

日本資産運用基盤グループ 大原啓一社長に聞く

投資一任スキームをワンストップで提供 資産運用アドバイスに集中できる環境整備

日本資産運用基盤グループは、資産運用業界の事業支援プラットフォームとして、様々なサービスの提供を行っている。大原啓一社長に、資産運用業界の現状や課題解決のための取り組みなどを聞いた。

——資産運用業界を取り巻く環境について。

現在、資産運用業界は大転換期を迎えている。証券業界では売買手数料の無料化が加速、運用業界では信託報酬の引き下げが進展し、利潤が消失している。そうした中で、個人向け金融ビジネスを行う企業にとって最後のフロンティアであり、消費者が求めるサービスの最終形となるのは、資産運用アドバイスだと考えている。実際に、ここ半年ほどで資産運用アドバイスの強化・参入に向けての具体的な動きも出てきている。野村証券やSBI証券による地域銀の囲い込みもその一つだ。囲い込みの主対象と

なるのは地域銀行、保険、保険代理店で、おそらく今後1、2年で勢力図が決まるだろう。

——こうした囲い込みでの課題は。

課題となっているのは、どのように囲い込みを行うのかというビジネススキームの部分。結論から言うと、投資信託ではなく投資一任スキームの活用がカギとなる。投資信託は約款で資産運用アドバイスを定義できないが、投資一任では可能なため、日本で資産運用アドバイスを提供しようとする、おのずと投資一任スキームが前提になる。しかし、投資一任スキームをゼロからリソースや時間をかけて組み立てていくのは、コストの面からも難しい。そのため、我々日本資産運用基盤グループが必要となる投資一任スキームを金融

商品プラットフォームに提供していく。

——提供サービスの具体的な内容は。

創業以来行ってきたコンプライアンスのアウトソーシング、金融商品取引業登録支援などに加え、19年7月にみずほ信託銀行と業務提携し総合支援型ファンドアドミサービスを開始、同年10月にはエー・ソリューションズ

と業務提携し内蔵型投資一任スキームの運営を開始した。これら全ては、資産運用アドバイス領域において投資一任スキームをワンストップで提供する流れが来ると考えて準備していたことだ。

そして、今年4月に最後のピースとして、QUICKと業務提携し提案・アフターフォローの支援ソリューション提供を開始した。シミュレーションツールやアフターフォローツールももはや付加価値のポイントではないため我々が請け負い、お客さまと相対する地域

銀等にはコミュニケーションやアドバイスの差別化に集中して頂くためだ。資産計画の策定サポートやアフターフォローは、ツールを使うと経験が浅い人でもベテランでも、一定程度のクオリティが担保できる。個々のアドバイザーがやるべきことは、難易度は高いが、お客さまの資産運用の目標を丁寧にヒアリングして、ゴール達成に向けての優先順位を的確に示していくことだと思う。

既に投資一任スキームのパッケージは銀行グループ等3～4社から内定を頂き、今年度下期にはスタートできるよう準備を進めている。コストについては、導入する企業にもよるが、残高が500億円以下で損益分岐点を達成できるようなスキームにしている。



大原啓一（おおはら・けいいち）氏＝2003年東京大学法学部卒業。野村資本市場研究所、DIAMアセットマネジメント（現アセットマネジメントOne）等を経て、15年8月にマネックス・セゾン・バンガード投資顧問創業。18年5月より現職。