

定員に達しましたので、申込を締め切りました。

第 1 回プライベート・バンキング セミナーのご案内

- プライベートバンカーのための理論と実践 -

- 日 時： 第1日目 平成 19 年 12 月 13 日(木)9:00 ~ 17:30(受付開始 8 時 30 分)
第2日目 平成 19 年 12 月 14 日(金)9:00 ~ 17:30(受付開始 8 時 30 分)
- 会 場： 兜町平和ビル 3階 当協会会議室
(住所:東京都中央区日本橋兜町 3-3 東証西口玄関向かい)
- 参 加 料： 100,000円 (消費税込)
- 参加対象者： 個人会員 あるいは
法人・賛助会員の役職員で CMA1 次レベル修了程度以上の知識を有する方
- 募 集 定 員： 50 名 (定員になり次第締め切らせていただきます。)

近年わが国における個人金融資産への注目度が急速に高まっており、内外金融機関がこの分野で個々のビジネス戦略を展開しつつあります。こうした中で、証券を中心とした資産運用に係る人材の育成に努めてきた当協会が、初めての試みとしてプライベート・バンキング(PB)のノウハウを集約し、それをセミナーの形で提供いたします。

業界横断的な標準となるような PB 業務の知識の習得は、金融機関、証券会社にとっても、また PB 対象のお客様である個人の方々にとっても有用です。それが、広く本邦の金融市場、資本市場の健全な発展に資することとなり、延いては、公益法人である私共協会の使命の一つであると考えます。

セミナーの狙い

PB 対象の本邦顧客層の特徴は何か、かれらのニーズに応えるためにはどのような商品・サービスの提供が必要か。

PB 業務の先進国欧米の実態を把握し、それを本邦でどのように応用できるか。

未だなじみの薄いファミリーオフィスは、海外ではどのように運営され、それを本邦にどう活用できるか。

顧客に信頼されるアドバイザーとして認められるために必要なリレーションシップ・マネジメントとは何か。

多様な顧客のニーズに応える注目すべき金融商品、コモディティ、不動産商品の特性と取組み手法如何。

ケース・スタディの場で、理論を実践に応用することにより理解を深めるとともに、他の参加者との交流機会を提供。

プログラム

【第1日目】	12月13日(木)
9:00-9:10	開会挨拶 萩原 清人 専務理事
9:10-9:30	カリキュラム紹介 米田 隆 氏 エル・ピー・エル日本証券(株) 代表取締役会長
9:30-11:00	セッション1 「プライベート・バンキング対象の本邦顧客層の特色」 宮本 弘之 氏 (株)野村総合研究所 金融コンサルティング部 グループマネージャー 本邦個人富裕層のセグメントとその特徴について、富裕層に対する調査データに基づいて解説する。それぞれのセグメントが、現在あるいは将来にどのようなニーズを求めると示すことによって、プライベート・バンカーがカバーすべき顧客層と商品・サービスの提供のあり方について整理を行う。実際に日本で生じている金融機関の取組み方向も披露する。
11:15-12:15	セッション2 「本邦 PB 業務の課題と展望」 米田 隆 氏 本邦におけるバブル時代の PB 業務の失敗の歴史を踏まえ欧米の PB との違い、学ぶべき教訓を明らかにする。次にプライベート・バンカーに求められる資質、報酬体系ならびに本邦の PB 業務が国際的に見て競争力あるものにするためには、どのような業務インフラが求められるのかについて解説する。
(12:15 - 13:15)	昼食 (各自でお済ませください。)
13:15-15:15	セッション3 「日本型ファミリーオフィスの提案」 鈴木 桂 氏 アーンスト アンド ヤング(チューリッヒ)ジャパン・ビジネス・サービス スイス代表 海外におけるファミリーオフィスの成立ちと現状、およびグローバル時代における今後のビジネスモデルとしての日本型ファミリーオフィスを論じ、日本の現状、問題点、成功要素を示す。
15:30-17:30	セッション4 「ウェルス・マネジメント リレーションシップ」 米田 隆 氏 わが国において人口減少と所得格差の拡大の中で、優良顧客の生涯顧客化が重要な課題となっている。PB 分野でこうした生涯顧客化戦略を成功させるには、PB 担当者が単なる専門家を越え「信頼されるアドバイザー」になることが肝要である。信頼されるアドバイザーに求められる顧客コミュニケーション能力を向上させるために、スイス方式をベースに本邦での実務経験を踏まえ、リレーションシップ・マネジメントのあり方を解説する。

