

ゴールベースアプローチ型ラップサービスの可能性 ～QUICK-JAMPラップ事業支援サービスの概要と特徴～

2021年8月5日、6日



日本資産運用基盤

Japan Asset Management Platform

1. 日本資産運用基盤の紹介
2. 地域銀行等でラップサービス取り扱いが進む背景
3. ゴールベースアプローチ型ラップサービスの可能性
4. QUICK-JAMPのGBA型ラップ事業支援サービス
5. Q&A

日本資産運用基盤グループ概要

会社名：株式会社日本資産運用基盤グループ

所在地：東京都中央区日本橋兜町5番1号 兜町第1平和ビル FinGATE Base A

創業年月：2018年5月28日

代表者：代表取締役社長 大原啓一

主要株主：役職員、QUICK、SCSK、平和不動産

主要子会社：

◆ JAMPフィナンシャル・ソリューションズ株式会社

◆ 投資助言業、金融機関等向け経営・事業コンサルティング等

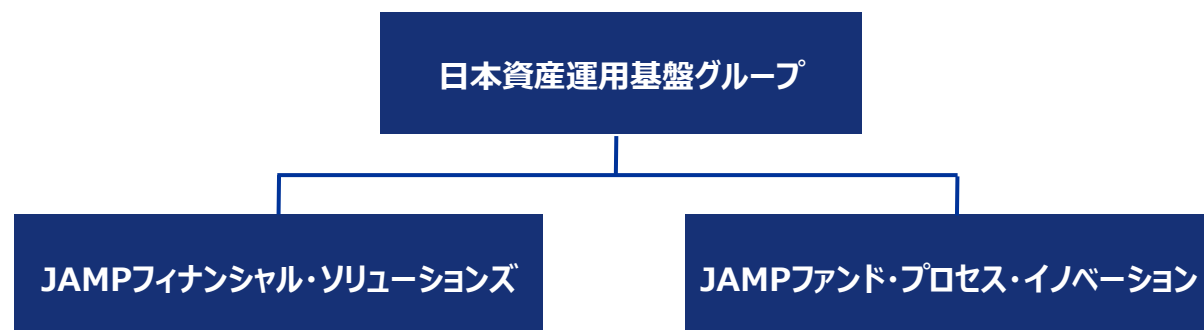
◆ 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第3104号

