

IFAビジネスの可能性と課題（第7回）～野村－山陰合同の包括的業務提携の意味合い～

掲載日：2019/10/28

地域銀行によるIFA事業参入の可能性と課題

前回、連載第6回「地域金融機関によるIFAビジネス参入の可能性」において、地域銀行による個人向け資産運用ビジネスの成長可能性やその課題等について考察した。そこで述べた通り、長年の取引に基づく信頼関係やブランド等は他の金融機関が持ち得ない戦略資産であることに加え、日常的な資金決済に使用できる預金口座や住宅ローンといった貸付機能等、有益な個人向けサービスツールも多く保有しており、地域銀行はIFAビジネスに参入する上で優位な立ち位置にあると考えられる。一方、フィナンシャルアドバイザー付加価値の提供を事業として営む土壌があるとはいえ、地域銀行が事業を立ち上げ、すぐに結果を示せると考えるのは楽観的過ぎる。①顧客接点の最適化②商品提案のための基盤整備③フィナンシャルアドバイザー価値の創出——という大きな3つの課題の克服なくしては、IFAビジネスが地銀の経営の新たな柱になるのは難しいように思われる。

野村HD－山陰合同銀行の包括的業務提携が示す方向性

このような課題に対し、8月26日に発表された野村證券と山陰合同銀行グループの包括的業務提携は、特に課題②と③について、地域銀行の事業スキームの再構築を通じた解を提示するものであり、汎用的なソリューションモデルになり得ると考えられる。

本業務提携において、山陰合同銀行グループは、銀行本体および証券子会社の投信等の口座を野村證券に移管し、個人顧客に対する勧誘・販売・アフターフォロー等を金融商品仲介業務として行う一方、野村證券は、口座管理や商品提供、ノウハウや情報の共有等、山陰合同側の個人向けサービス事業をサポートすることになる。

課題②の「商品提案のための基盤整備」について、山陰合同銀行グループ側は自らが比較優位性を持ち、強みとすべきフィナンシャルアドバイザー価値の提供にリソースを集中させることができるような事業基盤を持つことになる。

つまり、顧客接点でのアドバイスやフォローアップ以外の業務を全て野村證券に委ねることで、高コストの投信窓販システムのみならず、商品選定や仕入れ、管理といった手間のかかる業務プロセスを丸ごと除却することができる。さらに、野村證券が取り扱う数多くの金融商品にアクセスができるようになり、懸案だった最良商品方針を充足することが可能となる。

また、課題③の「フィナンシャルアドバイザー価値の創出」についても、野村證券で金融商品を用いた資産運用コンサルティングに従事していた経験豊かな営業担当者が山陰合同銀行グループに派遣され、その銀行や証券子会社の現場で営業に携わるとされている。即ち、その資産運用コンサルティングの知見やノウハウが移植されることも、本業務提携では期待されている。

「器」を整えるだけでなく、「魂」を入れることが鍵

これら課題の解決は、金融機関がその比較優位性を持つ分野にリソースを配賦し、より高い付加価値を創出することを目指すものであり、それぞれの金融機関が単独で解を見出すのが本来的に困難な種類のものである。立場が異なる金融機関がそれぞれ強みとする分野に集中することができる今回の提携スキームは、構造的な限界に直面する他の地域金融機関にも広がっていく可能性がある。

ただし、実際に今回のスキームが成果をあげると結論づけるのは尚早であり、本格的な稼働にはまだ乗り越えるべきハードルがいくつか存在する。両社の本格的業務統合は2020年度中を目指すとしており、そこで定まるスキームの詳細、そして長期的にはその運営成果が注目される。

例えば、双方の金融機関が取り扱う投信等の金融商品を一方の窓販管理システムに寄せるに際し、システム的な対応や最良商品方針の整理をどのようにするのかという課題が考えられる。オンライン証券プラットフォームのように、世の中にある全ての金融商品を可能な限り取り扱うという考え方であればともかく、一定の基準を満たす商品のみ取り扱う金融機関の場合、その選定方針を調整するのは決して容易ではない。

また、地銀側が顧客接点でのフィナンシャルアドバイザー価値の提供に集中することが目指されるが、そもそも新スキームという「器」を作ったところで、高い付加価値という「魂」をそこに込められるとは限らない。事業構造の効率化によってコスト負担は軽くなるとはいえ、目指すべき高付加価値提供による事業成長が達成されなければ、業務提携の意味は薄れ

おすすめコンテンツ



IFAチャネルの未来を探る



米国投信ビジネス 2000兆円の深層



IFA取扱ファンド販売額ランキング (証券会社別)

てしまう。期待通りに資産運用コンサルティングの専門性が地銀の営業現場に移植されるか、地銀の事業構造改革の試金石となろう。
顧客接点におけるフィナンシャルアドバイザー価値の提供が新たな成長事業として金融業界に根付くかどうか、新たな担い手候補である地域銀行の取り組みへの関心は高い。

- ・当サイトの掲載情報は、あくまでも投資判断の参考としての情報提供を目的としたものであり、将来の成果を示唆あるいは保証するものではありません。
- ・投資先の投資信託において別途運用管理費用（信託報酬）が発生する場合があります。
- ・当サイトに掲載しているファンドに関するレポート、販売用資料の記事、運用報告書等の資料情報及び市場に関する情報は運用会社様または投資信託評価機関様が自らが掲載した情報となりませんが、資料の利用に関連して発生した一切の損害について何らの責任も負いません。
- ・当サイトに掲載しているファンドに関するシャープレシオ、価値情報は、三菱アセット・ブレインズ株式会社が信頼できると判断した情報源から入手した資料作成基準日または評価基準日現在における情報を基に作成しておりますが、当該情報の正確性を保証するものではありません。また、三菱アセット・ブレインズ株式会社は、資料の利用に関連して発生した一切の損害について何らの責任も負いません。

協力・協賛企業



[運用会社を検索する](#)
[一般ページ](#)
[お問い合わせ](#)

[運用会社レポート](#)
[プライバシーポリシー](#)
[サイトマップ](#)

[お役立ち情報](#)
[運用会社](#)

