

お客様に必要とされる真の「資産運用サービス」とは
～ゴールベースアプローチ型ラップがいま求められる理由～

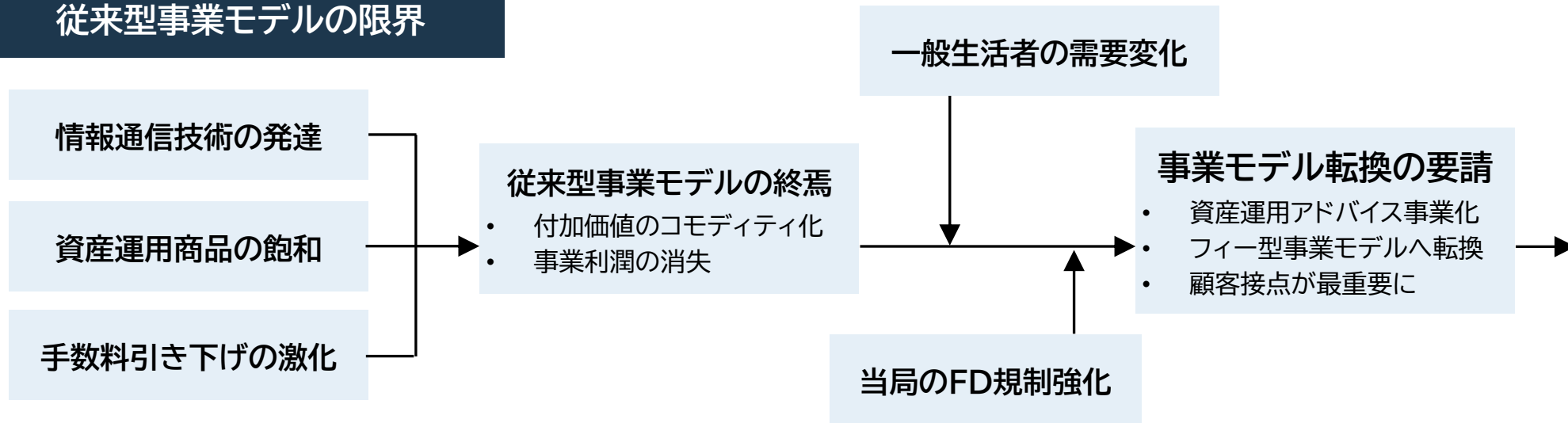
2022年8月



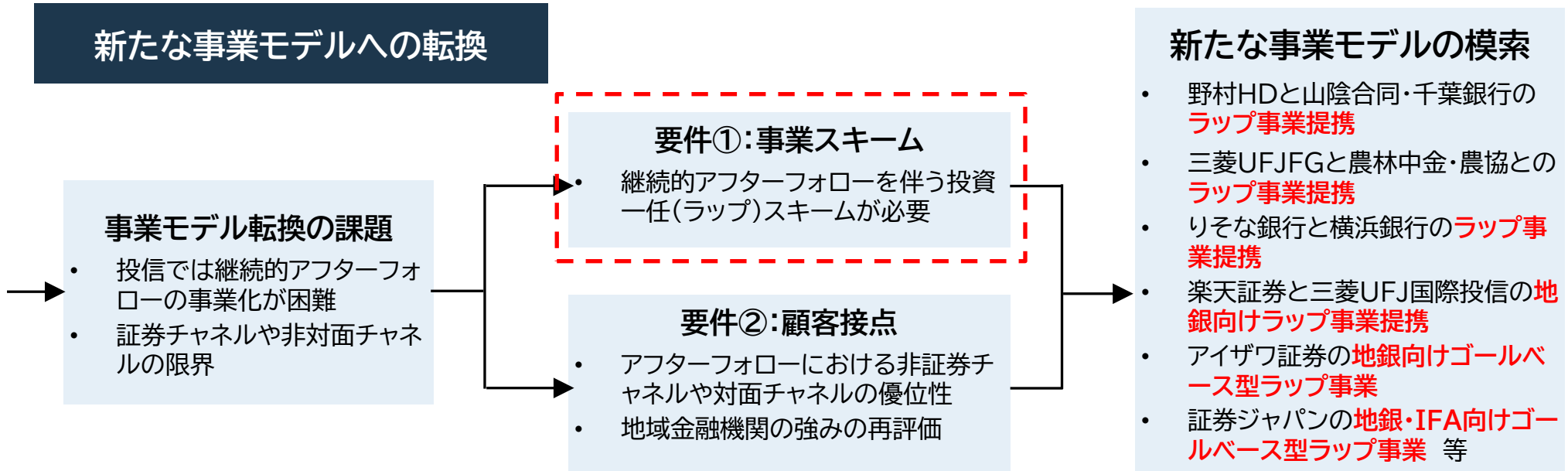
1. Introduction
2. ゴールベースアプローチと真の「資産運用サービス」
3. ゴールベースアプローチ型ラップサービスの世界観
4. 金融機関に期待される効果と課題
5. Conclusion
6. 最後に

