

地域金融機関

「GBAラップ」に関心 10行庫、来春以降導入

地域金融機関が、日本資産運用基盤グループ（資産基盤G）とクイックが開発したシステムを活用する「ゴールベース・アプローチ（GBA）型投資一任（ラップ）サービス」への関心を高めている。4社の証券・運用会社がシステムの採用を決め、地域銀行や信用金庫に同サービスの提案活動を始めている。すでに10行庫以上が導入を決め、2022年春以降の取り扱い開始に向けて準備に入ったもよう。

証券・運用4社が提案

地域金融機関が取り扱う投資一任サービスは、富裕層向けファンドラップや、資産形成層を主な

対象とするロボアドバイザーが知られているのに、GBAラップは資産の規模に関わらず個人

顧客全般がターゲット。顧客のライフプランに基づき資産運用計画の提案や、そのサポートなどの

付加価値を重視する。

資産基盤Gとクイックがシステム開発や後方事務を担う。そのため、利用する投資一任運用会社（証券・アセットマネジメント会社、信託銀行）は、自社開発するよりもコストを削減できる。

地域銀や信金の行職員は、顧客が設定した将来のゴールを起点とするポートフォリオの提案と、契約に組み込まれた頻度での継続的なアフターフ

ォローを担う。求められるのは、目の前の家庭の価値観やニーズを正確に理解し、丁寧に寄り添うこと。資産基盤Gの大原啓一社長は「投信の提案・販売に窮する金融機関こそ、その地域における信頼を武器に、より負担なく提案できるGBA型ラップが適している」と話す。顧客は、地元金融機関による伴走型サービスで、短期的な相場変動に一喜一憂せずに資産運用できる。

金融庁は1月に「顧客本位の業務運営に関する原則」を改定し、地域金融機関に対するモニタリングを強化している。それだけに地元の顧客に寄り添うGBA型ラップに関心を持つ地域金融機関が増える可能性がある。