

乱立するゴールベースアプローチ(GBA)サービス
～顧客が求める真のゴールベースアプローチとは何なのか～

2022年3月3日



1. Introduction

- (1) そもそも「資産運用サービス」とは何なのか
- (2) 加速度的に進む資産運用アドバイス事業モデルへの転換

2. What - ゴールベースアプローチとは何なのか

3. Why - 金融機関にとって期待される事業面での効果

4. How - サービス提供や事業運営に際しての課題

5. Conclusion - 念のために

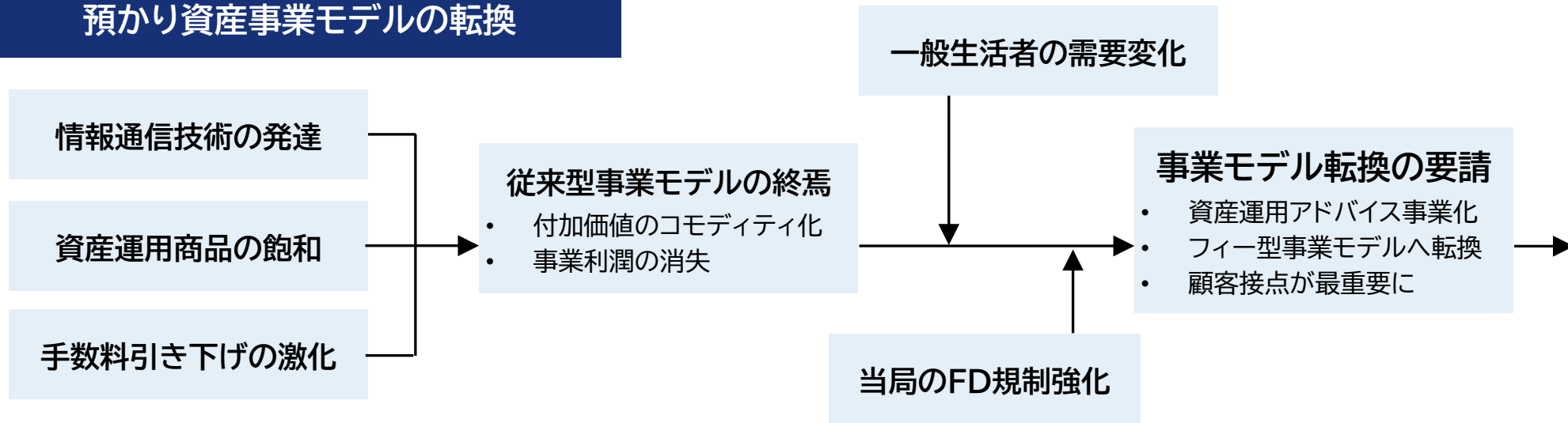
Introduction

そもそも「資産運用」とは

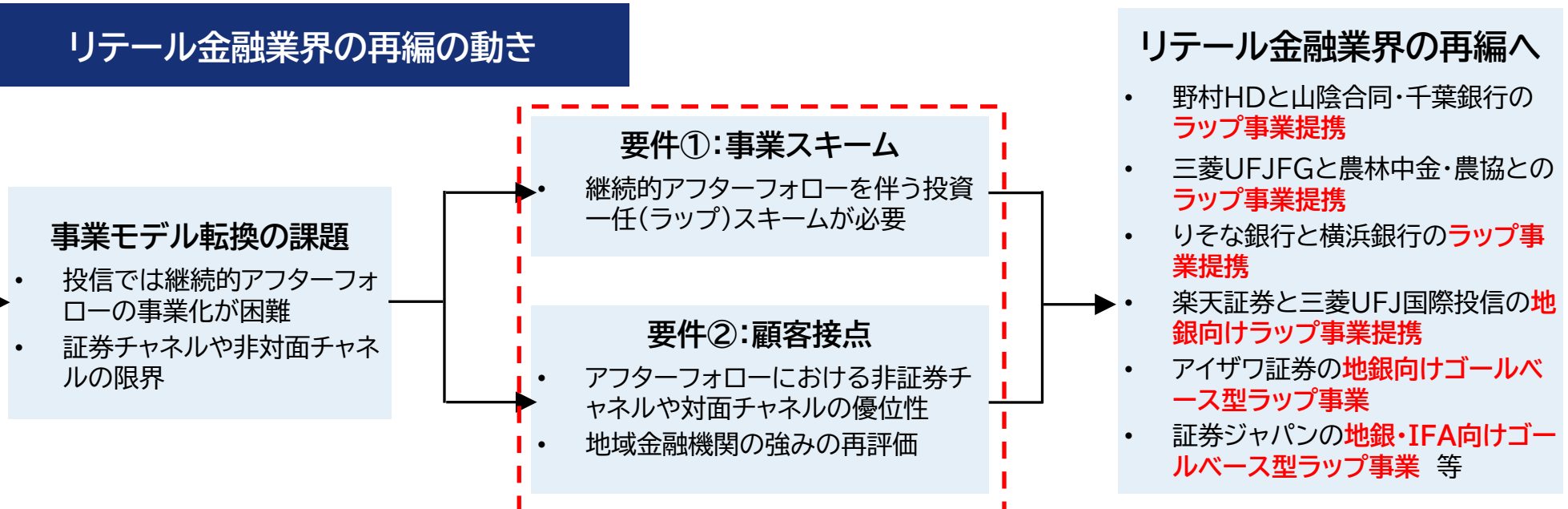
	利用者の状況	資金需要の時期	需要金額の推計	商品等の時価
資金移転 (決済、送金)	資金余剰	現在	容易	確定
資金供与 (融資)	資金不足	現在	容易	確定
リスク移転 (保険)	資金余剰	遠い将来	困難	確定
資産運用	資金余剰	遠い将来	困難	変動
(投資)	資金余剰	近い～遠い将来	-	変動