◆ 有料職業紹介事業許可（13-ユ-312952）

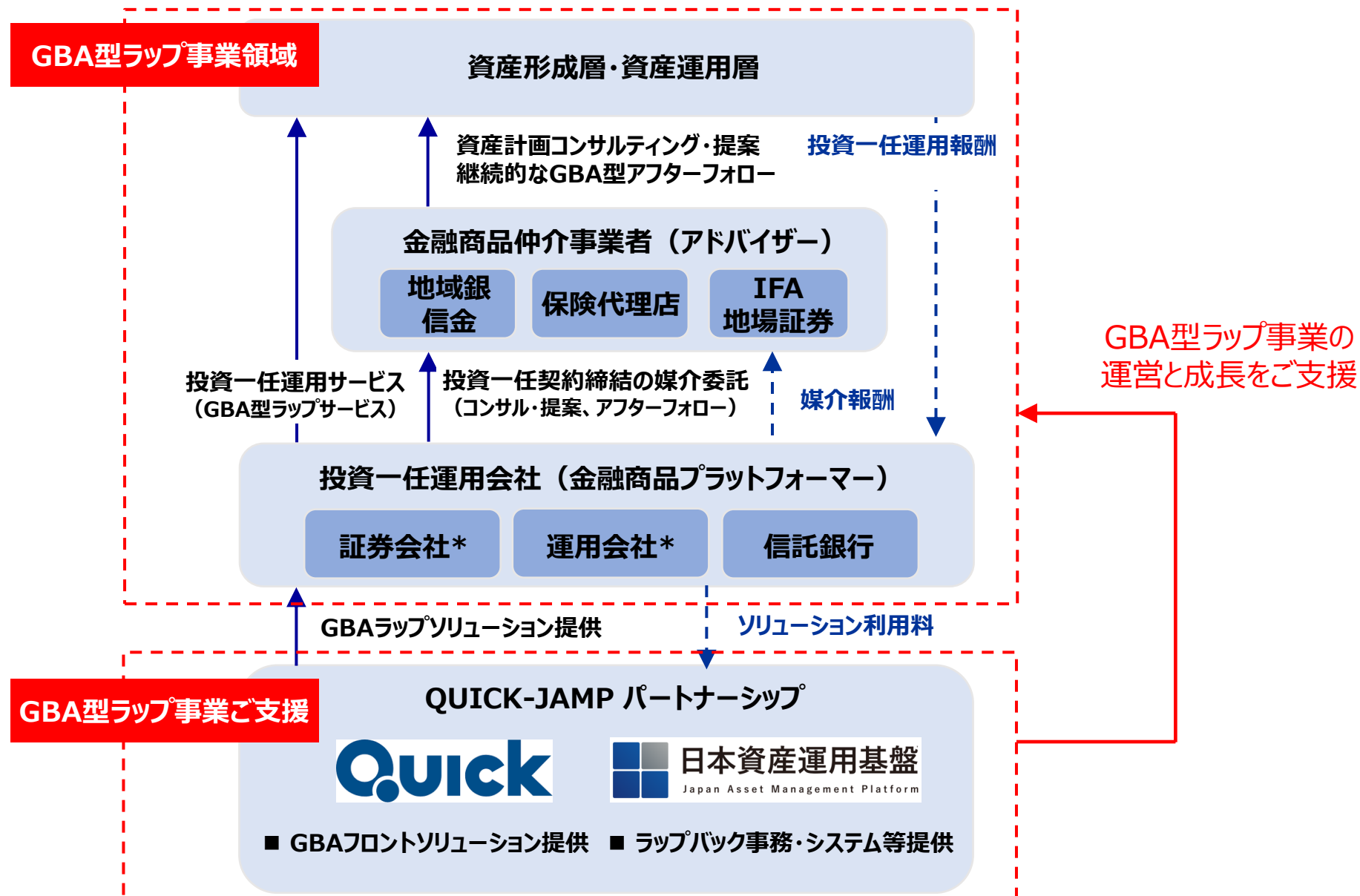
◆ 一般社団法人 日本投資顧問業協会/日本暗号資産ビジネス協会会員

◆ JAMPファンド・プロセス・イノベーション株式会社

◆ 投資信託及び投資顧問に係る事務の受託等



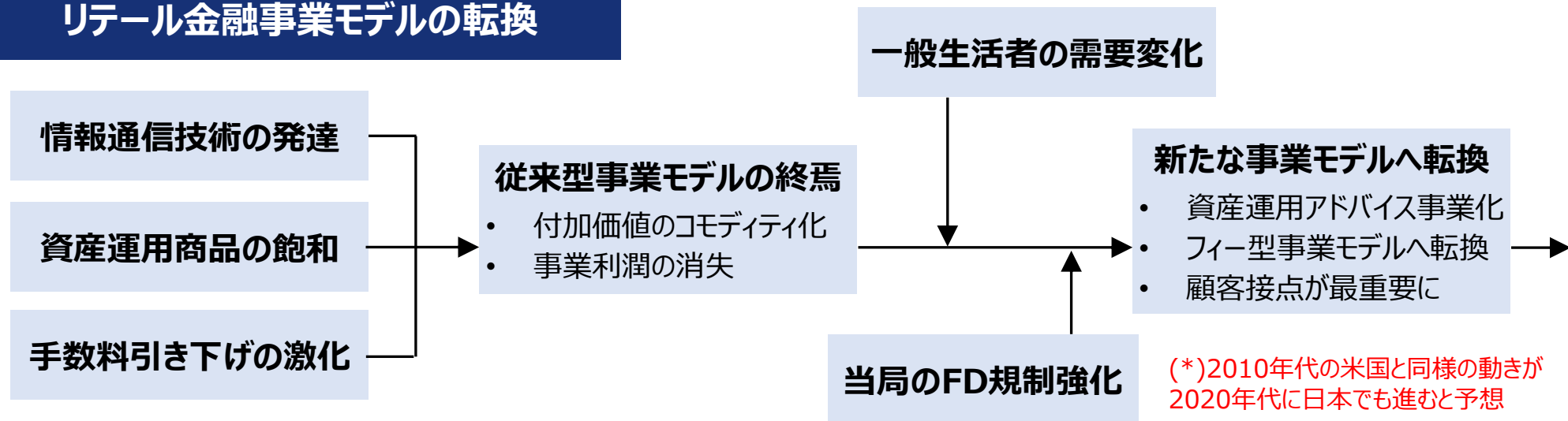
ラップ事業をご支援する日本資産運用基盤とQUICK



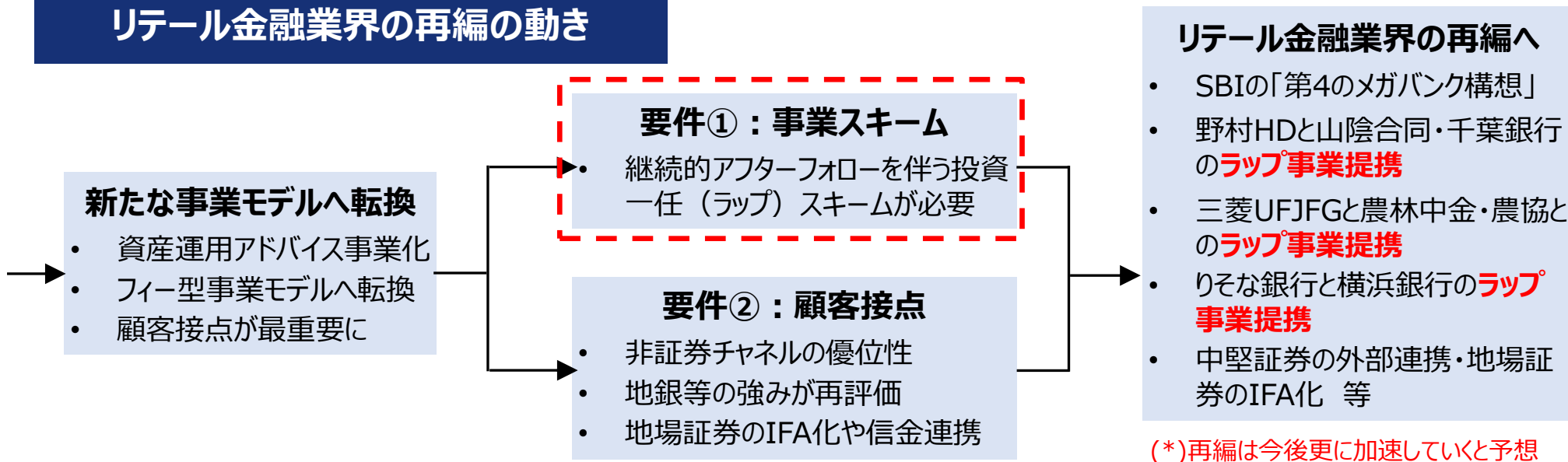
(*) 地銀証券子会社や運用子会社が投資一任主体になることもあり得ます

リテール金融事業モデルの転換と業界再編

リテール金融事業モデルの転換



リテール金融業界の再編の動き



ゴールベースアプローチ型ラップサービスの特徴

これまでの「商品売り」色が強い営業アプローチは収益性が乏しくなる流れであることに加え、顧客と営業職員の双方を疲弊させる悪循環の懸念 / **ゴールベース型ラップサービスを基軸にした事業モデルに転換することにより、「お客様本位」と両立する持続可能性の高い事業モデルを構築することが可能**

項目	従来（個別商品提案）	従来型ラップ	ゴールベースアプローチ（GBA）型ラップ
顧客のニーズと提供する商品・サービス、顧客のメリット	・値上がり（含む分配金）期待に対するテーマ型などの旬の商品のアドバイス ・相場次第では大きな収益獲得という顧客のメリット	・お任せニーズに対し、プロの運用を売りにした、今を起点にしたポートフォリオ提案 ・保守的なコースに集中する傾向があり、手数料対比で、プロの運用というメリットが見えにくい場合も	・人生の中長期的な目標を実現するための資産運用ニーズ ・将来のゴールを起点にした、ライフプランを踏まえたポートフォリオ提案と継続的なアフターフォロー（原則6） ・伴走型のサービスにより、顧客は短期的な相場の変化に一喜一憂しない資産運用が可能
