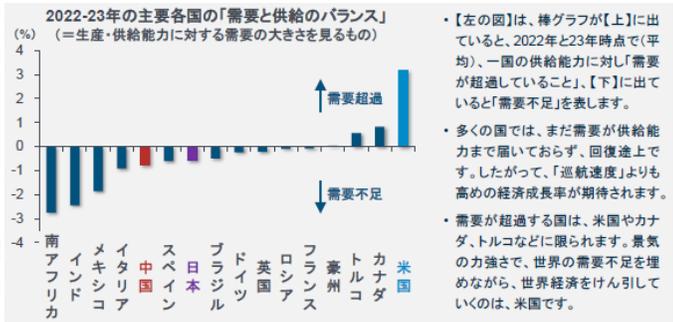
Q6. FRBの量的緩和縮小は大丈夫？ A6. 幅広い資産への分散投資をご検討ください。



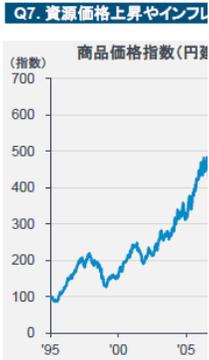
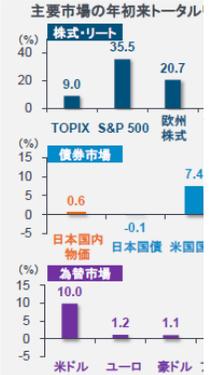
## 2分で考える「2022年の世界経済」

2021年12月 フィデリティ投資株式会社

Q10. 2022年の世界経済は？ A10. 米国にけん引され、世界景気は堅調推移すると見られます。



・【左の図】は、棒グラフが【上】に出ていると、2022年と23年時点で(平均)、一国の供給能力に対し「需要が超過していること」、【下】に出ていると「需要不足」を表します。  
 ・多くの国では、まだ需要が供給能力まで届いておらず、回復途上です。したがって、「巡航速度」よりも高めの経済成長率が期待されます。  
 ・需要が超過する国は、米国やカナダ、トルコなどに限られます。景気の力強さで、世界の需要不足を埋めながら、世界経済をけん引していくのは、米国です。



Q11. 「オミクロン株」の影響は？ A11. 「デルタ株並み」と考えることが現時点の最善の推測です。



・「オミクロン株」について、現時点(2021年12月2日)では、感染しやすい可能性があるものの、重症化するとの報告はないようです。  
 ・新型コロナウイルスについて変わっていることは、①今後とも、変異種は発生する、②国境封鎖や検査は突破される、の2つです。  
 ・ならば、最善の予測は「デルタ株並みを想定すること」と思われます。これは経験済みであり、景気回復に遅れが生じるとしても、回復の方向を変えるものではないでしょう。

## マーケットを語らず

フィデリティ・インスティテュート首席研究員マクロストラテジストである重見 吉徳のページ「マーケットを語らず」。日本の投資家や社会に向けてのメッセージを発信しています。



【マーケットを語らず Vol.39】今年の漢字一文字は？、オミクロン株、2022年のインフレ見通し  
 重見吉徳 2021/11/30  
 2021年を漢字一文字で考えてみます。



【マーケットを語らず Vol.38】チャートで考える2022年の米国と中国  
 重見吉徳 2021/11/22  
 2022年の米国経済の力強さと中国について確認するため、チャートを眺めてみます。



【マーケットを語らず Vol.37】シンプルな2022年の見通し：米国が世界経済をけん引する  
 重見吉徳 2021/11/16  
 2022年の世界経済は(やはり)米国がけん引すると見られます。



【マーケットを語らず Vol.36】予行演習  
 重見吉徳 2021/11/09  
 先週のCOP26とOPECプラスの同時開催は興味深いものでした。今回はFRBの利上げ見通しについて少し考えてみます。



【マーケットを語らず Vol.35】有権者・投資家連合  
 重見吉徳 2021/11/02  
 日本の有権者が求めるものは、「現実的な改革」であるように目下、日本株式市場



【マーケットを語らず Vol.34】前門の虎、後門の狼  
 重見吉徳 2021/10/26  
 テクノロジー・セクターにとっては、インフレや長期金利の上昇が「前門の虎」、利上げが「後門の狼」と考えられます。

