



(関係部署へご回覧ください)

# 地域金融機関における資産運用ビジネスの勘所

～デジタルと対面の使い分けは可能なのか

## (オンライン同時配信)

- ★ 円安・物価高・人口減少が進むなか、将来への不安から個人の資産運用への関心は高まっており、新興のネット証券やスマートフォンアプリは盛況です。一方で、地方銀行をはじめ地域金融機関では、多くの証券子会社は赤字続きであり、対面ビジネスの要となる有人店舗の統廃合も進んでいます。
- ★ 本セミナーでは、なぜ、①資産運用ビジネスの強化が必要なのか、②今進めている「チャンネル戦略」は有効なのか、を明らかにした上で、店舗統廃合と対面ビジネスの両立策や、資産運用アドバイザーの育成策、金融教育という新たなビジネスチャンスなどについて、具体的事例を示しながら解説していきます。また、質疑応答などの時間も出来るだけとりたいと思います。
- ★ デジタルイノベーションの力を活用しながら、「顧客目線」と「収益目線」をもって、シニア・富裕層など個人向け資産運用ビジネスや金融教育ビジネスなどにいち早く注力する地域金融機関には、明るい未来が待っていることを示します。

受講制限はありませんが、地域金融機関をはじめ金融機関の経営層の方ほか、本部企画担当者、チャンネル戦略担当者、営業推進担当者、営業店事務部門担当者、富裕層ビジネス担当者、資産運用/金融商品担当者などを対象としています。また、金融機関や DX 企業のご担当者だけでなく、システム・情報、コンサルティング、内装・デザイン、不動産、印刷など金融機関に関わる業界のご担当者にもぜひ受講していただきたいセミナーです。

**開催日：2022年12月1日（木）～2日（金） 2日間**

**会場：第2ニッキンホール（東京・市ヶ谷）**

**講師：株式会社マリブジャパン 代表取締役 高橋 克英 氏**

## 主催：日本金融通信社

<https://bunkup.nikken.co.jp/>

※上記サイトからWebでの申し込みが出来ます

後援：一般社団法人 全国地方銀行協会  
一般社団法人 第二地方銀行協会  
一般社団法人 全国信用金庫協会  
一般社団法人 全国信用組合中央協会

## ◇カリキュラム 1日目

◆ 12月1日(木) 受付開始9:30

### 第1部 10:00~12:00 【資産運用ビジネスの強化】

#### 第1章 なぜ、資産運用ビジネスの強化なのか

- ・円安・インフレ・人口減少で増す資産運用の重要性
- ・金融庁の思惑と「資産所得倍増プラン」も追い風に
- ・「顧客本位の業務運営」と「持続可能な収益性」の両立
- ・コストセンターか、プロフィットセンターか
- ・「地域貢献」というお花畑的な施策が続く限り苦境も続く
- ・そもそも個人向け資産運用ビジネスは必要なのか？

#### 第2章 今進めている「チャネル戦略」は有効なのか？

- ・赤字続きの「証券子会社」に、勝ち目はあるのか？
- ・トラブル懸念。仕組債の販売中止は正しい判断なのか？
- ・野村証券やSBI証券との業務提携が、進むべき道なのか？
- ・大和ネクスト銀行にみるネット銀行の優位性
- ・スーパーアプリとペイロールの破壊力
- ・「みんなの銀行」「UI銀行」「あしぎんマネーデザイン」が示す近未来
- ・ネット銀行に転換か、DX企業入りかの2択
- ・デジタルから対面への顧客誘導は可能なのか
- ・なぜ、SBI証券や楽天証券ではなく、地域金融機関経由なのか？

#### 質疑応答など

昼食 <12:00~13:00> ※昼食はご用意します

### 第2部 13:00~16:00 【資産運用こそ中核ビジネス】

#### 第1章 店舗統廃合と対面営業の両立

- ・店舗は3割削減で十分なのか？
- ・「出来れば行きたくない場所」という本音
- ・スマホ化とメガ店舗化の2極化へ
- ・なぜ、りそなの軽量店舗は成功しているのか？
- ・訪問営業と営業事務所の展開
- ・地域ネットワーク維持と店舗統廃合の両立

#### 第2章 資産運用がシニア・富裕層向けビジネスの中核

- ・過大評価されている相続・事業承継ビジネス
- ・「消費より投資」「働かなくてもいい人々」がリードする世界の到来
- ・シニアビジネスとは、40代・50代向けビジネスのこと
- ・Z世代への金融教育、若年層の囲い込みは可能なのか？
- ・貸金庫・資産運用ラウンジ@納骨堂、・単身者向け終活サービスの導入
- ・資産運用とは、金融商品販売と不動産投資のこと
- ・東京より深刻な地方の一極集中化。「札仙広福」しか生き残れない？