商品の提案傾向（偏り）・対象顧客	・個人の技量に頼る属人的な提案 ・得意な商品への偏り（顧客本位？） ・回転売買となり残高が増えづらい傾向 ・特定顧客への依存	・営業員の提案水準の平準化 ・提案商品の偏りは発生しない ・サービスの絞込みによるセールス力向上 ・マニアック層が中心	・営業員の提案水準の平準化 ・提案商品の偏りは発生しない ・サービスの絞込みによるセールス力向上 ・柔軟な商品設計による顧客層の拡大
提案のタイミング	・日々の相場動向をチェック ・提案のタイミングが重要	・基本的に相場を語る必要なし ・提案のタイミングは重要ではない	・基本的に相場を語る必要なし ・提案のタイミングは重要ではない
研修（人材育成）	・商品知識の習得を目的とした研修 ・新商品導入の都度、勉強会開催	・コンサルティング研修が中心 ・運用内容についての継続的研修も必要	・特にライフプラン設計サポートなどのコンサルティング研修が中心
アフターフォロー	・ニーズを引き出す頻繁なフォロー（販売） ・損失のフォローが中心（相場急変時には同時に多数の顧客への対応が必要）	・定期的なフォロー（運用成果の報告が中心）により負担が平準化	・定期的なフォロー（ゴール目標に向けた運用状況の確認、見直しなどが中心）により負担が平準化 ・顧客セグメント毎の頻度、深度の設定が可能
業績評価体系	・販売手数料に依存したビジネスモデルと、手数料の多寡によらない提案を促す業績評価体系のミスマッチ（各金融機関とも試行錯誤）	・ビジネスモデルと業績評価体系が一致（顧客資産残高の増加が業績に反映され、顧客と営業員がWin-Win）	・ビジネスモデルと業績評価体系が一致（顧客資産残高の増加が業績に反映され、顧客と営業員がWin-Win）

