

## 第2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 20 年 12 月 4 日(木)9:00 ~ 17:30 (受付開始8時 30 分) 第2日目 平成 20 年 12 月 5 日(金)9:00 ~ 17:30 (受付開始8時 30 分)
会 場:	日本証券アナリスト協会 6階会議室 (東京都中央区日本橋兜町 2-1 東京証券取引所ビル 6階)
参 加 料:	100,000円 検定会員(CMA)、CIA、一般会員(当協会個人会員)、 法人・賛助会員の役職員、検定会員補(CCMA)、通信教育講座の受講者 80,000円 前記のうち、首都圏(東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県)以外に居住される方。ただし、勤務先が首都圏の方を除く。 150,000円 上記以外の方 なお、昨年の第1回セミナー参加者には上記それぞれの金額から10%割引します。
参加対象者:	原則、CMA あるいは 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ります。)

わが国における巨額の個人金融資産の活性化を巡る会員の関心の高まりに応え、第2回プライベート・バンキング(PB)セミナーを実施します。

昨年12月の第1回は、PB業務に従事する参加者を中心に高い評価を得ることができました。今回のセミナーは、この分野での継続的な教育の観点から、第1回セミナーで取り上げたテーマをより具体的に発展させるとともに、今回初めて参加される方にも受け入れられる内容となるよう工夫されています。奮ってご参加下さい。

#### <今回のセミナーの狙い>

第1回セミナー参加者のアンケート結果を考慮の上、第2回目は、より実務的なトピックに焦点を当てるとともに、事例を十分消化できるようケーススタディに十分な時間を割り振り、議論を深めます。

- ① 海外顧客と比較して本邦顧客層の際立った特徴は何か、そのニーズに応えるために必要なサービスは何か。
- ② 富裕層を形成するシニア顧客層に何をアドバイスできるか。
- ③ 注目すべき金融商品の特性を総括するとどうなるか。顧客に商品のアドバイスをを行う際の留意点は何か。
- ④ 事業承継について、プライベート・エクイティの活用も含め、いかなる方策があるか。
- ⑤ 日本版ファミリー・オフィスの方向性と活かし方(パネル・ディスカッション)。
- ⑥ 2日目は、ケーススタディとして、30億円程度の規模の事業承継に係る諸問題をケースに沿って深く追究するとともに、参加者同士の議論を活発化する。あわせて異業種、同業他社との交流を深める。

# プログラム

<b>【第1日目】</b>	<b>12月4日(木)</b>
9:00-9:10	<b>開会挨拶</b> 萩原 清人 専務理事
9:10-9:15	<b>カリキュラム紹介</b> 米田 隆 氏 エル・ピー・エル日本証券(株)代表取締役会長
9:15-10:30	<b>セッション1</b> <b>「プライベート・バンキング対象の本邦顧客層の特色」</b> 米田 隆 氏 わが国のPB業務を国際的に競争力のあるものにするためには何が求められるか。まずは対象顧客層の特色を把握する。その上で、どのような人材、体制、業務インフラが求められるのか。どのような顧客コミュニケーションに注意を払い取引深耕を行うべきか。海外顧客とは異なる特徴があるのか、内外の顧客ニーズに応えてきた経験から解説する。
(10:30-10:45)	(コーヒー・ブレイク)
10:45-11:45	<b>セッション2</b> <b>「シニアが欲するアドバイザーとサービス」</b> 榊原 節子 氏 榊原事務所代表 長寿国日本のシニアはどんなアドバイザーを求めているか。投資・資産運用、身内間の金銭問題、次世代への価値感の継承、認知症になった場合の備え(資産管理を含め)、海外を含めたアンチエイジングサービス・生きがい等、ファイナンシャルアドバイザーの立場から幅広い視点を提供する。
(11:45-12:45)	昼食 (お弁当が用意されます)
12:45-14:15	<b>セッション3</b> <b>「オルタナティブ投資」</b> 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)代表取締役社長 PB業務において注目すべき金融商品のリスク・リターン特性やアセット・アロケーションを概括する。プライベートバンカーとして顧客に商品のアドバイスをする際に注意すべき諸点を論ずる。
(14:15-14:30)	(コーヒー・ブレイク)
14:30-16:00	<b>セッション4</b> <b>「事業承継対策」</b> 髭 正博 氏 髭会計事務所所長 日本の中堅中小企業オーナーの悩みとしての事業承継—会社承継と相続対策—について、豊富な経験事例に基づき解説する。プライベート・エクイティ(未公開株)を用いた承継も含め、テクニカルなトピックも扱う。
(16:00-16:15)	(コーヒー・ブレイク)
16:15-17:30	<b>パネル・ディスカッション</b> <b>「日本版ファミリー・オフィス」</b> 司会 米田 隆 氏 欧米で発達し、利用されてきたファミリー・オフィスはわが国では未だ認知が低く広く利用されていないが、日本の富裕層のグローバル化とニーズの高度化を背景にその潜在ニーズは高まっている。欧米の富裕層はファミリー・オフィスをどのように使ってきたのか、また日本ではどのように活用すればよいのか、誰がその担い手になりうるのか、海外の最新の動向も踏まえ3名の実務家パネリストと議論する。