ファイナンシャル・アドバイザー様向け

# メールマガジンのご案内

マクロのマーケット情報を知りたい…  
お客様との会話に役立つ情報が欲しい…

1分で完了！登録はこちら👉

皆さまのご提案活動をサポートする情報が  
メールで届く✉

- ✓マクロストラテジスト重見吉徳のコラム
- ✓ファイナンシャル・アドバイザー様向け勉強会のお知らせ 等

マーケットやファンド情報、資産運用に関する情報が満載！  
フィデリティ投信のメールマガジン(無料)にご登録ください！



## ■ ご注意点

- 当資料は、信頼できる情報をもとにフィデリティ投信が作成しておりますが、正確性・完全性について当社が責任を負うものではありません。
- 当資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。また、いずれも将来の傾向、数値、運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。
- 当資料に記載されている個別の銘柄・企業名については、あくまでも参考として申し述べたものであり、その銘柄又は企業の株式等の売買を推奨するものではありません。
- 当資料にかかわる一切の権利は引用部分を除き当社に属し、いかなる目的であれ当資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。
- 当資料は、販売会社等に対する情報提供を目的としたものであり、ファンドの推奨（有価証券の勧誘）を目的としたものではありません。対顧客用には絶対に使用しないでください。貴社が当資料を最終投資家への説明等の目的で使用し、そのために貴社が損害を被った場合でも、当社は一切の責任を負いません。

MK211208-3



LINEでマーケット情報が届きます。友だち追加はこちらから。

---

1. ファイナンシャル・アドバイザー協会の会員向け研修教材についての基本的な考え方

2-a. ピクテ投信投資顧問株式会社『IFAプレミア・サポート・プログラム』

2-b. フィデリティ投信株式会社『フィデリティ・FAパートナー様向けサポートコンテンツについて』

**2-c. 三井住友DSアセットマネジメント株式会社『IFAウィークリー、スタディベースのご紹介』**  
**同社 投信営業部 オンラインマーケティング室長 今井拓見 様**

2-d. 株式会社ファーストプレイス『ゴールベースプランニング基礎スキル研修』



# 三井住友DSアセットマネジメント IFAウィークリー、スタディベースのご紹介

投信営業部 オンラインマーケティング室長  
今井 拓見

- ◆ 当資料は、貴社向け講演を目的として、三井住友DSアセットマネジメントが作成したものです。貴社外には配布なさらないようお願いいたします。
- ◆ 当資料に基づいて取られた投資行動・営業活動等の結果については、当社は責任を負いません。
- ◆ 当資料の内容は2021年12月現在のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- ◆ 当資料は当社が信頼性が高いと判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。
- ◆ 当資料にインデックス・統計資料等が記載される場合、それらの知的所有権その他の一切の権利は、その発行者および許諾者に帰属します。
- ◆ 当資料に市場環境にかかるデータ・分析、運用・分配金実績、運用方針等が示される場合、それらは当資料作成時点のものであり、将来の市場環境・運用成果等を保証するものではありません。分配金は金額が変わる、または分配金が支払われない場合もあり、将来に関し述べられた運用方針も変更されることがあります。
- ◆ 当資料に掲載されている写真がある場合、写真はイメージであり、本文とは関係ない場合があります。

## スタディベース！



- 最新のマーケットやファンド情報
- 経済や投資の基礎を学習
- ファンドのポイントをじっくり理解



## IFAウィークリー（メルマガ）



マーケット情報、注目ファンド情報を  
毎週お届け

※配信希望の場合は以下メールアドレスにその旨ご連絡ください  
担当 森 [masahiro\\_mori@smd-am.co.jp](mailto:masahiro_mori@smd-am.co.jp)