ゴールベースアプローチ型ラップサービスの世界観

ゴールベース型ラップの世界観は資産運用アドバイスの提供に重きを置いており、従来型ラップとは全く異なるものとなります / 弊社パートナーであるQUICKが開発・提供する金融機関向けソリューションのデモを行い、ご説明させていただきます

The collage displays several key features of the QUICK platform:

- 顧客管理 (Customer Management):** A sidebar showing family information for a client named Ito Mutsuki, including family members and their details.
- ゴール (Goals):** A section showing progress on goals such as '長女の大学入学' (83% complete) and '二女の大学入学' (69% complete).
- ダッシュボード (Dashboard):** A central overview showing '今週のToDo' (This week's To-Do) and 'アフターフォロー接近顧客' (After-sales support approaching customers).
- アフターフォロー・契約 (After-sales support contract):** A detailed view of a contract for '投資一任の運用' (Full discretionary investment), showing terms like target amount (2,000.0 million yen), duration (10 years), and initial investment (1,500 million yen).
- 達成状況 (Achievement Status):** A graph showing the progress of goals over time, with a target line and actual performance.

QUICK-JAMP GBA型ラップ事業支援サービスの特徴

利用金融機関の状況やサイズ、戦略等に応じ、最適なサービス設計が可能

① ゴールベース型伴走アドバイスへの対応

- 顧客接点を担う金融機関のゴールベース型伴走アドバイスの取組みを支援するライフプランニングやアフターフォローなどのサービスを具備
- 新しい「顧客本位の業務運営に関する原則」にも対応