【第2日目】	12月5日(金)
9:00-17:30	<b>ケーススタディ</b> <b>「岐路に立つ60代オーナーのケース—ブランド力ある中小企業の将来は—」</b> <b>北山 雅一氏, CMA</b> (株)キャピタル・アセット・プランニング 代表取締役  アドバイザー:UBS 銀行 青木 章氏 および 前日の講師陣  9:00- 9:30 ケーススタディ紹介 9:30-12:00 グループ討議(事業承継—子供が継ぐか売却か、買い手のメリット等は)
(12:00-13:00)	(昼食 :お弁当が用意されます)
	13:00-14:15 前半のグループ討議結果の発表および講師解説 14:15-14:45 資産運用の実例(青木 章氏)
(14:45-15:15)	(コーヒー・ブレイク)
	15:15-16:00 グループ討議(いかなる資産運用を提案するか) 16:00-17:00 後半のグループ討議結果の発表および講師解説 17:00-17:30 講師によるまとめ

(会場には、コーヒー、ミネラルウォーターが用意されます。)

## 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年エル・ピー・エル日本証券(株)代表取締役社長、2006年11月より現職。

### 榊原 節子 (さかきばら せつこ) 氏

榊原事務所代表。ファイナンシャルアドバイザー。

米国マウント・ホリヨーク大学を経て国際基督教大学(ICU)卒。国際会議通訳者を経て山一證券で企業買収に携わる。91年国際投資コンサルティング会社アルペロサクロを設立、代表取締役に就任。現在はファイナンシャルアドバイザーとして、講演・執筆を行う他、団体役員等で幅広く活躍中。海外の富裕層とのコンタクトも豊富。

### 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)代表取締役社長。

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。07年3月同社常務取締役、08年9月より現職。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。

### 髭 正博 (ひげ まさひろ) 氏

髭会計事務所所長。(株)エフアイシー代表取締役社長。FICコンサルティング・グループ全国名誉会長。税理士。1976年税理士事務所開業。83年より事業承継・相続税対策業務を開始。企業の事業承継・相続税対策を中心に、専門家を対象にしたセミナー講師を行う一方、直接、オーナーや経営者への指導も実施。

### 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。

1979年慶應義塾大学商学部卒業、大手監査法人にて銀行、証券会社、証券投資委託会社の監査に従事。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始め、富裕層をターゲットとした金融と税務の統合戦略立案に従事。米国 Financial Planning Association 会員。

## ご参加までの流れ

- ① 当協会ホームページ [https://www.saa.or.jp/analyst/form/pb\\_seminar.html](https://www.saa.or.jp/analyst/form/pb_seminar.html)、または下欄の参加申込書によりファックス(03-5640-4529)でお申込みください。
- ② 参加料を下記銀行口座のいずれかに申込書送付から 1週間以内にお振込みください。  
振込先:

振込先銀行	支店	預金種目	口座番号	受取人名
みずほ銀行	兜町支店	普通	1906129	(社)日本証券アナリスト協会 大会・セミナー口
三菱東京UFJ銀行	日本橋中央支店	普通	1174208	
三井住友銀行	東京中央支店	普通	9106983	

振込手数料はご負担願います。なお、振込金受取書をもって領収書に代えさせていただきます。

- ③ 当協会より入金確認後、**参加証を郵送**。当日は**東京証券取引所ビル1階受付(警備員)に提示のうえ、6階会場受付に提出して下さい**。

**お申込締切:平成20年11月14日(金)**

## 参加取消

参加取消の場合には、平成20年11月21日(金)午後5時(必着)までに書面にて事務局宛お知らせ下さい。手数料を差し引いて返金します。それ以降の取消については返金いたしませんので、ご了承下さい。

事務局 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町2-1 東京証券取引所ビル5階  
(社)日本証券アナリスト協会 プライベート・バンキングセミナー担当 電話:(03)3666-1515

参加申込書	
第2回プライベート・バンキングセミナー「-プライベートバンカーのための理論と実践-」 平成20年12月4日(木)~5日(金) 両日9:00~17:30	
ふりがな 氏名	
所属先	
役職名	
連絡先 <input type="checkbox"/> 会社 <input type="checkbox"/> 自宅 (該当欄に✓)	〒  電話: ( ) FAX: ( ) E-mail:
参加者区分 (該当欄に✓)	<input type="checkbox"/> 検定会員(CMA) <input type="checkbox"/> CIAA <input type="checkbox"/> 一般会員(当協会個人会員) <input type="checkbox"/> 法人・賛助会員の役職員 <input type="checkbox"/> 検定会員補(CCMA) <input type="checkbox"/> 通信教育講座受講者 <input type="checkbox"/> その他
振込先銀行名 (該当欄に✓)	<input type="checkbox"/> みずほ銀行 <input type="checkbox"/> 三菱東京UFJ銀行 <input type="checkbox"/> 三井住友銀行

申込書にご記入いただいた氏名、所属先、連絡先等の個人情報については、通信連絡および協会内管理資料の作成に使用します。