加速度的に進む資産運用アドバイス事業モデルへの転換

預かり資産事業モデルの転換

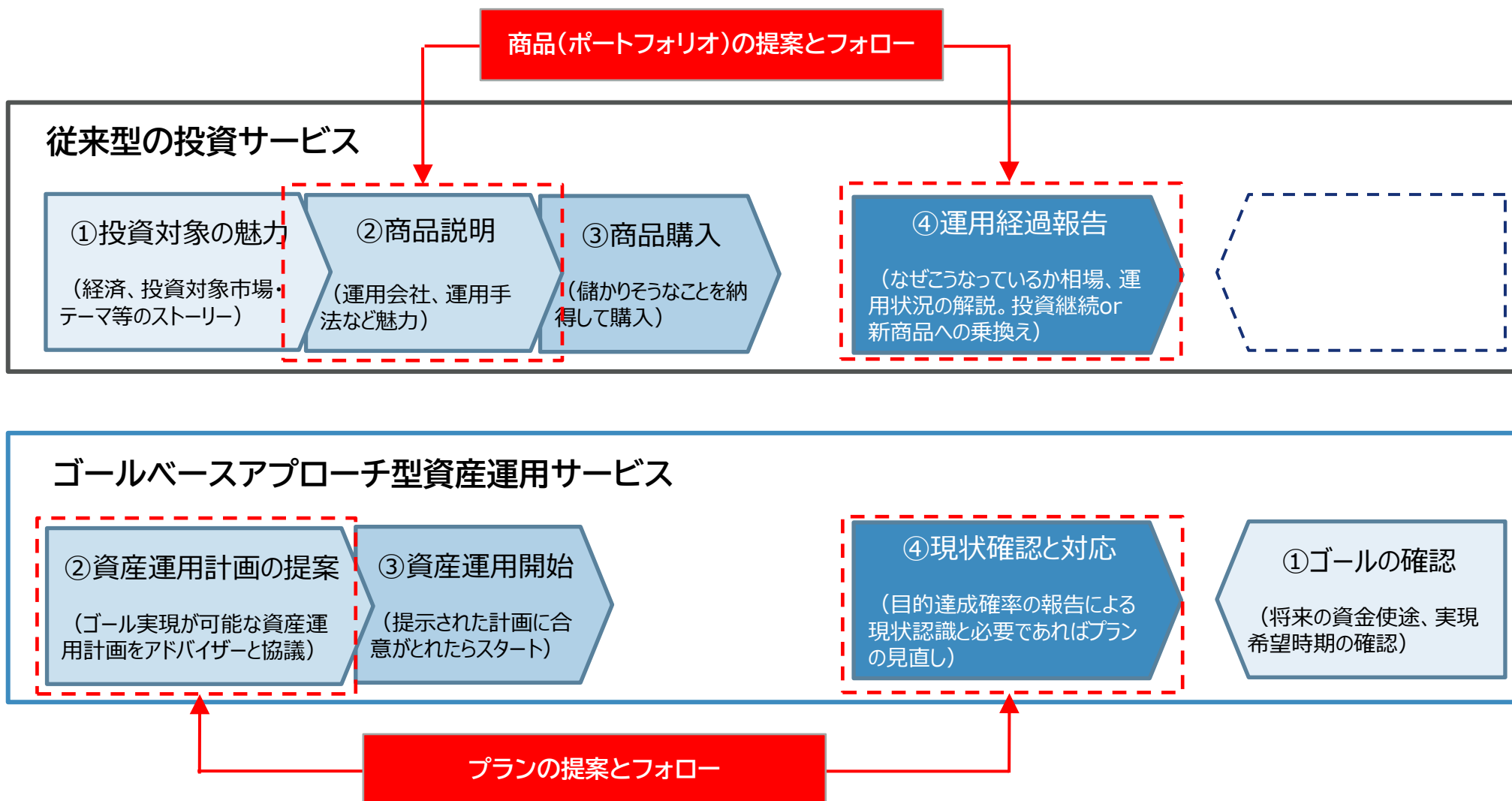


リテール金融業界の再編の動き



What - ゴールベースアプローチとは何なのか

提案・提供するのは「プラン」(not ポートフォリオ)のサポート



個別の合理的な「プラン」(not ポートフォリオ)を提案

いとう むつき
伊藤 六月 様

2020/07/22
鈴木 逸朗

Quick
Confidential

目標金額	<input type="text"/>	万円
運用期間	<input type="text"/> 年 <input type="text"/> か月	
当初ご用意の資金	<input type="text"/>	万円
毎月の積立て資金	<input type="text"/>	万円
臨時の積立て資金	<input type="text"/> 月に <input type="text"/> 万円	
取崩しの期間と頻度	<input type="text"/> 年間 <input type="text"/> か月毎	
毎回の取崩し額	<input type="text"/>	万円