金融業界で進む資産運用サービス・事業モデル転換の動き

従来型事業モデルの限界



新たな事業モデルへの転換



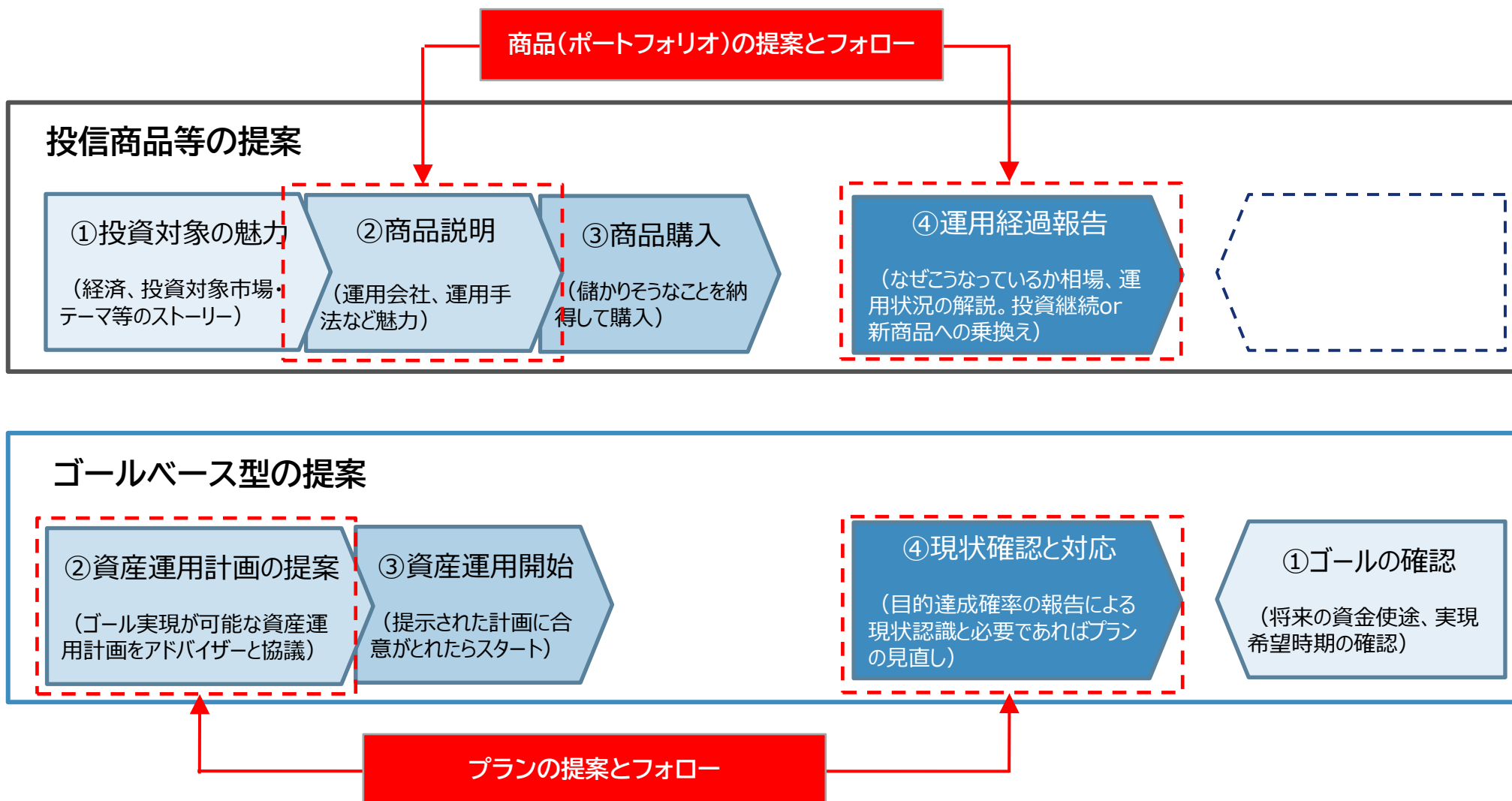
投資一任(ファンドラップ)が必要とされている理由

| | 提供付加価値 | |
|-------------------|-----------------|-----------|
| | 投資運用(inc 運用報告) | 継続的なアドバイス |
| FP | × | △ |
| 投資信託 | ○ | × |
| 投資助言 | △ | ○ |
| 投資一任 (ファンドラップ) | ○ | ○ |

でも、従来型のファンドラップ商品でいいのでしょうか

| | 提供付加価値 | |
|-----------------------------|-----------------|-----------|
| | 投資運用(inc 運用報告) | 継続的なアドバイス |
| バランス型投信 | ○ | × |
| 従来型ファンドラップ | ○ | △/× |
| ロボアドバイザー (ポートフォリオアドバイザー) | ○ | △/× |
| ゴールベース型ラップ | ○ | ○ |

ゴールベース型かどうかでアドバイスの内容は全く違う



そもそも「資産運用サービス」って何でしたっけ

最重要

1. 主要金融機能は全て本来的に「ゴールベース」であるが、資産運用に関しては残念ながらこれまではそのようなサービス提供ができていなかった
2. 資産運用サービスは、本来的にゴール達成に向けた継続的なアフターフォローが必要である

| | 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 |

お客様のライフプラン上のゴールを切り出し



いとう むつき
伊藤 六月 様








2020/07/22



鈴木 逸朗

Quick
Confidential

連絡先・口座情報

家族情報

世帯主

伊藤 六月 様 いとう むつき
1974年6月1日 48歳
会社役員

配偶者

伊藤 葉月 様 いとう はづき
1974年8月31日 47歳
会社員

長女

伊藤 三日月 様 いとう みかづき
2016年7月22日 16歳
会社員

| 重要度 | | ゴール | |
|-----|-------------|--------------------------------------|-----|
| ⑩ | 教育 | 長女の大学入学 2024/02 までに 300万円、4年間で取崩し | 83% |
| ⑩ | 教育 | 二女の大学入学 2028/02 までに 300万円、4年間で取崩し | 69% |
| ⑨ | 退職 | 家計のセカンドライフ 2039/06 まで | --- |
| ⑧ | 運用 | 妻の退職金 2039/06 まで | --- |
| ⑦ | 旅行 | 家族旅行 2028/03 まで | --- |
| ⑦ | 住宅 リフォーム | セカンドライフの家づくり 2039/12 まで | --- |
| ⑦ | 旅行 | 家族旅行 2032/03 まで | --- |

