

ファイナンシャル・アドバイザー協会 第3回研修委員会議事録

1. 開催日時 令和3年9月10日(金) 午前10時00分より午前11時00分まで
2. 開催方法 (Zoomによる) Web会議
3. 研修委員会出席者: 委員長: 太田智彦、副委員長: 吉永高士、副委員長: 中桐啓貴、委員: 水野清司 他参加者7名 (全員WEB出席)
4. 事務局 入木雅和、澤岨あゆみ (全員WEB出席)
5. 第2回正会員定例会について
資料に基づき太田理事より説明。
 - (1) 第2部 正会員等のパネルディスカッション
(中桐理事長)
 - ・ パネルディスカッションのテーマ案の一つとして、「資産形成層にフォーカスしている正会員のベストプラクティスの共有」を検討している。
 - ・ パネラー候補として、財コンサルティングやFan等を考えている。
(だいとく投資ビレッジ 山田代表)
 - ・ 「資産形成層」をテーマにすることは賛成。次回(第3回)以降のテーマとして、資産形成層と対比する形で「シニア層」をテーマにしても良いのでは。
(吉永理事)
 - ・ 米国ではIFA・従業員型FAはどちらも基本的に資産形成層を対象としていない。対面アドバイザーではカバーしていないアドバイスギャップがある。
 - ・ 一方で例外的にIFA・従業員型FAが次世代層にアプローチするやり方は大きく分けて2つあり、1つは既存顧客を世帯・ファミリー毎に管理(子・孫世代も含めた複数世代に跨ってカバー)する中に限定し次世代の資産形成層との関係を構築する。もう1つは、比較的新しい動きとして、30代~40代、一部は20代まで含め、既存顧客とは関係のない若年層を中心に資産の少ない層へのファイナンシャル・プランニングのサブスクリプションや借入ニーズを中心にビジネスを行うやり方。
 - ・ 日本に米国のモデルが全て当てはまるわけではないが、IFA50年の歴史がある米国の先行事例も参考にしつつ資産形成層への取り組みを議論するのが良いのではないかと。

(Fan 平石氏)

- ・ パネラーは経営者の方等が登壇することが多い為、会員所属の IFA が登壇する回もあれば現場の意見が聞けるのでは。

(財コンサルティング 田中氏)

- ・ 「顧客本位の業務運営」の様式の改訂を踏まえて議論しても良いのでは。

(2) 第3部 委託正会員等のパネルディスカッション

(水野顧問)

- ・ パネルディスカッション形式に拘らず、資産形成層や富裕層向けの商品やサービスについて他協会や業者より説明してもらうのも良いと思う。
- ・ テーマ案
 - ・ ファンドラップの動向 (日本投資顧問業協会等)
 - ・ ロボアドの現状 (ウェルスナビ等)

6. 第3回正会員等定例会について

資料に基づき太田理事より説明。

- ・ 新型コロナウイルス感染の状況によるが、第3回正会員等定例会はリアル開催とし、懇親会も開催したいと考えている。

(水野顧問)

- ・ 懇親会を開催する場合は、感染対策に細心の注意が必要。(参加人数の制限や広い会場の確保等)

⇒ 開催方針 (開催方法・懇親会の有無等) について、第2回正会員等定例会 (2021年10月22日) にて事務局より報告する。

7. 第2回FAカンファレンスについて

入木事務局長より報告。

- ・ 2022年2月25日を開催日候補とし、開催を検討。(東京証券会館等予定)

8. 今後の研修プログラムの開発について

(太田理事)

- ・ 賛助会員・委託正会員が実施している研修コンテンツを協会に共有していただき、協会から正会員に研修の案内を送る予定。
- ・ 各社から共有して頂いた研修を協会がカテゴリーに区分し、会員に情報発信する。

(吉永理事)

資料に基づき吉永理事よりカテゴリーについて説明。

⇒ メールにて賛助会員・委託正会員に趣旨を伝え、研修コンテンツの提供をお願いする。

9. 質疑応答・意見

(水野顧問)

- ・ 委託正会員 8 社で「コンプライアンス管理の高度化」について意見交換会を行っているが、良い意見交換の場となっている為、委託正会員より活動報告をして頂けると良いのでは。

以 上