低リスク
低リターン

←

→

高リスク
高リターン

運用レベル

3

✓

✗

✗

計算

目標達成確率

83%

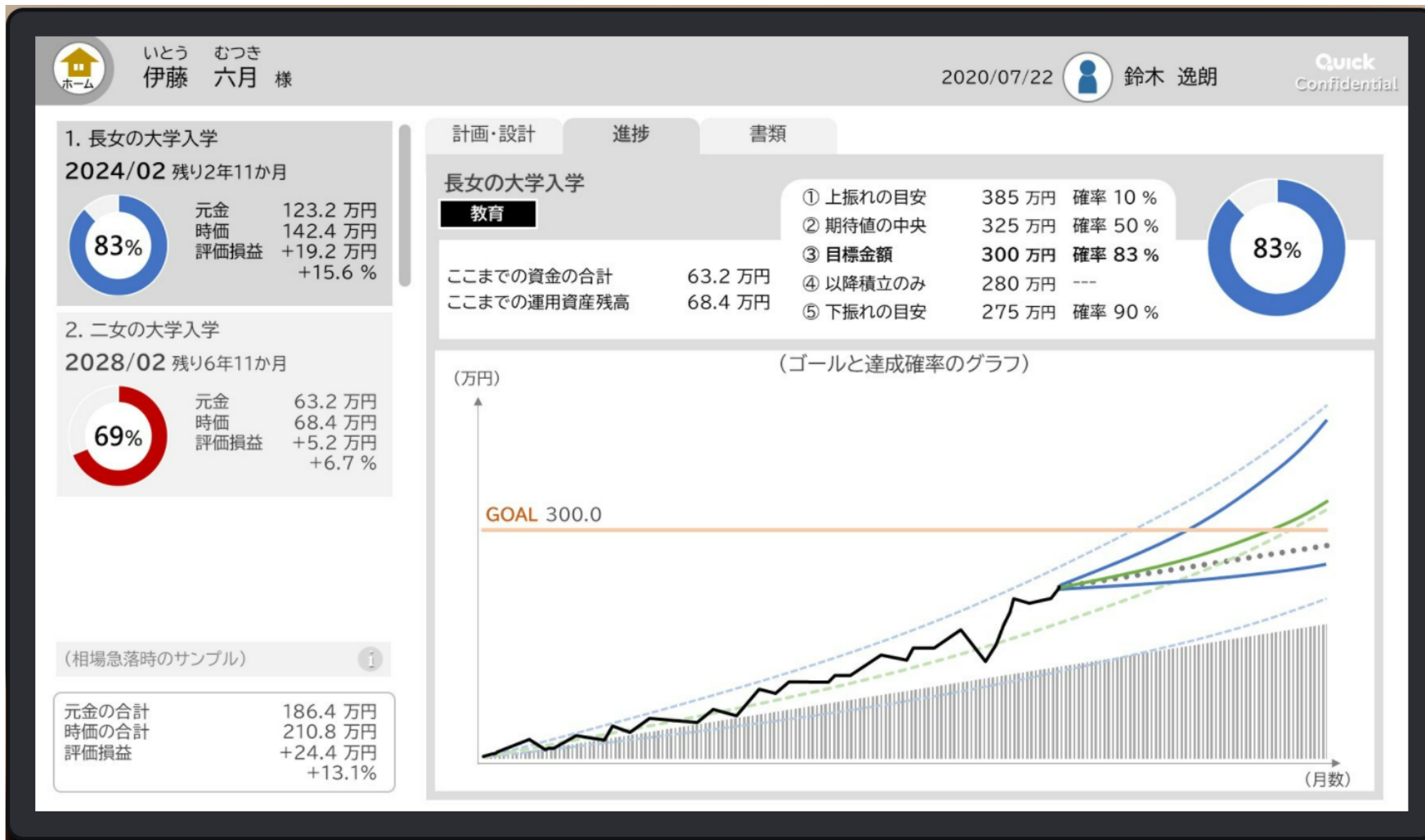
2031年4月に予想される資産額の可能性

① 上振れの目安	3,430 万円	確率 10 %
② 期待値の中央	2,560 万円	確率 50 %
③ 目標金額	2,000 万円	確率 83 %
④ 下振れの目安	1,620 万円	確率 90 %
⑤ 積立のみ	1,480 万円	<input type="checkbox"/>

(ゴールと達成確率のグラフ)

次へ

お客様がゴールに到達するまで「プラン」実行をサポート




Why - 金融機関にとって期待される事業面での効果


期待される新たな顧客層や資金の開拓

	投資信託商品	従来型ファンドラップ	ゴールベース型ラップ
サービスの提案	<ul style="list-style-type: none"> ■ 値上がり(含む分配金)期待に対するテーマ型投信等の個別商品の提案 ■ 営業員の得意な商品への偏り ■ 営業員の個人の技量に頼るところが大きく、提案水準にバラつき ■ 相場動向・見通しを踏まえた提案のタイミングが重要 	<ul style="list-style-type: none"> ■ プロの運用を売りにした投資運用付加価値の提案 ■ 今を起点とするポートフォリオ提案であり、ライフプランの継続的サポートの色彩は薄い ■ 商品選定の必要性がないため、提案商品の偏りは発生せず、営業員の提案水準の平準化やセールス力向上が期待できる ■ 提案のタイミングは重要ではない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来のゴールを起点とする資産運用プランの提案(ポートフォリオ提案を含む)と継続的なアフターフォロー ■ 営業員の提案水準の平準化に加え、顧客の「自分ごと」としての納得感が大きいいため、セールス力の更なる向上が期待できる ■ 提案のタイミングは重要ではない
顧客への遡及	<ul style="list-style-type: none"> ■ 相場展開次第で期待できるリターン(含む分配金) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客の状況やリスク許容度等に合わせたプロによるお任せ運用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ライフプランの実現を金融面でサポートする継続的サポート
対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品を理解できる特定の顧客に集中・依存しがち 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特定の顧客(特にマスアフルエント層以上)に集中・依存しがち 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 幅広い顧客層が対象となり得る ■ 非証券チャネル顧客に親和性
アフターフォロー	<ul style="list-style-type: none"> ■ 損失発生時のフォローが中心 ■ もしくは新たな販売(乗り換え提案)目的のフォローになりがち 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運用成果の報告を中心とする定期的なフォロー 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資産運用プランの進捗に関する定期的なフォロー ■ 顧客セグメント毎の頻度・深度の設定が可能
事業性	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客層の拡大につながらず、回転売買となりがちのため、預かり残高の増加につながらない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客層の拡大につながらないため、預かり残高の増加につながらない ■ 回転売買は避けられる効果あり 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客層の拡大が可能であり、預かり残高の増加が期待できる ■ 地銀の強みを活かした利潤獲得