② 柔軟なサービス設計

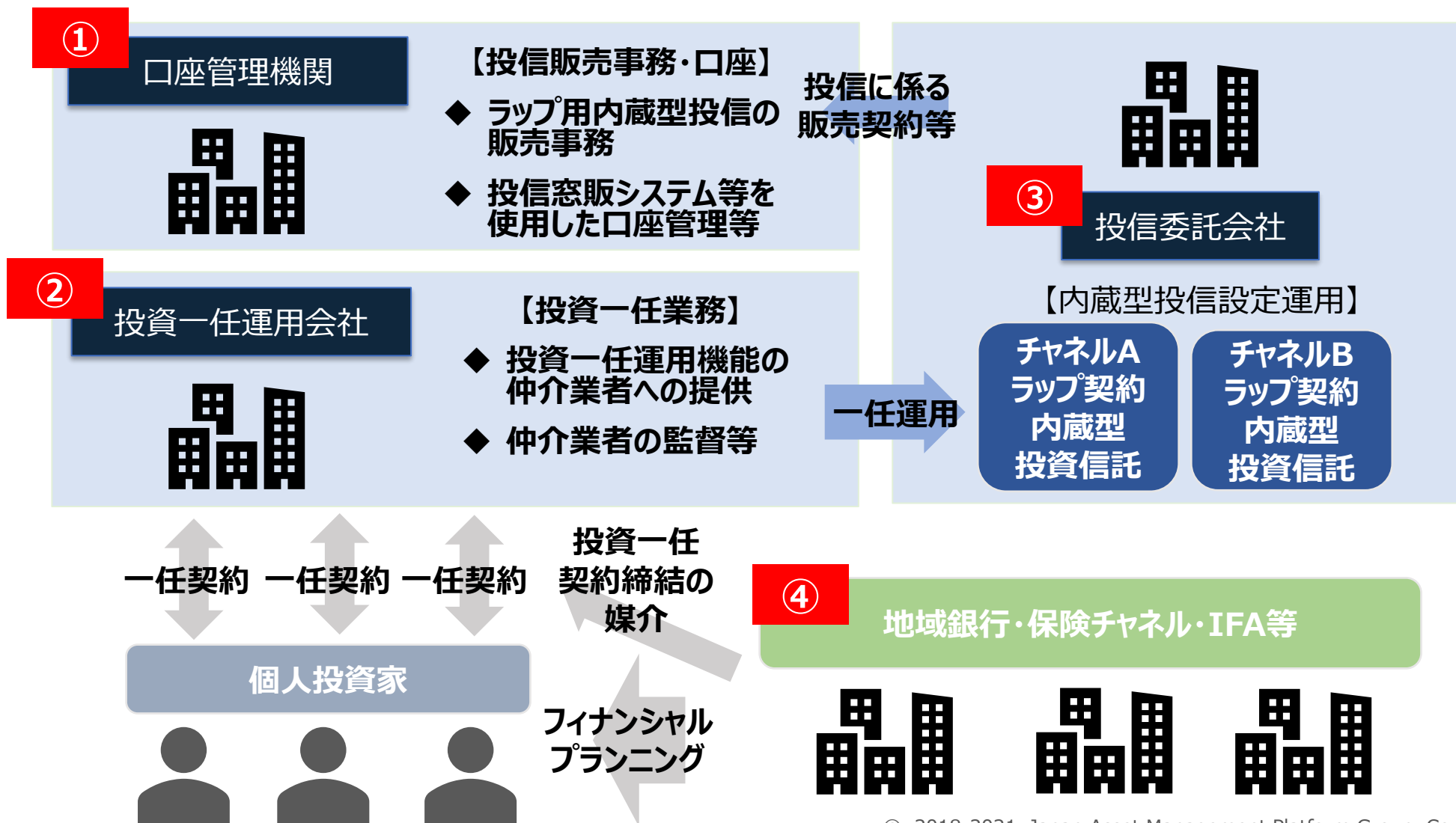
- 「ラップ契約内蔵型投信活用スキーム」という独自のスキームを用いることにより、小口や積立・取崩、複数ゴールへの対応が可能