【第2日目】	12月14日(金)
9:00-10:30	セッション5 「オルタナティブ投資」 湯河 元恭 氏 ピクテファイナンシャルマネジメントコンサルタント(株) 常務取締役 個人金融資産部長 多様な顧客ニーズに応え、的確な商品アドバイスをするうえで注目すべき金融商品、コモディティ、不動産商品/特性と取組み手法を論ずる。
10:45 - 17:30	ケーススタディ 北山 雅一氏, CMA (株)キャピタル・アセット・プランニング 代表取締役 10:45 - 11:00 ケーススタディ紹介 11:00 - 12:15 ケースA グループ討議 「退職した60代元企業役員の資産運用」 (12:15 - 13:15 昼食 各自でお済ませ下さい) 13:15 - 14:30 ケースA 全体討議・講師解説 14:30 - 15:00 休憩 15:00 - 16:15 ケースB グループ討議 「事業の将来を悩む70代企業オーナー」 16:15 - 17:30 ケースB 全体討議・講師解説

講師略歴

米田 隆 (よねだ たかし) 氏

エル・ピー・エル日本証券(株)代表取締役会長。1981年早稲田大学法学部卒業、日本興業銀行入行。85年米フレッチャー法律外交大学院修士(国際金融法務専攻)。85~91年、日本興業銀行企業審査部、PB推進部に勤務。91年(株)グローバル・リンク・アソシエイツを設立、代表取締役に就任。96年(株)グローバル・ベンチャー・キャピタルを共同設立、取締役就任。99年LPLファイナンシャル・サービス(株)を設立、代表取締役に就任。99年同社をエル・ピー・エル日本証券(株)に名称変更、06年11月より現職。

宮本 弘之 (みやもと ひろゆき) 氏

(株)野村総合研究所 金融コンサルティング部上級コンサルタント
1990年東京工業大学大学院理工学研究科(経営工学専攻)終了。野村総合研究所入社。経営コンサルティング部、流通・金融コンサルティング部、経営情報コンサルティング部を経て、現在、金融コンサルティング部グループマネージャー。銀行、証券会社、保険会社の経営コンサルティング業務に従事。

鈴木 桂 (すずき かつら) 氏

Ernst & Young(Zurich)ジャパン・ビジネス・サービス スイス代表。南オーストラリア大学にて経営管理学博士号、ヨーロッパ大学にて経営管理学修士号を取得。日本の法人・個人をはじめ、スイス・日本の弁護士、税理士、会計士、コンサルタントなどの専門家、あるいは両国の当局などに対し18年の経験をもとに税務、法務、会計、リスク管理などの分野につき知的サービスを提供。大学や会社の様々なセミナーの講師としての経験も豊富。

湯河 元恭 (ゆかわ もとやす) 氏

ピクテ・ファイナンシャル・マネジメント・コンサルタント(株)常務取締役個人金融資産部長。
1981年東京国際大学商学部卒業後、日本興業銀行入行。96年~2000年東京支店課長、高松支店金融法人課長、本店人事部副参事役を経て2000年3月に同行退職、同年4月ピクテ投信投資顧問株式会社に個人金融資産部長として入社。同年12月ピクテ・ファイナンシャル・マネジメント・コンサルタント(株)を設立し、取締役個人金融資産部長に就任。2007年3月同社常務取締役。日本人ではじめてピクテのプライベート・バンカーとして本場スイスのPB業務を日本の富裕層に展開。

北山 雅一 (きたやま まさいち) 氏, CMA

(株)キャピタル・アセット・プランニング代表取締役。公認会計士、税理士。米IAFP(国際ファイナンシャルプランニング協会)会員。1979年慶應義塾大学商学部卒業、中央監査法人東京事務所入所。90年(株)キャピタル・アセット・プランニング設立、代表取締役に就任。生命保険会社・銀行・証券会社向けシステムコンサルティングに従事。