

# 第24回 PBスクール

【動画配信のご案内】



## ビジネスとしてのプライベートバンキング業務

ワンランク上のスキルを獲得するための集中講座です。本スクールは、3つのセッションで構成されており、〈セッション1〉ではPB業務におけるプライベートバンカーと専門士業者などの関わりについて、コンプライアンス上の留意点を解説します。〈セッション2〉〈セッション3〉では顧客ニーズを起点としたウェルスマネジメントモデルについて、顧客セグメントに応じたビジネスモデルの構築例などを解説します。

日時

2023年11月30日(木)より  
配信開始予定

テーマと  
講師

### 〈セッション1〉



プライベートバンカーと専門家の関わりについて

安部 慶彦 氏

弁護士／森・濱田松本法律事務所シニア・アソシエイト

職業倫理

### 〈セッション2〉



顧客ニーズを起点としたウェルスマネジメントモデル I

堤 俊也 氏

PwCコンサルティング合同会社 パートナー

### 〈セッション3〉



顧客ニーズを起点としたウェルスマネジメントモデル II

西郷 篤 氏

PwC Japan有限責任監査法人 パートナー

セッション1	<p>プライベートバンカーと専門家の関わりについて                  法務・税務をはじめとする専門領域に関わる提案を行ったり、                  相談を受けたりするにあたり、業規制には注意を要する。                  各士業法の内容を簡単に確認したうえで、具体例を用いながら、                  専門家の助力を受けるべき場面やその方法について概観する。</p>	<p>講師：                  安部慶彦氏</p>
セッション2	<p>顧客ニーズを起点としたウェルスマネジメントモデルⅠ                  金融リテールの領域で重要性を増すウェルスマネジメントビジ                  ネス。本講義では富裕層顧客のセグメントを分類し、それぞれ                  に最適なアプローチ手法や事業モデルを明らかにする。特に富                  裕層になりうるポテンシャルを秘めつつも、多様なペルソナが                  入り乱れるアフルエント層以下を詳細に分析。有望な顧客を見                  極め、そのライフステージの変容に伴ってアドバイザーととも                  に成長する営業モデルの重要性を解説する。</p>	<p>講師：                  堤 俊也氏</p>
セッション3	<p>顧客ニーズを起点としたウェルスマネジメントモデルⅡ                  本講義では顧客ニーズに合致したウェルスマネジメント事業モ                  デルを説明する。今後ボリュームゾーンとなるアフルエント層                  で、一定の需要が見込まれる投資一任サービスの動向を押さえ                  つつ、サービスの一連の流れや顧客から期待される付加価値な                  どを解説。アフルエント層以外の富裕層やマスアフルエント層                  に適した投資一任サービスのあり方も考察する。</p>	<p>講師：                  西郷 篤氏</p>

動画配信

PB継続教育ポイントが付与されます

1) 視聴方法

- ◆PB資格保有者◆PB受験者：PB専用ページ> 動画申込
- ◆当協会会員◆CMA受講者：マイページ> 動画申込
- ◆上記以外の方：動画検索・視聴画面から該当の動画を選択し、視聴料お支払の画面にお進みください。お支払後、メールアドレスに視聴用URLが送付されます。

2) 配信開始予定 2023年11月30日（配信日は確定後、新着情報でお知らせします）

3) 視聴料（各セッション）

- ① 2,200円：PB資格保有者、PB受験者、当協会会員、CMA受講者
- ② 4,400円：上記以外の方

4) 継続教育ポイント：

各セッション2ポイント

