

ファイナンシャル・アドバイザー協会

第2期（令和2年度）事業計画

ファイナンシャル・アドバイザー協会の主要課題(令和2年度)

【20年4月～6月】 ⇒

1. 協会の体制固め (規程の整備、会員審査体制の整備、HP構築、専用事務所の設置など)

【主に20年7月以降】

2. 会員の営業実態の把握・見える化

3. 会員の専門性向上

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

6. 会員の業務支援

5. 他協会との連携

7. 会員間の情報共有

具体的施策－その①

1. 協会の体制固め 【20年4月～6月】

- 会員が、顧客本位の業務運営におけるベスト・プラクティスを目指すうえで、有用な行動規範等を策定
- 会員の募集、加入審査・承認に係る運営をルーティーン化
- 協会専用のHPを構築し、情報発信・共有体制を整備
- 協会専用の事務所設置、事務員確保により、事務運営体制を強化

2. 正会員の営業実態の把握・見える化 【20年10月～21年3月】

- 正会員が、倫理綱領・行動規範に沿って、真に顧客本位の業務運営に取り組んでいるか、実態をモニタリング
- モニタリング結果を取りまとめ、図表化を行うなどにより、実態の見える化を進め、顧客の信頼度向上を企図

3. 会員の専門性向上 【20年7月～21年3月】

- 定例カンファレンスやオンラインを活用し、ファイナンシャル・アドバイスに係る理論や実務の知識・ノウハウを習得する機会を提供
- 顧客マーケティング等に関する海外の事例や、本邦での成功事例も提供

具体的施策－その②

4. 会員の認知度向上 【通年】

- 協会や会員の活動状況について、メディアに対し能動的に情報を発信
- 本協会ウェブサイトを通じ、幅広い層を対象にファイナンシャル・アドバイザーの有用性を訴求

5. 他協会との連携 【20年7月～21年3月】

- 日証協や日本FP協会、金融ジェロントロジー協会などと、広報や研修、情報収集等で連携・協働

6. 会員の業務支援 【20年7月～21年3月】

- 起業家(予備軍)に対し、採用や資金調達等のノウハウを共有するほか、土業や営業ツールの紹介等を実施

7. 会員間の情報共有 【20年7月～21年3月】

- 会員を対象とした定例カンファレンスや協会のメルマガ等を通じ、金融商品仲介業を取り巻く内外の社会環境、市場動向、法制度等の最新情報を共有
- 本協会ウェブサイトを通じ、各会員の活動状況の紹介や、法人賛助会員の商品・サービス紹介等を実施