# スタディベースのご紹介①

## 投信販売のための基礎知識を習得するための様々なコンテンツをご用意

### ハウスビュー動画



当社チーフマクロストラテジストの吉川雅幸が中心となって策定した経済・金融市場・投資環境の見通しをお届け。

### テレアポ動画



ヒット率向上のための。家電時間・話し方などを解説。NG編とOK編を見ての自己学習も可能。新入社員向け研修にも。

### 投信積立研修



積立投資の提案のコツを伝授。投資信託の基礎から個別ファンドの説明方法。つみたてNISAの提案話法まで。

### 営業力UP講座



投資顧問会社に勤めていたトレーダー・ファイナンシャルアドバイザーの若林史江氏が、投資家の心を掴む勘所を新人の皆様にお伝え

## スタディベースのご紹介②



ID : SMDAM  
PASS : smdam

アクティブファンドを通じて  
投資家のQOL向上に貢献したい

Quality of Life

基準価額一覧

お気に入り  
ファンド

ファンド名から探す



> 条件指定検索

# 三井住友DSウィークリーのご紹介

## 営業活動に役立つ情報を毎週発信

※2016年7月より毎週発行していた投信マーケティングウィークリーを刷新

## 配信コンテンツ (例)



### マーケットレポート / 当社ハウスビュー

市場動向の解説・注目キーワードをタイムリーにピックアップ  
当社の経済・金融市場・投資環境の見通しをお届け



### アジアリサーチセンター / アジア・マーケット

本邦最大級の陣容を擁する香港から現地の情報を発信  
中国をはじめとするアジア、オセアニアのマーケット情報をお届け



### ポートフォリオ理論 / なるほど・ザ・ファンド

話題のテーマをもとに資産の組み合わせ、ポートフォリオを考察  
投資信託の基礎知識のほか、資産運用に関する情報をお届け



### 今週のピックアップファンド / 勉強会のご案内

注目ファンドのセールスポイントを再確認。  
ファンド勉強会のご案内や、セミナー情報をお届け

三井住友DSウィークリー 2021.11.30号

お取引会社様各位

平素は格別のご高配を賜  
三井住友DSアセットマネジ  
(当メールは過去、弊社  
弊社が発行するレポート  
りますと幸いです。

【市川レポート】 **新たな**  
・日経平均は南アフリカ  
・新たな変異株の感染拡大  
・仮に感染拡大が

【今週のピックアップファンド】 来年も熱い続くか?『グローバルAIファンド』

**グローバルAIファンドシリーズ** に関して、実質的な運用を行うアリアンツGI社のデータを基に運用の振り返りや注目トピックス  
をご紹介します。

【2021年のパフォーマンスの概観と今後の見通しについて】

○大幅上昇を経験した2020年と比べて伸び悩んだものの、当ファンドを取り巻く市場環境の好転がみ  
○グローバルAI戦略のポートフォリオのバリュエーションは過去平均並みの水準にまで

▶2021年にグローバルAI戦略のパフォーマンスが伸び悩  
ポイント

ポイント	ファンドへの
グロースからバ	
リコー	

は業績拡大に

GAFAMは、当局からの規制強化懸念  
が重なる可能性。当ファンドでは、  
引き続き中長期でより高い成長の期待  
出来る中小型銘柄を積極的に組み入れ  
ることで、高いリターンを目指す

※GAFAM: アルファベット (Googleの親会社)、アップル、フェイスブック、アマゾン、マイクロソフトの総称

▶グローバルAI戦略1年後予想PERの推移 (2018年11月末～2021年10月末)

過去1年の平均: 39倍  
過去3年の平均: 35倍  
10月末: 36倍

【出所】アリアンツGI  
※上記は過去の実績であり、将来の運用成果等を示唆あるいは保証するものではありません。

【4月以降の主な投資行動】

○2020年と2021年1Qにウェイトを増やしたシクリカルなAI活用企業の一部を売却し、テックを中心としたAI開発企業のウェイト  
を増加、主に中小型の成長株銘柄への投資を増加させています。