リスク許容度

金融資産と家計の収支

生涯キャッシュフロー

+ 教育

+ 住宅購入

+ 住宅
リフォーム

+ 退職

+ 旅行

+ 買い物

+ 運用目的

+ 介護

+ 寄付・支援

▶

(出所)QUICK

(注)GBAの世界観をわかり易くお伝えするためのイメージで、実際のフロントソリューションとは異なります。

個別の合理的な「プラン」(not 商品)を提案

ホーム

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

3

✓

✗

✗

計算

次へ

(ゴールと達成確率のグラフ)

目標達成確率

83%

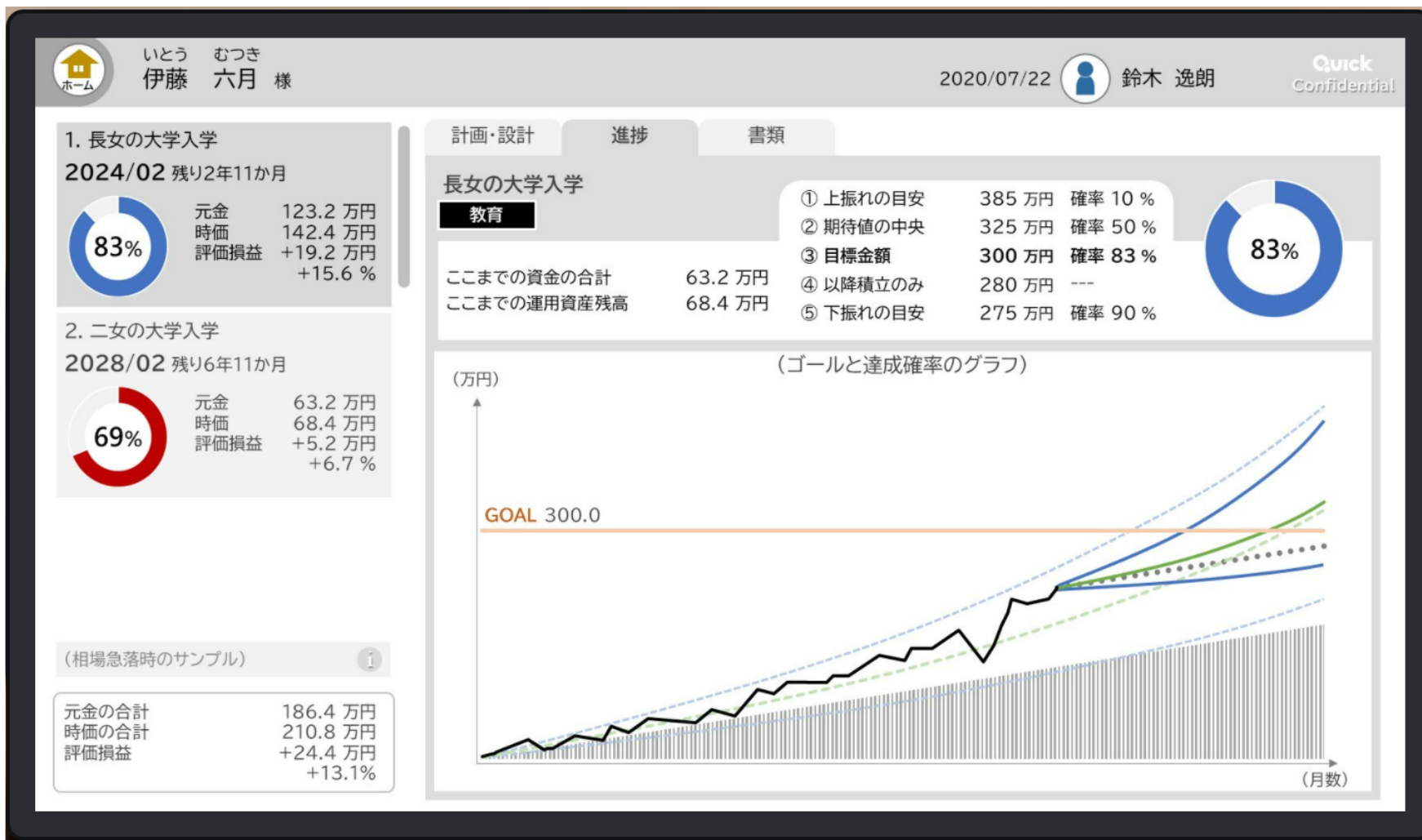
2031年4月に予想される資産額の可能性

| | | |
|----------|----------|--------------------------|
| 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"/> |

(出所)QUICK

(注)GBAの世界観をわかり易くお伝えするためのイメージで、実際のフロントソリューションとは異なります。

お客様がゴールに到達するまで「プラン」実行をサポート



(出所)QUICK

(注)GBAの世界観をわかり易くお伝えするためのイメージで、実際のフロントソリューションとは異なります。

(ご参考)ゴールベース型ラップサービスに必要な機能

お客様の長期の資産運用計画の策定・サポートを重視するゴールベース型ラップサービスでは、ポートフォリオ運用を重視する従来型ラップサービスと異なり、お客様に応じた「プランのカスタマイズ」に対応する機能を具備していることが不可欠（ex 小口利用や積立・取崩、複数プラン契約等）

ゴールベース型ラップサービスで「プランのカスタマイズ」に必要な機能

| 機能 | 重要度 | 目的 |
|---------|-----|---|
| 計画進捗測定 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> ゴールに向かって適切に資産運用計画をメンテナンスするためには継続的に現在の計画が順調に進捗しているかの把握が必要 |
| 小口利用 | △ | <ul style="list-style-type: none"> 現役世代は、「比較的小口資金でのスタート+積立」という資産運用計画に親和性があり、小口利用の需要は高い |
| 積立・取崩 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> ひとり一人のお客様にカスタマイズしたプランをご提案というゴールベースアプローチ型サービスの理念の実現には必要不可欠 |