③ 利用金融機関の戦略に沿うスキーム設計

- 投資一任運用会社や地域金融機関等とのニーズに合わせ、それぞれの強みを活かす形での多様な連携スキームの構築が可能

(ご参考) ③利用金融機関の戦略に沿うスキーム設計

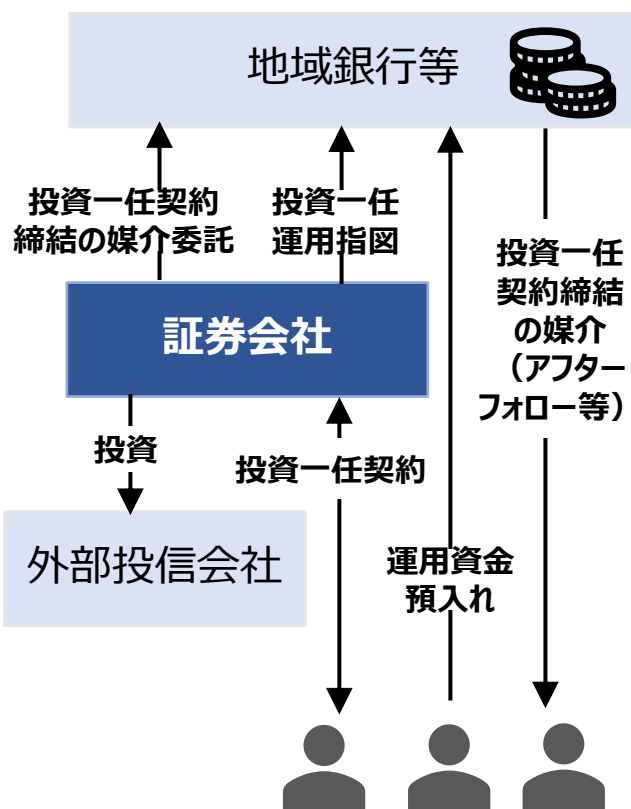
金融機関の事業・アライアンス戦略に応じて、各役割を柔軟に委託可能



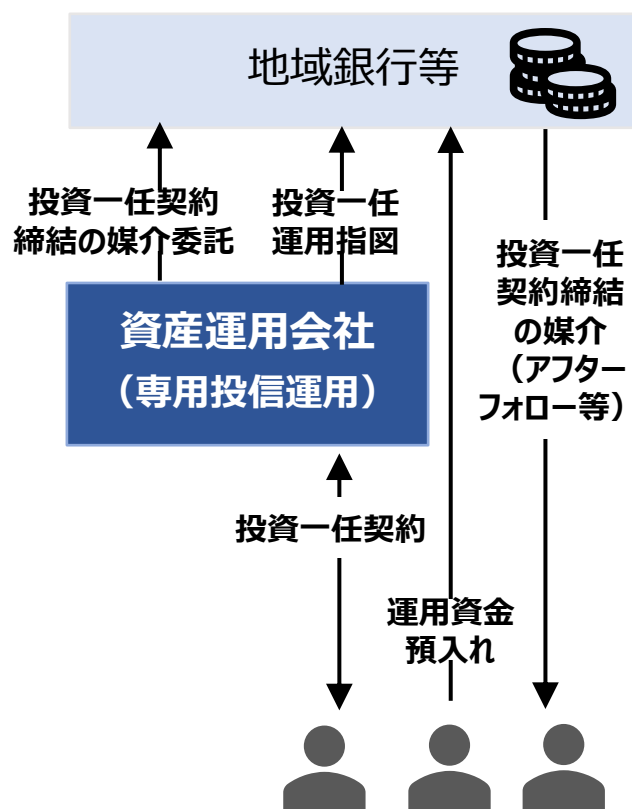
金融機関にとってのQUICK-JAMPスキーム活用

証券・資産運用会社、地域銀行様にとって最適な活用案をご提案可能

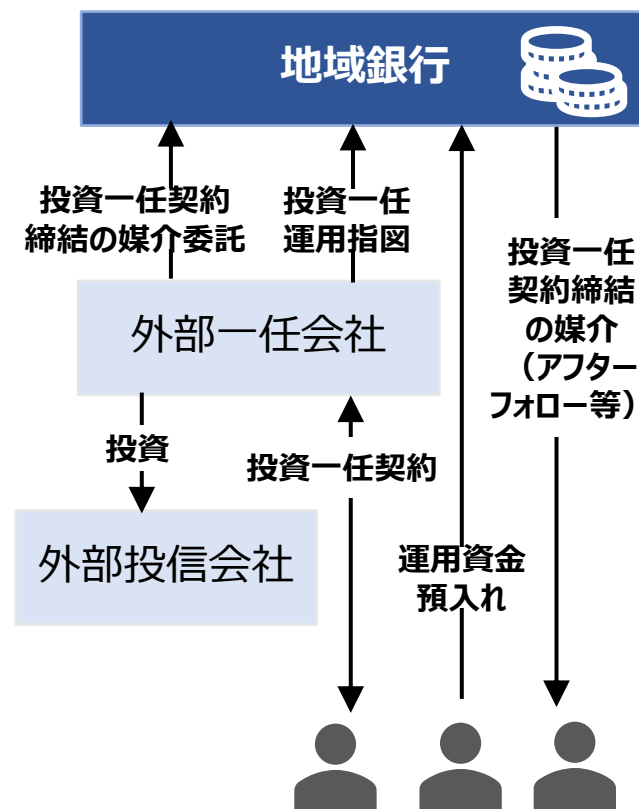
証券会社様にとってのユースケース



運用会社様にとってのユースケース



地域銀行様にとってのユースケース



ご質問や情報・意見交換のお願い

日本資産運用基盤グループは、金融・資産運用業界の事業基盤として、地域銀行様や証券会社様、運用会社等金融機関の事業立上げ・運営のご支援をさせて頂いています。

本日ご紹介させていただきましたゴールベースアプローチ型資産運用アドバイス（ラップ）事業ご支援サービスを通じ、QUICKとともに、リテール金融業界の新しい展開をサポートさせて頂きたいと考えています。

本日のミニセミナーを受け、追加でご質問のある場合や、個別に詳細な勉強会をご希望の場合には、下掲のQUICK担当者や弊社までご連絡を頂きますようお願い申し上げます。

◆お問い合わせ

株式会社QUICK (<https://corporate.quick.co.jp/>)

事業開発本部

上野 : osamu.ueno@quick.jp

伊藤 : kazuyuki.ito@quick.jp

日本資産運用基盤グループ 代表 大原啓一