三井住友DSウィークリーサンプル

※配信希望の場合は以下メールアドレスにその旨ご連絡ください  
担当 森 masahiro\_mori@smd-am.co.jp

# 三井住友DSアセットマネジメントのセミナーメニュー

人生100年時代  
お客様のより豊かな人生(QOL向上)のために

～人生100年時代、もっと人生を楽しむために～

## QOLセミナー 「Enjoy Your Life!」

- 資産形成の第一歩をサポート
- 投資ビギナーの方でもわかりやすい
- 参加型セミナー方式で楽しく・飽きさせない

## なぜ資産運用? 資産運用の 必要性をお伝えする

- 私たちを取り巻く環境
- リスクを抑える投資手法
- 人生に必要なお金

マーケット見通しに対する  
お客様のニーズにお応えする「経済環境とマーケット動向」

～三井住友DSアセットマネジメントのハウス・ビュー～

## 「経済環境とマーケット動向」

今、マーケットで  
何が起きているのかを  
わかりやすく解説

投資のグローバルスタンダード

～SDGsとESG～

## 「投資のモノサシが 今、変わる」



# WEBセミナーシリーズ「Action 2030」のご紹介

10年後、20年後に未来に目を向けた資産運用をご提案するセミナーシリーズ  
新しい時代の投資のヒントを著名人と語り合います。

し  
よう。  
先  
取り  
未  
来  
を

## Webinar Part.2

2021/011/30



動画はこちら

司会：青木源太氏（フリーアナウンサー）  
ゲスト：前田裕二氏（株）SHOWROOM

パフォーマンス際立つ！グローバルAIファンド  
AIに未来はあるのか！？

私たちが投資テーマに選んだAIが、今どういう状況にあるのか、今後どうなっていくのか。グローバルAIファンドに投資している方にも、これから投資を検討される方にも、今だからこそ知ってほしいことがあります。

## Webinar Part.1

2021/08/26



動画はこちら

司会：青木源太氏（フリーアナウンサー）  
ゲスト：藤本美貴氏

あなたの知らないインパクト投資の世界  
～未来のビジネスチャンスを先取りせよ！～

インパクト投資って何？投資手法として、これから期待できるの？インパクト投資の現状と未来予想に加え、「世界インパクト投資ファンド」の魅力もたっぷりお届けします。インパクト投資をご存知の方も、そうでない方も、必見です！

さあ、未来を先取りしに行こう。





三井住友DSアセットマネジメント

---

1. ファイナンシャル・アドバイザー協会の会員向け研修教材についての基本的な考え方

2-a. ピクテ投信投資顧問株式会社『IFAプレミア・サポート・プログラム』

2-b. フィデリティ投信株式会社『フィデリティ・FAパートナー様向けサポートコンテンツについて』

2-c. 三井住友DSアセットマネジメント株式会社『IFAウィークリー、スタディベースのご紹介』

2-d. 株式会社ファーストプレイス『ゴールベースプランニング基礎スキル研修』  
同社 顧問 岡田武士 様



ファイナンシャル・アドバイザー協会第7回セミナー

◆パネル1 『金融商品仲介業者向け研修コンテンツについて』

# 『ゴールベース プランニング基礎スキル研修』

に関するご報告

2021年12月17日



株式会社ファーストプレイス

『ゴールベースプランニング』を  
FA協会で推進するにあたり、  
ヒアリングの強化が、非常に重要だと  
考えているんだけど。  
ソニー生命の研修のような  
『**きくチカラ**』を強化するプログラムは  
できないですか？

おもしろいですね。  
ぜひやりましょう！！

今年の4月、こんな話から始まりました。



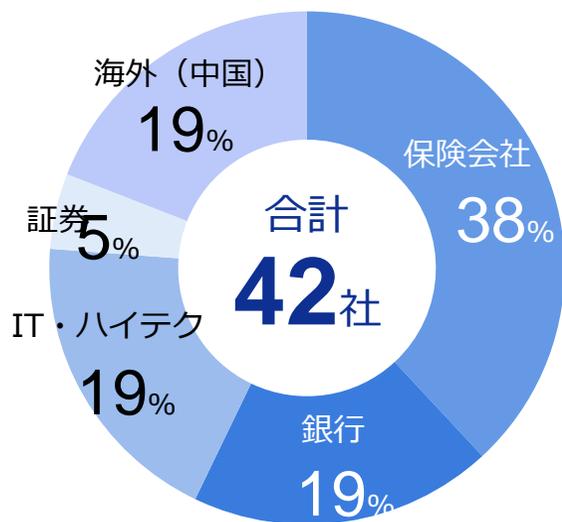
# ファーストプレースの実績

ファーストプレースは、金融・ITなどの分野を中心に、  
人材、営業研修、コンサルティングを行うほか、  
保険代理店、IFA業務を行っている、創業20周年の会社です。

<https://www.firstplace.co.jp/>

## 顧客の業種別内訳

2001年より延べ42社の研修・  
コンサルティングを実施。



※ 講師としての実績を含む

## 顧客一覧（一部）

 Capital Asset Planning, Inc.

