

不信感を募らせる時代の傾向

友人をこれまでよりも近く、アドバイザーはもっと近くに

79%

財務アドバイスに関して、友人よりファイナンシャル・アドバイザーを信頼する

76%

認定ファイナンシャル・アドバイザーは信頼できる

95%

(人間のファイナンシャル・アドバイザーと契約している人のうち) 自分のアドバイザーを信頼する

米国人が、コミュニケーション、カスタマイズ、コンテンツについてのアドバイスに信頼を寄せる人間のファイナンシャル・アドバイザーとは



48%

クライアントの財務目標を明確に理解し、その支援となる提案ができる



32%

景気循環や政策の移行・動向に沿ってクライアントのファイナンシャル・プランを調整できる



25%

定期的に関連コンテンツをクライアントに提案する



43%

頻繁にクライアントと連絡をとる



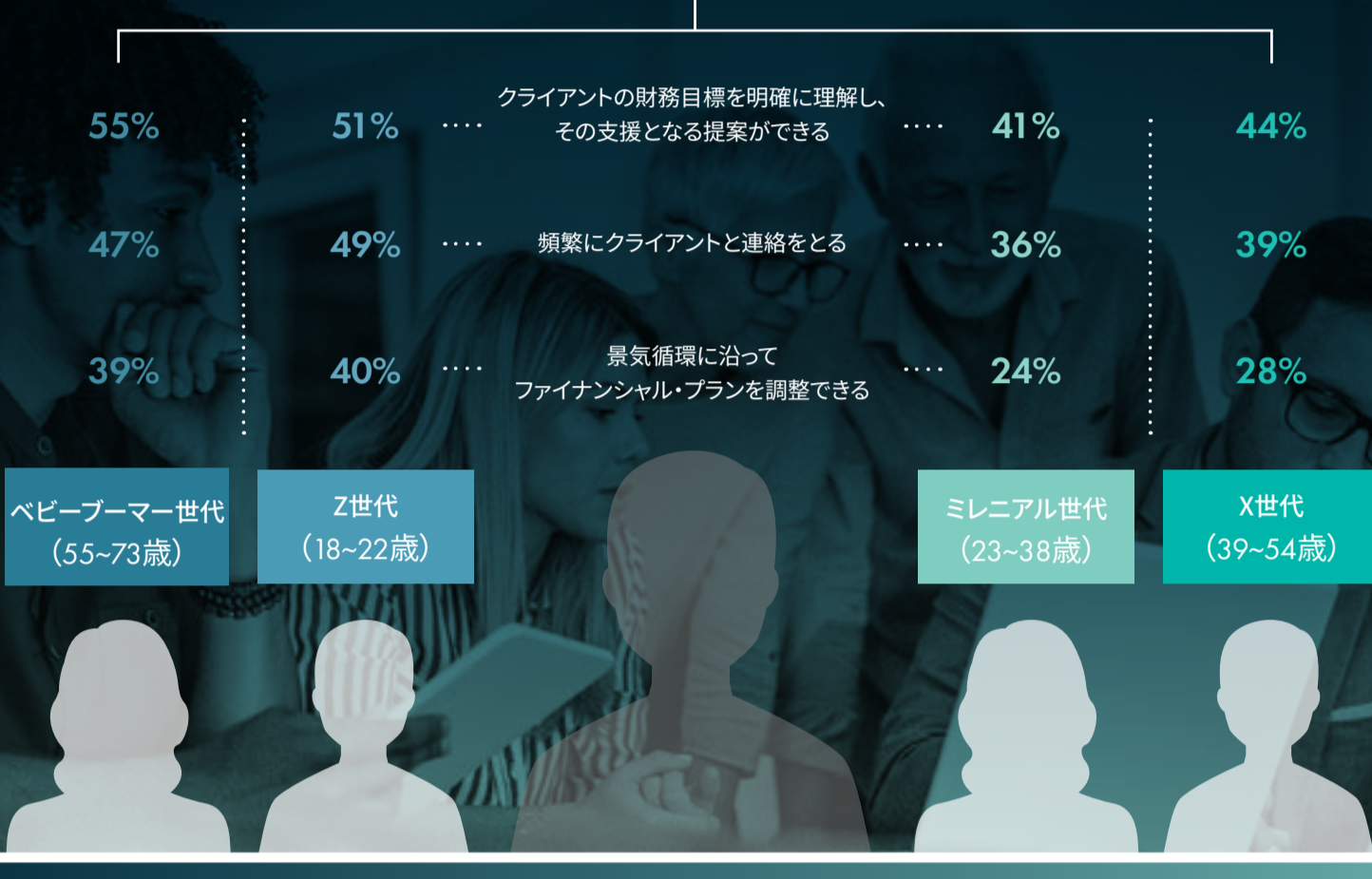
30%

ウェブサイトに最新の情報を掲載している

信頼は世代を越える

ベビーブーマー世代とZ世代は、アドバイザーの信頼に関する主な資質で一致

各世代が人間のファイナンシャル・アドバイザーを信頼する条件



心の知性 > 人工知能 (AI)

85%

高い心の知性を示すファイナンシャル・アドバイザーが勤めることをより信頼する

83%

クライアントと良好な関係を築くためには、アドバイザーが心の知性を示せることが重要である

89%

(人間のファイナンシャル・アドバイザーと契約している人のうち) 自分のアドバイザーは心の知性を示している

米国人が信頼するアドバイザーの心の知性の特徴

57% クライアントのニーズに耳を傾け理解する

57% わかりやすい方法で伝える

55% 自分が言ったことを守る

52% クライアントを人として大切にしていることを示す

47% クライアントのニーズに基づき積極的に連絡をとる

40% 自分のニーズよりクライアントのニーズを優先する

傾聴に優れたアドバイザー



57%

半数以上

クライアントのニーズに耳を傾け理解する人間のファイナンシャル・アドバイザーであれば、そのアドバイザーが勤めることをより信頼する

95%

ほぼ全員

自分のニーズに耳を傾け理解する人間のファイナンシャル・アドバイザーと契約したい

金銭的目標 = 人生の目標

82%

人間のファイナンシャル・アドバイザーとの契約が自分の幸福につながることを期待する

人間のアドバイザーと契約することで期待すること

実際、アドバイザーが期待通り・期待以上の働きをしていること

61%



資産管理に関するストレスの軽減

55%

52%



資産管理で激動の時期でも感じられる安心感

45%

39%



後悔のない資産管理

40%

30%



有意義な時間の使い方をすること

29%

22%



仕事で達成感を得ること

23%

20%



家族関係の充実

20%

20%



やりたかったことの達成

18%

16%



健康の向上

21%



MDRT The Premier Association of Financial Professionals

調査方法
本調査は、MDRTがThe Harris Pollに委託し、米国内でオンライン調査として実施しました。2020年2月11日~13日までの間、18歳以上の米国人成人2,031名(現在人間のファイナンシャル・アドバイザーがいる人数:26名を含む)を対象として実施されました。本調査は無作為抽出に基づいたものではないため、サンプル誤差の理論値の推定は行っておりません。