#### 質疑応答など

## ◇カリキュラム 2日目

◆ 12月2日(金) 受付開始9:30

### 第3部 10:00~12:00【資産運用アドバイザーの育成策】

#### 第1章 資産運用ビジネスにおける本部の役割

- ・資産運用アドバイザー (FA) に不可欠な3つの力
- ・スペシャリスト育成と資格・研修制度の限界
- ・若手の育成とプレゼン力強化は可能なのか?
- ・安定かつ高待遇で自由な職場とは?
- ・顧客の方が詳しい。金融リテラシーの逆転
- ・資産運用ビジネスにおけるセグメンテーションと本部のあり方
- ・資産新規層はスマホアプリ、資産形成層・富裕層は対面ビジネスなのか?
- ・本部・営業推進部ができること、できないこと

#### 第2章 簡単ではない資産運用アドバイザーの育成

- ・富裕層・資産運用ビジネスがどこも上手くいかない3つの理由
- ・あなたの相場観はいいらない・ハウスビューを持つ重要性
- ・バランス型ファンドやファンドラップの推進が本当に正しいのか?
- ・地域金融機関におけるファンドラップ提携の意義
- ・顧客資産に応じた分散投資が機能する分水路
- ・地域金融機関が持つ「雑談力」を生かす
- ・マセラティなど高級外車のセールス力に学ぶ
- ・顧客が求めていることと、FAが求められていることのギャップ

#### 質疑応答など

昼食 <12:00~13:00> ※昼食はご用意します

### 第4部 13:00~16:00【金融教育ビジネスに注力】

#### 第3章 IFAの存在と労働流動性の創出

- ・今後も必要とされる3つの専門職とは
- ・人材紹介業解禁に隠された真の目的
- ・中途採用と労働流動性による地域貢献
- ・進む独立系FAと金融サービス仲介業者へのシフト
- ・地域金融機関と独立系FAとの提携 (佐賀銀行、北國銀行の試み)

#### 第4章 早いもの勝ち。地域の金融教育機関を目指す

- ・本格化する「金融教育」マーケット
- ・資産運用のニーズは全世代に普遍的なもの
- ・研修施設・研修制度を外部開放し収益化する
- ・金融商品を販売しないという選択。サブスク化・繋ぐ力の可能性
- ・変貌する金融商品販売の未来像
- ・デジタル化シフトか対面営業重視か決断のとき
- ・地域金融機関のブランド力・人材力・信用力を生かす

#### 質疑応答など

21

第153回 金融機関 経営セミナー  
**地域金融機関における資産運用ビジネスの勘所**  
**ホームページ用受講申込書**  
 2022年12月1日(木)~2日(金)開講

貴社名

所在地 (〒 - )

連絡責任者 TEL

部署・役職 FAX

Eメール オンライン受講 ( )

	参加者氏名	所属 (部・課・グループ)	役職

☆お申し込みいただきました方には、受講証・請求書・会場地図を郵送いたします。

☆一週間経過しても届かない場合は、ご連絡ください。

**受講料** A: 66,000円 (本体価格 60,000円) <デジタル金融研究会会員価格>  
 B: 68,200円 (本体価格 62,000円) <BUNKUP会員価格>  
 C: 70,400円 (本体価格 64,000円) <後援協会会員価格>  
 D: 74,800円 (本体価格 68,000円) <一般価格>  
 <2日とも昼食はこちらで用意いたします>

お問い合わせは、日本金融通信社

TEL 03-3261-4550 FAX 03-3261-4570 まで。

e-mail k-info@nikkin.co.jp

注：(振込先銀行) みずほ銀行 市ヶ谷支店 普通預金 1797042

(名義) 株式会社 日本金融通信社

振込予定日 (できるだけご記入ください) 月 日

受講についてのお願い

- ①受講料は、セミナー開催日までにお振込みください。
- ②銀行振込の場合は領収書を発行いたしません。
- ③銀行振込に際しては、可能であれば貴社名の前に請求書番号の下3桁 (枝番数字) を付記してください。  
振込手数料は貴機関でご負担をお願い申し上げます。
- ④開催日6日以内の受講キャンセルの場合、受講料の払い戻しはいたしません。
- ⑤講演中の録音・撮影ならびにパソコン・携帯電話の利用はご遠慮ください。
- ⑥諸般の事情により開催を中止させていただく場合がございます。
- ⑦オンライン受講の場合は、一人が1IDとなります。

※BUNK UPのホームページからWebでの申し込みもできます。