 ソニー銀行

 テレワークで日本を変える  
V-CUBE

 アイペット  
損害保険株式会社

※ 掲載していない東証一部上場企業等、多数あり

# ゴールベースプランニング研修担当スタッフ

## プロジェクトマネージャー



### 岡田 武士 (おかだ たけし)

株式会社ファーストプレイス顧問 プロジェクト・マネージャー 一種外務員、内部管理責任者  
関西大学商学部卒業。ソニー生命代理店営業、本社企画、教育部門の統括部長のほか、ソニー生命子  
会社来店型保険ショップ「リプラ」代表取締役、ソニー銀行タイアップマーケティング部長等。  
現在、ナレッジバンク株式会社代表取締役として、金融系企業の顧問多数。

## メイン講師



### 小林 基男 (こばやし もとお)

株式会社ファーストプレイス代表取締役 金融商品仲介業者 (SBI証券) 一種外務員 内管責任者  
(旧) 国際証券を経て、ソニー生命推進部研修課、プルデンシャル・ファイナンシャル・アドバイ  
ザーズ証券シニアファイナンシャルアドバイザーを経てファーストプレイスを設立。  
ソニー生命にて代理店営業担当・ライフプランナーへの営業スキル研修を担当。独立後も銀行、証券、  
保険会社、IT産業を中心に多数の講師実績を積む。研修プログラムの開発にも多数携わる。