How - サービス提供や事業運営に際しての課題

営業員のアドバイス付加価値の均質化が新たな経営課題





支店 管理
北穂高生命保険 005 日本橋室町支店
支店長・XXXXX管理者

あなたへの連絡

本部連絡
10












部門連絡
7

公的年金ルーム
3

学習

Quick
Confidential

2020/07/22

ID	FA	役割	預り資産残高 (万円)	顧客数	ゴール数	フォロー接近	接触率 過去XX	成約率 過去XX	■■率	■■率	未対応 ゴール	アフターフォロー状況			
1000	佐藤 アキラ	AA	110,067.5	110	239	30	33%	50%	XX%	XX%	324	4	12	94	
1100	鈴木 逸朗	AA	80,923.0	95	187	27	42%	48%	XX%	XX%	288	3	23	69	
1200	高橋 梅子	AA	92,002.2	77	210	34	58%	65%	XX%	XX%	256	5	18	54	
1300	田中 恵梨香	A	64,456.7	34	64	10	23%	36%	XX%	XX%	88	8	10	16	
1400	伊藤 織江	A	100,023.3	123	189	12	65%	45%	XX%	XX%	298	10	23	90	
1500	渡部 勝美	A	54,000.0	30	50	15	33%	45%	XX%	XX%	99	0	3	27	
1600	中村 きらら	A	77,982.0	67	77	56	35%	50%	XX%	XX%	123	12	12	43	
1700	小林 久美	A	45,999.0	50	50	21	45%	66%	XX%	XX%	50	3	27	20	
1800	加藤 健太郎	A	32,098.8	25	34	12	47%	62%	XX%	XX%	101	0	0	25	
1900	吉田 古都	A	120,879.5	130	230	49	53%	36%	XX%	XX%	340	15	15	100	
2000	山田 紗理奈	A	118,987.8	125	190	52	66%	46%	XX%	XX%	434	15	20	90	
2100	佐々木 詩音	A	5,432.9	10	15	6	27%	30%	XX%	XX%	40	0	0	10	
支店の合計			2,902,852.7	1,612	3,725	324	52%	49%	XX%	XX%	2,441	75	163	1,374	

並び替え

役割

フィルター

XXXXXを除く

CSVファイルのダウンロード

Conclusion – 念のために

ゴールベース型ラップの併用が効果的ではないか

	投資信託商品	従来型ファンドラップ	ゴールベース型ラップ
サービスの提案	<ul style="list-style-type: none"> ■ 値上がり(含む分配金)期待に対するテーマ型投信等の個別商品の提案 ■ 営業員の得意な商品への偏り ■ 営業員の個人の技量に頼るところが大きく、提案水準にバラつき ■ 相場動向・見通しを踏まえた提案のタイミングが重要 	<ul style="list-style-type: none"> ■ プロの運用を売りにした投資運用付加価値の提案 ■ 今を起点とするポートフォリオ提案であり、ライフプランの継続的サポートの色彩は薄い ■ 商品選定の必要性がないため、提案商品の偏りは発生せず、営業員の提案水準の平準化やセールス力向上が期待できる ■ 提案のタイミングは重要ではない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来のゴールを起点とする資産運用プランの提案(ポートフォリオ提案を含む)と継続的なアフターフォロー ■ 営業員の提案水準の平準化に加え、顧客の「自分ごと」としての納得感が大きいいため、セールス力の更なる向上が期待できる ■ 提案のタイミングは重要ではない
顧客への遡及	<ul style="list-style-type: none"> ■ 相場展開次第で期待できるリターン(含む分配金) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客の状況やリスク許容度等に合わせたプロによるお任せ運用 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ライフプランの実現を金融面でサポートする継続的サポート
対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品を理解できる特定の顧客に集中・依存しがち 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特定の顧客(特にマスアフルメント層以上)に集中・依存しがち 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 幅広い顧客層が対象となり得る ■ 非証券チャネル顧客に親和性
アフターフォロー	<ul style="list-style-type: none"> ■ 損失発生時のフォローが中心 ■ もしくは新たな販売(乗り換え提案)目的のフォローになりがち 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 運用成果の報告を中心とする定期的なフォロー 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資産運用プランの進捗に関する定期的なフォロー ■ 顧客セグメント毎の頻度・深度の設定が可能
事業性	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客層の拡大につながらず、回転売買となりがちのため、預かり残高の増加につながらない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客層の拡大につながらないため、預かり残高の増加につながらない ■ 回転売買は避けられる効果あり 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客層の拡大が可能であり、預かり残高の増加が期待できる ■ 地銀の強みを活かした利潤獲得