| 増額・一部解約 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> ゴールベースアプローチ型サービスにおいては、当初のプラン提案のみならず、継続的に当該プランが順調に進捗しているかをお客様とともにモニタリングし、プランの調整が必要であれば「増額・一部解約」や「リスク水準変更」、「運用期間変更」等に対応する必要 |
| リスク水準変更 | ◎ | |
| 運用期間変更 | ◎ | |
| 複数ゴール対応 | ○ | |
| | | <ul style="list-style-type: none"> お客様(個人/家計)は将来のゴールを複数持っていることが通常であり、それらに対応するプラン(契約)に対応する必要 |

(ご参考)既存ラップでのゴールベースアプローチ対応

既存ファンドラップ商品は、お客様のゴール達成に向けたサービスとして提案することも不可能ではないものの、ゴールベースアプローチ型サービスに求められる機能を十分に具備していないことから、ゴールベースアプローチを前面に押し出した事業展開には最適ではないという限界

ゴールベース型ラップサービスで「プランのカスタマイズ」に必要な機能

| 機能 | 重要度 | (例)某金融機関の既存ラップの機能 | 対応状況 |
|---------|-----|--|------|
| 計画進捗測定 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> ゴールへの運用計画の進捗を測定する機能は無し | × |
| 小口利用 | △ | <ul style="list-style-type: none"> 300万円以上で利用可能となっており、十分に小口とは言えないものの、現役世代にも利用可能な水準 | ○ |
| 積立・取崩 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> 定期積立機能は対応せず 取崩機能は対応（但し、3か月毎/限度あり等の制約） | ×/△ |
| 増額・一部解約 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> 増額あり（但し、100万円単位で柔軟な調整困難） 一部解約あり（但し、最低運用金額確保の制約あり） | △ |
| リスク水準変更 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> 運用コースやスタイル、オプションについては、コンサルティングを受けたうえで変更可能 | ○ |
| 運用期間変更 | ◎ | <ul style="list-style-type: none"> ゴールを実現するための有期限の運用計画という概念がないため、運用計画変更という機能が存在せず | × |
| 複数ゴール対応 | ○ | <ul style="list-style-type: none"> お客様ひとりに対して1つの契約締結のみ対応 | × |

