



購入した講演要旨の ダウンロード方法

ご購入後、①PB専用ページを開き、「申込・支払状況の確認」の文字をクリックしてください。

PB専用ページへようこそ

ログイン日時 2018年01月 日 (: :)

各種情報の確認・手続き

- ▶ 受験登録規約
パスワード変更
- ▶ 登録情報変更
- ▶ 同意情報変更
- ① ▶ **申込・支払状況の確認**
- ▶ メール配信変更の申込
- ▶ 各種お問い合わせ



前回のログイン日時 2018年01月 日 (: :)

プライベートバンキング (PB)教育プログラム・PBセミナー等について

プライベートバンキング (PB)教育プログラム

- ▶ 受験ガイド
- ▶ 継続教育ガイド

PBセミナー等について

- ▶ 開催予定

継続教育ポイント取得方法 (講演要旨・動画)

- ▶ 講演要旨の購入方法
- ▶ 講演要旨のダウンロード方法
- ▶ 動画の購入方法
- ▶ 動画の視聴方法
- ▶ 職業倫理ポイント取得対象セミナーの見つけ方

②該当の申込番号（「証券アナリストジャーナル購読/協会出版書籍のお申し込み受付のお知らせ」メールにも記載）をクリックしてください。

購入履歴の確認

様

購入履歴

マイページ

PB受験申込・PB専用ページ

法人会員・法人賛助会員
役職員専用ページ

ログアウト

申込番号	申込日	入金期限日	入金	お支払方法	合計
001170549	2018年01月12日	2018年01月19日	済	資格更新制度 継続学習料	1ユニット

証券アナリストジャーナル購読/協会出版書籍のお申し込み受付のお知らせ
公益社団法人 日本証券アナリスト協会 <admin@saa.or.jp>
送信日時: 2018/01/12 (金)
宛先:

様

証券アナリストジャーナル/協会出版書籍のご購読/ご購入のお申し込みを頂き、
受付・入金確認が完了しましたのでお知らせします。
PB専用ページの「申込・支払状況の確認」をクリックし、「購入履歴」の該当

記

- 申込日 : 2018/01/12
- 申し込み番号 : 001170549
- 商品番号 : 34478
- 商品 : 20170518PB補完セミナー「グローバル時代のマス」
- 数量 : 1

③「ダウンロードはこちら」という文字をクリックし、ファイルを開いてください。

購入履歴の詳細

申込番号	001170549
申込日	2018年01月12日
お支払方法	資格更新制度継続学習料
入金	済
入金期限日	2018年01月19日
合計	1ユニット

商品番号	商品名	数量	価格	小計
34478	20170518 P B補完セミナー「グローバル時代のマストアイテム 海外相続の現状？」 ダウンロードはこちら	1	1ユニット	1ユニット



ウィンドウを閉じる

パソコン上で、もしくはプリントアウトしてお読みください。

講演

2014年6月12日開催 PB 補完セミナー

成功する顧客コミュニケーション術

-プライベートバンカーが身に付けるべき、富裕層顧客の信頼を勝ち取る方法
(株)グローバル・リンク・アソシエイツ代表取締役

米田 隆 氏

目次

はじめに

1. スイスのプライベートバンカーに学ぶ、プライベートバンカーの究極の姿
2. プライベートバンカーが身に付けるべき顧客コミュニケーション術
3. プライベートバンカーとしてのキャリアを考える
4. 本日のまとめ

質疑応答

はじめに

1989年に日本興業銀行に勤務していた時に、欧米のプライベートバンキング調査を始めたことが、私の今日へのキャリアにつながったきっかけである。1991年に独立系の国際経営コンサルティング会社であるグローバル・リンク・アソシエイツを設立した。1999年、米国のエル・ビー・エル証券が、IFA（独立系ファイナンシャル・アドバイザー）のチャネルを日本に構築する際、私自身も投資して日本事務所のCEOを8年間務めた。現在約400名のアドバイザーが在籍しているが、ようやく利益を生む体質が定着してきた。

これまで富裕層・ウェルスマネジメント・ファミリービジネスをテーマに、コンサルタントとしてずっと関与してきたし、最近と同様のテーマで大学でも教鞭をとっている。私がいつも申し上げていることは、富裕層顧客には、富の結果である金融資産ではなく、富の源泉であるファミリービジネス自体の永続化にどのように寄与できるかが重要だということである。資産運用提案の際には他の金融機関との競争入札に並ばずにすむアドバンテージを勝ち取るように、仕事を進めていくことが肝要である。

1. スイスのプライベートバンカーに学ぶ、プライベートバンカーの究極の姿

(1) スイスのプライベートバンキング業務発展の歴史

プライベートバンカーは、顧客の立場で一族の資産保全・承継を支援するために、包括的金融サービスを提供するプロフェッショナルである（資料3）。基本的に人事ローテーションがないので、次世代の親子間の様々な対立についても調整役の役割を果たす。長期にわたり勤務し、資産を厚く形成すること