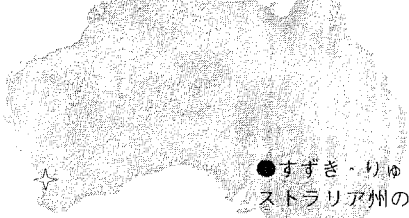


パースの職場から



●すずき・りゅういちろう●1996年、西オーストラリア州の州都パースに移住し、現在FP・会計士。投資・移住のコンサルタント会社「Japan Australia Settlements」代表。
<http://www.japan-australia-settlements.com/>

☆第23回

前 回のコラムに書いたように、事務所の移転と同時に所属しているディーラーグループも変更しました。新しく加入した

会社は、Professional Investment Services (PIS) という名前に、オーストラリアでは2番目に大きく、約1300人のアドバイザーを抱えています。

ディーラーグループには、独立系と会社系があります。PISは

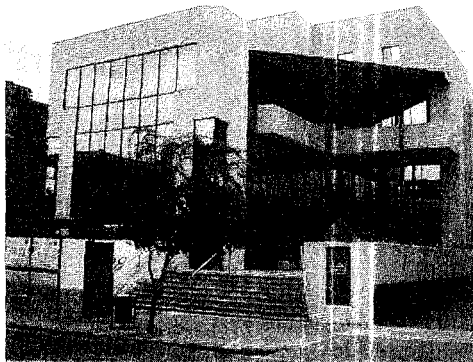
新しいディーラーグループでの活動

独立系です。会社系のディーラーグループは、ほとんどが保険会社の子会社で、自社商品を販売した時のコミッションの分配率が高く設定されています。私がかつて所属していたAMP Financial Planningでは、AMPの商品を売ったらコミッションが100%受け取ることができましたが、他社商品を売った時のコミッションは75%でした。

PISの一番の特色は、アドバイザーと会計事務所との提携をスムーズにするために、独特の契約形態をとっていることです。会計事務所がPISの支店として契約し、PISのアドバイザーと会計事務所が業務提携の契約をします。クライアントは100%会計事務所へ帰属し、アドバイザーと会計事務所の手数を折半しますが、この割合は、双方の話し合いによって決定します。アドバイザーが50-70%を受け取るのが一般的なようです。クライアントを紹介

介した会計事務所へ、紹介手数料がPISから直接支払われるので、金銭の流れが明瞭で事務手続きも軽減されます。

また、会計事務所が賠償責任保険の対象になるのも大きなメリットです。クライアントを提携先のファイナンシャルアドバイザーに紹介しただけで、会計事務所へ賠償責任が問われた事例がありません。会計事務所と提携をする予定なので、このシステムは非常に役に立ちます。



新しく構えたFPオフィスの外観

デ イラーグループの主な仕事は、傘下のアドバイザーの教育、コンプライアンス、販売促進のサポートです。年4回の全体研修の他に、一つのトピックに絞った2時間程度の勉強会を毎月2-3回実施しています。また、

年間の事業計画作成ツールが充実しており、事業計画の進捗状況が随時確認できるようになっています。特に、会計事務所との提携の進捗状況管理ツールは、非常によくできています。

また、年に2回本社からコンプライアンス担当者が事務所に来て、クライアントファイルのチェックなどを行います。今まで様々な事情もあって、ディーラーグループを3社渡り歩きましたが、担当のマネージャーが頻繁に打ち合わせに事務所に来るなど、サポート体制は群を抜いています。

PISは、ニュージーランドとシンガポールにも進出しています。近い将来、日本への進出も検討しており、日本の実情に合った展開が可能かリサーチをしているのだそうです。