期待される新たな顧客層や資金の開拓

| | 「投資」商品 | | 「資産運用」サービス |
|----------|--|--|--|
| | 投資信託 | 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"> ■ 専門家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 ■ アドバイス付加価値の品質担保が重要 |

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

Quick
Confidential

2020/07/22

あなたへの
連絡

10

本部連絡

7

部門連絡

3

公的年金ルーム

3

学習

3

| 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

(出所)QUICK

(注)GBAの世界観をわかり易くお伝えするためのイメージで、実際のフロントソリューションとは異なります。

これから日本の資産運用サービスは新たな時代へ

米国における主要な個人向け資産運用サービスとしてファンドラップが大きく成長したのは、ゴールベース型ラップサービスの普及がはじまった過去20年ほどに過ぎない / 日本においても、ゴールベース型ラップの普及に伴い、個人の資産運用が大きく変わる可能性が高い



マネジドアカウント(ラップ)登場時からのアピール点

個人投資家が**機関投資家の運用**にアクセス

運用会社・ファンドの**デューデリジェンス**の提供

チャージングが起きない手数料構造(顧客資産が増えたときに営業報酬が増える=「顧客と同じ側に立つ」)

直近四半世紀のラップ活用のアプローチ

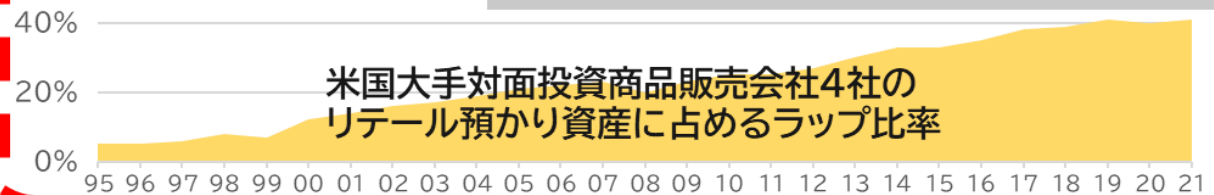
ゴールベース**資産管理**の基本的実行手段としての活用
(顧客の**目線**、**ニーズ**、**課題**を特定し**中長期分散投資**で実現すべく伴走)

ファイナンシャルプランニングの定番化による
ゴールベース**資産管理**プロセスの**深化**と**確立**

米国におけるラップ普及の経緯:

商品として提案していた
当初20年は広く普及せず

日本でも同様の流れを想定



最後のご挨拶にかえて

弊社・日本資産運用基盤グループは、金融業界における資産運用関連の事業基盤として、証券会社様や、運用会社、地域銀行等の金融機関の事業立上げ・運営のご支援を通じ、金融・資産運用業界の生産性向上等に取り組んでいます。

特に足もとは、地域銀行や保険代理店がゴールベースアプローチ型資産運用サービスの担い手となり、日本に真の「資産運用サービス」が普及することを目指し、ラップサービスの主体となる証券会社や資産運用会社、信託銀行等の事業ご支援に注力しています。

今回の勉強会へのご参加をご縁に、金融業界の様々なテーマについて、皆さまと情報・意見交換を今後活発にさせて頂ければ幸いに存じます。

同様の勉強会を個別に開催することをご希望の金融機関様は、現場の営業員の方々向けでも、経営陣の方々向けのスモール勉強会でも、Web開催でも、対面開催でも、対応させて頂きたく存じますので、是非ご連絡を頂きますようお願い申し上げます。

(ご連絡先) info@jamplatform.com



大原の名刺QRコード