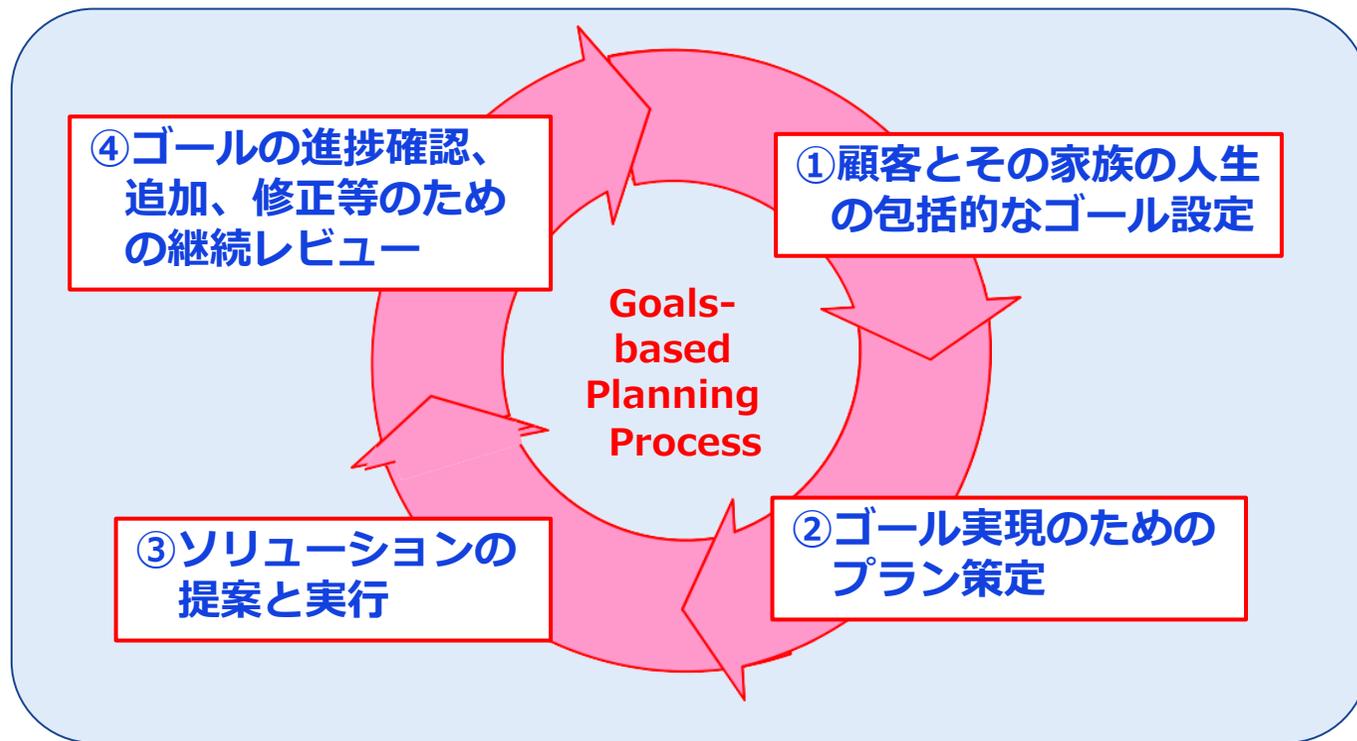
## コンテンツ作成



### 重松 健司 (しげまつ けんじ)

株式会社ファーストプレイス執行役員 経営企画室長 一種外務員 内部管理責任者  
(現) 三井住友海上を経て、(現) 三井住友海上あいおい生命営業推進部課長、(現) 三井住友海上  
プライマリー生命営業推進部長、営業統括長、マーケティング統括長。ソニーライフエイゴンプラン  
ニング (現 ソニー生命) 営業企画部長兼営業推進部長 (業務執行役)、研修会社社長を経て現職。  
ライフプランソフト開発、変額年金商品開発、営業企画・営業教育の実績多数。銀行、証券、保険会  
社、IT産業を中心に、多数の講師実績を積む。また、研修プログラムの開発にも多数携わる。

## 吉永理事、中桐理事長アドバイスのもと、コンテンツを作成



顧客とその家族ごとの『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、「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ります。

顧客と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、特にこの点フォーカスする内容とします。

## 本研修の概要

### ゴールベースプランニングの「基礎スキル」習得に重点を置いたプログラム 主なポイント

- ① 「顧客の人生ゴールを聞き出す」部分にフォーカス
- ② ヒアリング（聞く、聴く、訊く）スキル習得
- ③ 『ロープレで知識の定着』という文化を確立

#### 1. オンラインライブ研修 3時間×5回（14:00～17:00）

##### （1）顧客とその家族からゴールをきくために必要な基礎知識

- ① 顧客とその家族のゴールをきくことの重要性
  - ・顧客とその家族の人生設計と実現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）
  - ・退職層・高齢富裕層のプランニング ※CAP社のDYG（デザインユアゴール）システムをベースに説明
  - ・資産形成層・独身者のプランニング

##### （2）ゴールをきくためのコミュニケーションスキル

- ① 顧客の購買心理とコミュニケーション理論
  - ・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
- ② ゴールベースプランニングの導入からヒアリングまで
  - ・ゴールベースプランニングを行うためのアプローチ（動機付け等）の方法を学ぶ
  - ・顧客とその家族の潜在的ゴールを訊く（ヒアリング）スキルを学ぶ
- ③ ゴールベースプランニングの分析とゴール設定の基礎
  - ・人生設計の分析と顧客とその家族のゴールの精緻化におけるポイントを学ぶ
  - ・顧客とその家族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

