

第3回FAカンファレンス

ゴールベースでIFAの未来を創る

開催日時 2022年12月2日(金)

〒103-0022

東京都中央区日本橋室町2丁目4番3号 YUITO 日本橋室町野村ビル6F
野村コンファレンスプラザ日本橋

10:30 ~ 18:30 ハイブリッド開催

10:55 ~ 11:00

協会理事長挨拶

当協会理事長 (GAIA 代表取締役社長) 中桐 啓貴

11:00 ~ 12:00

①【特別講演】

お客さまとの信頼をつなぐ顧客ロイヤルティ

NPO 法人 顧客ロイヤルティ協会 理事長 伊藤 秀典氏
同 副理事長 兼 研修部部长 高木 雄子氏

12:10 ~ 13:00

サブ会場：出展賛助会員によるミニセミナー①

13:10 ~ 13:40

②【基調講演】

顧客本位の業務運営の確保と金融サービスの向上への取組

金融庁 企画市場局 市場課長 島崎 征夫氏

13:45 ~ 14:35

③【講演】

米国の元祖が語るゴールベース資産管理とフィーベース事業モデルの真髄

NRI アメリカ 金融・IT 研究部門長 (当協会理事) 吉永 高士氏
スノーデンレーン・パートナーズ (米有力 RIA) 会長 ライル・ラモス氏
元メリルリンチ 個人部門長

14:50 ~ 15:15

サブ会場：出展賛助会員によるミニセミナー②

15:25 ~ 16:10

④【パネルディスカッション】

資産所得倍増プランに向けて IFA に期待すること

三井住友 DS アセットマネジメント フェロー 宗正 彰 氏
UBS アセット・マネジメント 代表取締役社長 三木 桂一氏
日興アセットマネジメント マーケティンググローバルヘッド 今福 啓之氏
<モデレータ> 日本資産運用基盤グループ 代表取締役社長 大原 啓一氏

16:10 ~ 17:00

⑤【座談会】

今ファイナンシャルアドバイザーに必要なこと

バリューマネジメント 代表取締役社長 中浜 祐士氏
GAIA プライベート・ファイナンシャルプランナー 新屋 真摘氏
IFA Leading 代表取締役 長谷川 学氏
<モデレータ> ファイナンシャルスタンダード 代表取締役 (当協会理事) 福田 猛 氏

17:10 ~ 18:30

懇親会

※10:30 ~ 15:30 賛助会員6社(裏面参照)が6階会場前ホワイエの出展ブースで説明を行います。

【主催】



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

【参加申し込み】

右のQRコードから
お申込みください。



《講演概要》

①【特別講演】お客さまとの信頼をつなぐ顧客ロイヤルティ 私たち顧客ロイヤルティ協会は日本のCSの現場を応援し、各企業様のCSの浸透の支援を行ってまいりました。CS (Customer Satisfaction)、CS (Customer Success)、CX (Customer Experience) などいろいろな言葉で語られていますが、これらは手段であり、本来の目的は「顧客ロイヤルティ」を実践することです。「顧客ロイヤルティ」とはお客さまとの長い付き合いを前提にその信頼関係をつなぐ理論です。そこには、お客さまとの関係を楽しみ・共に喜び・寄り添う心があります。顧客ロイヤルティを体系的に理解していただき、自分らしく、自社らしくお客さまと向き合う基本をお伝えします。

②【基調講演】顧客本位の業務運営の確保と金融サービスの向上への取組 家計が安定的な資産形成を行うためには、金融事業者による顧客本位の業務運営を確保することが欠かせません。当庁では9月に金融審議会「市場制度ワーキング・グループ」の下に「顧客本位タスクフォース」を新設し、顧客本位の業務運営実現に向けて、より集中的に議論を進めてまいりました。タスクフォースでの議論も踏まえ、今後金融事業者の皆様に取り組んでいただきたいことについてお話いたします。

③【講演】米国の元祖が語るゴールベース資産管理とフィーベース事業モデルの真髄 約29万人の営業員を擁する米国FA業界は右肩上がりの預り資産増加と増収を引き続き謳歌していますが、それを牽引したのは、大手証券会社を中心に勃興・確立され、その後に独立系を含む他チャネルにも普及したゴールベースあるいはフィーベースの事業モデルです。米国メリルリンチの個人部門トップとしてFA業界全体の営業改革の先頭に立ち、現在は有力RIAを経営するL.ラモス氏もビデオ参加し、フィーベース導入・普及時の要諦についてお話します。

④【パネルディスカッション】資産所得倍増プランに向けてIFAに期待すること 岸田政権は「貯蓄から投資」を掲げ、年内にも「資産所得倍増プラン」が策定されます。国民に安定的な資産形成を促し、資産倍増につなげていくためには、金融商品の販売者による適切な勧誘・助言や情報提供が不可欠であるとともに、金融商品の組成者には、顧客の利益に適った金融商品の組成・運用等の高度化が求められています。このような中、IFAに期待されるものは何でしょうか。運用会社の視点からパネリストの皆様にお話しを伺います。

⑤【座談会】今ファイナンシャルアドバイザーに必要なこと ウクライナ情勢、インフレ等資産運用を行う個人投資家にとって不安になるニュースは多々あります。一方で資産所得倍増プラン等IFAにとって追い風となるニュースもあります。座談会では現役で活躍されているアドバイザーにご自身の経験やこの時代に必要なアドバイザーについて本音で語って頂きます。金融商品仲介業に関わる全ての人に必見です。

《会員一覧》(入会順)

正会員



法人アソシエイト



委託正会員



法人賛助会員



※赤枠は出展賛助会員になります。【その他に個人アソシエイトとして11名が加入】

お問い合わせ

一般社団法人
ファイナンシャル・アドバイザー協会事務局
〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町3丁目3-5 天翔日本橋人形町ビル311

メールアドレス：info@faa.or.jp
協会公式サイト：https://www.faa.or.jp/

