

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4年9月13日(火) 午前10時より午前11時まで
2. 開催方法 (Zoomによる) WEB会議型式
3. 委員
委員長：太田智彦、副委員長：吉永高士、副委員長：中桐啓貴 (全員 WEB 出席)
4. 研修委員会出席者
だいたく投資ビレッジ山田氏、CS アセット水野氏、ファイナンシャルスタンダード石川氏、GAIA 川杉氏、広報担当黒崎氏、SBI マネープラザ浦 (全員 WEB 出席)
5. 事務局
入木雅和、澤岬あゆみ (全員 WEB 出席)
6. 前回 (第2回) 研修委員会 (7月12日) 以降の活動報告
 - (1) 主な方針決定及び活動報告
 - (2) 第2回ゴールベースアプローチ実戦編<勉強会>プログラムの決定
資料に基づき太田理事より説明
 - ・(太田理事) SBI マネープラザでもプレスリリースを行っているが、野村アセットマネジメントと業務提携して、今年度から当社とアイパートナーズ社で同社の提供するゴールベースラップの取扱いを開始した。これまでSBI証券ではファンドラップを提供していなかったが、これによりサービスの提供が可能となった。今回、実戦編<勉強会>のファシリテーターを本サービスの最先端で牽引されている千田氏にお願いし、ゴールベースアプローチの基本的な活用方法等についてお話を頂くことになっている。
7. 協議事項
 - (1) 第3回ゴールベースアプローチ実戦編<勉強会>のテーマ等について
 - ・(太田理事) ファナンシャルスタンダードの石川氏にファシリテーターをお願いしている。テーマや内容については、事務局にてこれから詳細を決めていくことになっている。

(2) 第3回正会員等定例会後、勉強会及びセミナーの準備状況について

- ・(太田理事) 勉強会のモデレーターはFanの尾口理事にお願いしている。
- ・(入木事務局長) 尾口理事から、テーマは「顧客開拓とマーケティングのヒント」について、出席者としてフィナンシャルリンクサービスの伊月氏とバリューアドバイザーの五十嵐氏にお願いしている旨連絡を受けている。
- ・(入木事務局長) また、セミナー講師は金融庁の信森氏にお願いし内定を頂いている。現在、金融庁内の講師出講手続き中とのことである。
- ・(中桐理事長) 実戦編<勉強会>の終了後に出席者からアンケートを取っているか。取ってなければ実施した方がよいのではないか。
- ・(入木事務局長) アンケートは取っていなかった。今後は事務局にて毎回取ることとする。

(3) 第3回FAカンファレンスの準備状況について

太田理事より資料に基づき説明、また、参考資料①第2回FAカンファレンスのチラシ、参考資料②アンケート調査の概要、参考資料③「次回以降、期待するプログラム(テーマや講演者)など」について説明

- ・(太田理事) 前回のアンケート調査でも意見が多かった、フィーベース事業モデルの実務や、欧米の現役トップIFA・RIAによる実務講演などIFAの生の声を聴きたいとする要望が多かったことから、米国でトップRIAとして活躍している個人アソシエイトの荘司氏と吉永理事の対談形式で講演を行い、米国の実情など話しを聞くのが良いのではと思っているが、吉永さん如何でしょうか。
- ・(吉永理事) 当日、自分は日本にいる予定であるが、荘司氏は日本にはいないだろう。荘司氏には、FA協会として米国に視察に行く際に面会をお願いするという関わり方の方が良いのではないか。荘司氏以外にも米国の大手RIAも知っているので誰か紹介することは可能である。Web参加の場合、日米間の通信環境の安定性の問題もあるので、アンケートでも希望が多かったフィーベースについて自分が話す部分だけでなく、米国のRIAの登壇部分は事前に録画撮りし字幕を入れるなどして、自分がモデレーターとして事前事後などで解説を行う方法も含め考えたい。
- ・(中桐理事長) 是非お願いしたい。

その他、協議の結果、第3回FAカンファレンスのスケジュールについて下記の通り日程等を変更することとした。

記

- ・開催日時：12月2日(金)

