

野村アセットがファンドラップ

IFA向け、目標達成を継続支援

野村アセットマネジメントは4月28日、独立系ファイナンシャルアドバイザー（IFA）向けにファンドラップの提供を始める。既にSBIマネープラザとアイ・パートナーズフィナンシャルの採用が決まっている。ライフプランに基づく顧客のゴール達成に向け、アドバイザーが伴走する形でコンサルティングを継続する点が特徴。「長い目線で運用する顧客のコア資産の受け皿」（小林敦ラップビジネス推進室長）を目指す。IFA向け研修などのサポートは、同社の研究機関である資産運用研究所と金融リテラシー推進部などが担当し、提案の質の向上を目指す。

商品名は「ゴールベースラップ」。顧客のリスク許容度、投資目的をヒアリングした上で、リスク水準の異なる5つのポートフォリオから最適なものを提供する。ゴールの達成時期、目標金額に基づいた提案が可能だ。目標達成の確率は日次で更新され、確率が高くなればリスクを引き下げる。逆の場合はリスクを引き上げる。顧客とは事前に、運用開始後のアフターフォローに関する頻度などを決めてから投資一任契約を結ぶ。

ファンドラップを導入したIFA向けのサポートは、資産運用研究所・金融リテラシー推進部の知見を活用しながら、資産形成ソリューション

部が対応する。「商品ありきではなく、ゴールベースの考え方に基づいた提案やサポートができるように支援していく」（資産運用研究所の稲岡夏紀所長）考えだ。対面の研修に加えて、オンラインで学べる動画を用意。ゴールベースアプローチとは何か、といった基本的な考え方を伝えるものや、ロールプレイングを通じて提案の手法を学ぶものなど、複数のコンテンツを用意している。

今回のサービスでは日本資産運用基盤(JAMP)が開発した「ラップ契約内蔵型投信」スキームを活用し、野村アセットが投資一任業者として国内外のETFを投資対象とするリスク水準の異なる5本のバランスファンドを運用する。顧客管理などのシステムと業務BPOサービスはJAMPが提供し、提携するQUICKはIFAがコンサルティングで使うツールなどを開発。IFAは野村アセットと顧客が締結する投資一任契約の媒介を担う。顧客の口座管理はSBI証券だ。手数料は2.163%（税込み）程度を見込んでいる。

JAMPのラップ運営スキームは拡張性があるため、口座管理機関としてSBI以外の証券会社が増えても対応できる。野村アセットとしては、IFAチャネルの拡大に向け、他のIFAプラットフォームにも採用を働きかける考えだ。