

# ゴールベース型ラップが変える地銀の預かり資産ビジネス

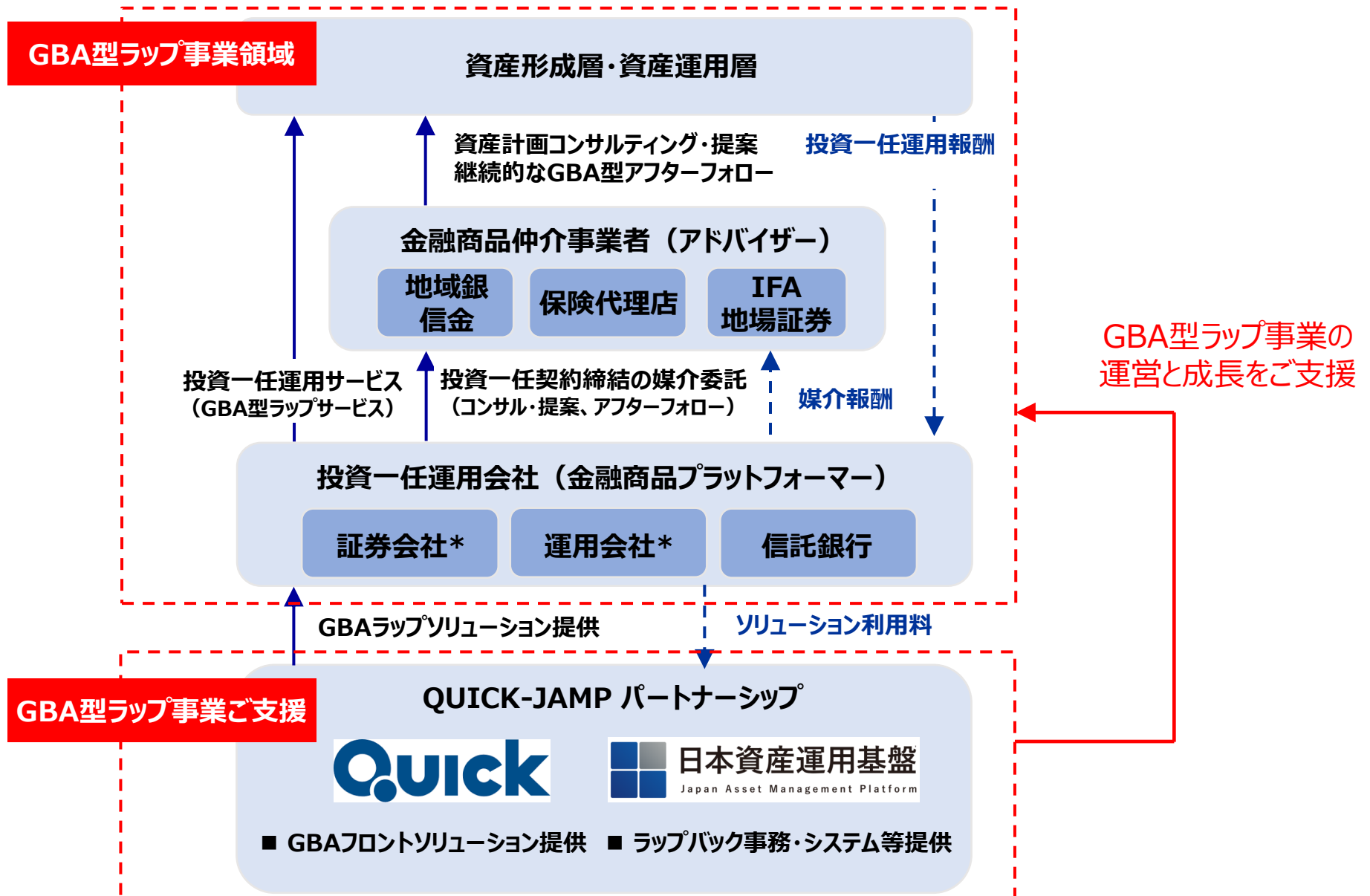
---

2021年10月19日



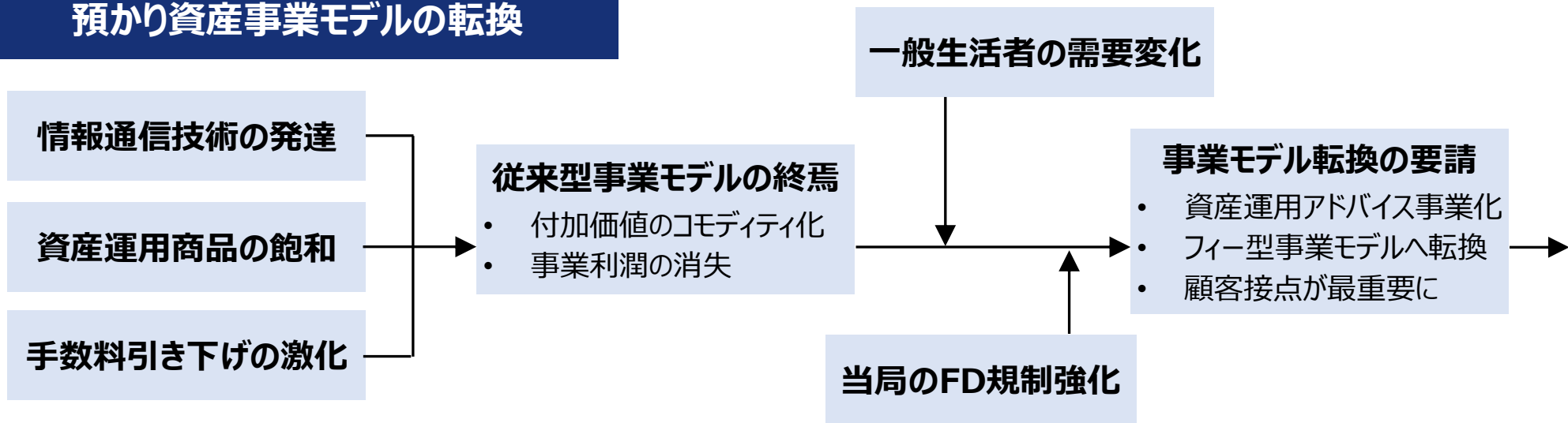
1. 本日はプレゼンテーションを30分程度、その後は質疑応答となります
2. ご質問はご発言でも結構ですし、チャット形式でお送り頂いても結構です
3. 本セミナー資料はセミナー終了後に皆さまにメールでお送りいたします