- ・会 場：野村コンファレンスプラザ日本橋（中央区日本橋室町2丁目）
- ・開催方法：対面とオンラインのハイブリット形式
- ・日 程：11:00～協会理事長の挨拶
 - 11:10～12:00 特別講演（講演者、テーマともに未定）
 - 12:05～13:05 ミニセミナー① 賛助会員6社程度（軽食を用意）
 - 13:10～13:40 基調講演（金融庁）
 - 13:45～14:35 講演（吉永理事、●）
 - 14:40～15:20 ミニセミナー② 賛助会員4社程度（コーヒープレイク）
 - 15:25～16:10 パネルディスカッション①（テーマ、パネラーは賛助会員）
 - 16:15～17:00 パネルディスカッション②（テーマ：顧客開拓、パネラーはアドバイザー）
 - 17:10～18:30 懇親会

- ・基調講演、講師及びテーマ内定
 - 講 師：金融庁企画市場局 市場課長 島崎征夫氏
 - テーマ：「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み」
- ・講演は、吉永理事に米国大手RIAを紹介いただき、事前にビデオ撮りし字幕を入れて、アンケートでも希望が多かったフィーベースの業務運営を基本として、吉永理事がモデレーターとして事前事後などで解説を行う方法で行う。
- ・特別講演は、高野登氏（元リッツカールトン・ジャパン日本代表）を軸に進める。但し不可の場合は、アナウンス日程の関係から委員に講師の選定を一任する。
- ・ミニセミナー①は、サブ会場に円卓を設置して、参加者はランチを取りながら賛助会員の説明を聞く、その際、賛助会員から多少宣伝色の強い話しが有ってもこのセッションに限り許容する。
- ・ミニセミナー②は、コーヒープレイクとして円卓で賛助会員の説明を聞く。軽食やコーヒーは当協会にて用意する。
- ・パネルディスカッション①は、賛助会員に登壇をお願いすることとし、テーマやパネラーについては委員に一任する。
- ・パネルディスカッション②は、会員アドバイザーに登壇をお願いすることとし、顧客開拓に繋がるようなテーマを選定し、パネラーについては委員に一任する。
- ・懇親会は賛助会員が出展しているホワイエで行う予定。

- ・（広報黒崎氏）質問として、参加者のターゲットは誰か、また、FAカンファレンスの目標としているところは何か。新規会員の入会を求めるのか、現IFAにノウハウを持ち帰ってもらうことか。広報担当として知っておきたい。

- ・(太田理事) カンファレンスは正会員の他に非会員 IFA にも声掛けするので、当協会の理念や活動状況を理解してもらい当協会の認知度向上を通じて会員を増やしたい目的は有る。また、会員所属アドバイザーの専門性向上やビジネス・プラクティスの強化につながる知見やノウハウの獲得を支援する目的もある。
- ・(吉永理事) 補足説明だが、自分の意識としては、基本的には、フィードバックやゴールベースを含め、既存の正会員、所属 IFA に優良で付加価値のあるコンテンツを提供することが主たる目的であり、新規会員開拓が主目的ではない。既存の正会員・アソシエイト会員の経営スキルやアドバイザーのスキルが強化につながるものを提供することが重要度のウェイトとしては、6~8 割かそれ以上で大事であり、既存の正会員に納得感や満足感を与えられる中味を提供できるのでなければ新規入会者が増えることにつながることもないと考えている。
- ・(広報黒崎氏) 当協会の対メディアの期待値はどれくらいか。メディア向けにはどのようなことを行えば良いか、メディアとのコミュニケーションや案内文についても事前に委員会に提出するので、効果的にメディア対応を進めて行きたい。また、今後も含め、FA カンファレンスのコンテンツとして金融教育への取組は入ってくるのか。メディアは興味を示すところが多いが。
- ・(吉永理事) 日本のメディアや論調で違和感があるのでコメントすると、金融リテラシーを金融教育を中心に解決しようということには日頃から大きな違和感がある。誤解されているのが、米国人であっても金融リテラシーが日本人よりも高いわけではない。むしろ低い人も多い。それでも、米国では、対面アドバイザーがそうした金融リテラシーの低い人に、ゴールを聞いて正しい中長期分散投資に誘導することの方が根本的な解決になっている。金融教育自体はやればよいのだが、正しい投資への誘導を金融教育を通じた投資家や消費者自身の努力やリテラシー改善行動に求めているところが日本の根本的問題だ。
- ・(太田理事) 金融教育については、認知度向上委員会で取り組んでいると認識している。当協会の方針もまだ明確に定まっているとは言えない状態であり、金融教育への本格的な取り組みは少し先になるものと思っている。

以 上