#### 2. 集合研修（ロープレ） 1日×1回（9:00～17:00）

### スケジュール

#### オンラインライブ研修

1回目

8/25（水）

2回目

9/14（火）

3回目

10/6（水）

4回目

10/27（水）

5回目

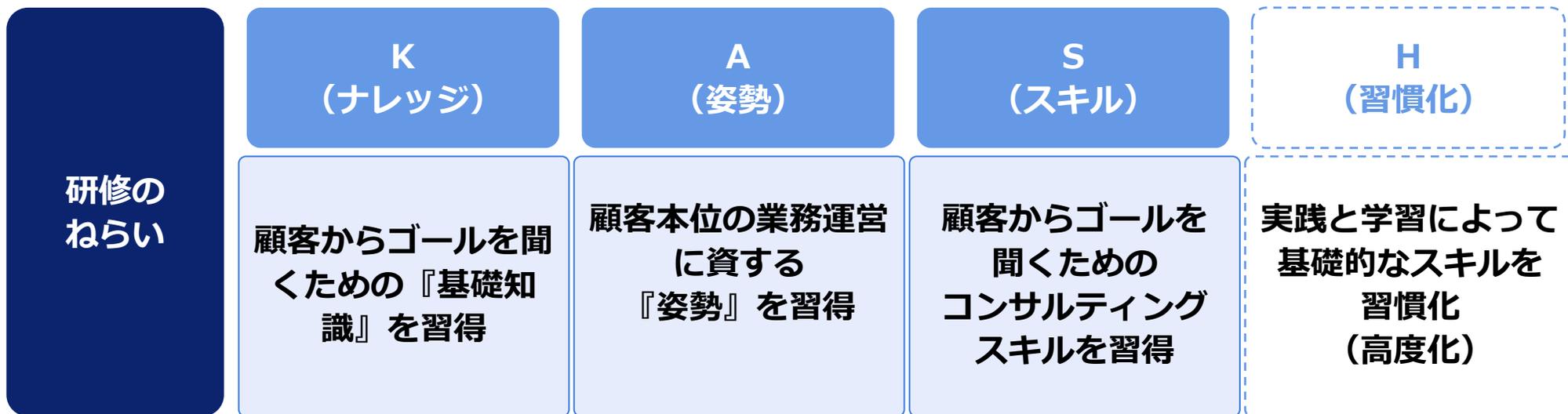
11/17（水）

#### 集合研修（ロープレ）

12/1（水）

# 研修設計：6回シリーズの構成ポイント

ゴールベースプランニングの『基礎スキル』習得のために、『KASH』の観点で研修を設計。



なぜ、ゴルフのスイングはビデオに撮って確認するのに、  
営業の練習は、やらないのでしょうか？

## ロールプレイングの方法

それは、今までのやりかたが  
間違っているだけなのです！

一般的にロールプレイングは、一人を見世物にして間違いを指摘するといったイメージがあり、敬遠されがちです。今回のプログラムでは、ビデオカメラを用いたロールプレイングを複数人で行うことにより、自分で自分の評価ができる力を養っています。

### プログラムの流れ

#### ステップ1 慣れる

ストレスのないロープレを体験する。

#### ステップ2 セリフを覚える

シナリオや資料を用意してセリフを身に付ける。

#### ステップ3 共感

顧客の感情の変化に対応し、共感を呼ぶ。

#### ステップ4 臨機応変な対応

顧客からの様々な投げかけ等に素早く対応する。

#### CHECK

ロールプレイングは、もともと心理療法として開発されました。親から一方的に怒られる子供の気持ちと、子供のことを考える親の気持ちを、ロールプレイングにより理解し、両者の関係が修復するというものです。

#### ポイント!

- 不足を補うのではなく、持っているものを伸ばす。
- 成長の阻害要因を取り除く。経験が阻害要因となっていることが多い。

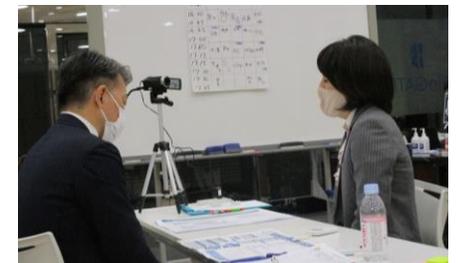


真剣かつ楽しくロープレに取り組んでいる姿を、  
是非ともご覧ください！！



リンク

<https://youtu.be/z1kUWb68Uwg>



### <参加者コメント例 抜粋> ※研修後チェックアウト時の感想や受講生ヒアリングの一部を抜粋

- 自分の姿をビデオに撮ることが新鮮だった。不足している点が明確になった。
- これから、ゴールベースという考え方が大事だと思う。今は時代が変化しており、「儲かるものを売る」のではなく顧客目線で長期的に関わる必要があると感じた。
- これまで、ロープレをやることやそもそもの必要性に疑問があった。「自分はできているだろう」という思いがあったが、今日の研修を通じて過信だったと気づけた。
- 社内ロープレも嫌で、ましてや社外の人となんて…と朝から憂鬱な気持ちだった。でも今日は気づきが多く、他の人から学ぶことも多かった。
- 自分は社会人2年目だが、お客さまは30歳以上も年上が多い。所作や姿勢をあまり気にしてこなかったが、今日のロープレを通じて重要だと強く感じた。
- ゴールベースをお客さまに伝えるのは難しいと感じている。
- 今までは話すことが多かったが、聞くことの重要性を感じた。
- オンライン研修は、一回当たりの時間が長いと感じた。
- ヒアリングした内容からどのような提案に落とししていくのか？を聞いてみたい。
- 米国のゴールベースに関する具体的成功事例を、日本に置き換えて教えてほしい。
- 他の会社の方との交流が、情報交換にもなり非常に良かった。



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」で検索願います