# ラップ事業をご支援する日本資産運用基盤とQUICK

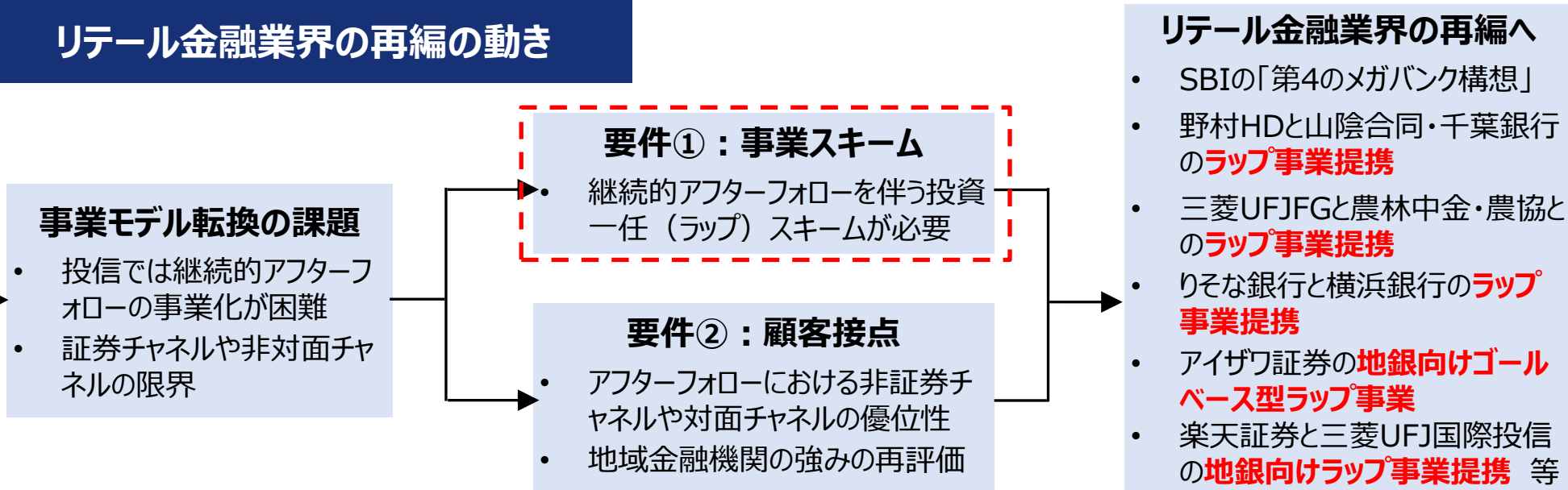


(\*) 地銀証券子会社や運用子会社が投資一任主体になることもあり得ます 2

## 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



# ゴールベース型ラップに期待される効果

	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"> <li>■ 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</li> <li>■ 営業員の得意な商品への偏り</li> <li>■ 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</li> <li>■ 相場動向・見通しを踏まえた提案のタイミングが重要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ プロの運用を売りにした投資運用付加価値の提案</li> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 提案のタイミングは重要ではない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 提案のタイミングは重要ではない</li> </ul>
顧客への遡及	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 相場展開次第で期待できるリターン（含む分配金）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>
対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品を理解できる特定の顧客に集中・依存しがち</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 幅広い顧客層が対象となり得る</li> <li>■ 非証券チャネル顧客に親和性</li> </ul>
アフターフォロー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 損失発生時のフォローが中心</li> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 運用成果の報告を中心とする定期的なフォロー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 資産運用プランの進捗に関する定期的なフォロー</li> <li>■ 顧客セグメント毎の頻度・深度の設定が可能</li> </ul>
事業性	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 回転売買は避けられる効果あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 地銀の強みを活かした利潤獲得</li> </ul>

# 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 screenshot displays the QUICK platform interface, divided into several functional areas:

- 顧客管理 (Customer Management):** Located in the top-left, it shows family information for a client (伊藤 六月) and lists various goals such as '長女の大学入学' (83% progress) and '二女の大学入学' (69% progress).
- 達成状況 (Achievement Status):** Located in the bottom-left, it provides a detailed view of the '長女の大学入学' goal, including a progress gauge at 83%, a line graph showing the goal trajectory over time, and a table of financial metrics (元金, 時価, 評価損益).
- ダッシュボード (Dashboard):** The central area features a '今週のToDo' (This week's To-Do) list and an 'アフターフォロー-接近顧客' (After-Service - Proximate Customers) table. The table lists customer names, contract methods, and completion status.
- アフターフォロー-契約 (After-Service - Contract):** Located in the top-right and bottom-right, it details the terms of the wrap contract, including target amount (2,000.0万円), duration (10 years 6 months), and investment level (レベル3).

## 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