

三井住友DS、地銀向けファンドラップ

目標達成の進捗管理をサポート

三井住友DSアセットマネジメントは、地域金融機関や独立系ファイナンシャルアドバイザー（IFA）に向けてファンドラップを提供する。第1号として、2023年度上期に大手地銀でのサービス開始が決まっている。主な提案先は、相続などにより、まとまった資金を受け取った50～60代を想定。一括の資金のほか、在職中は積み立て投資し、退職後には生活資金の不足分を取り崩すなど、生活の変化に応じた柔軟な運用プランを訴求する。アフターフォローをサポートする機能を搭載し、運用の目的達成に向けて中長期の資産形成を目指す「ゴールベースアプローチ」の実践を後押しする。

三井住友DSは、地銀が課題とする販売手数料に依存した営業からの脱却に向け、「預かり資産ビジネスの在り方をゴールベースに変えていく手段としてファンドラップが有効」（営業企画部の井上武営業企画チーム長）と考え、提供を決めた。運用コースは5種類で、期待リターンを1.5、3、4、5、6%と設定する予定。営業担当者が顧客にヒアリングし、リスク許容度や投資目的に沿ってコースを提案する。日本資産運用基盤グループが、ファンドラップ向けに開発したシステムを使い、国内外の株や債券、REIT、金などを投資対象とする投資信託を組み入れる。

契約金額は100万円以上とする見込み。提供先となる地銀の判断で、より高額にも設定できる。顧客が負担する手数料は、投資一任手数料と信託報酬を合わせて年率1.6～1.8%（税込み）程度とする方針だ。口座管理は、提供先の地銀自身が担うほか、投信の直販事業を行う同社が引き受けることも可能とする。システム改修の負担を軽減したい地銀や、口座を提供していないIFAは、同社に口座管理を任せられる。

サービスの要は、顧客のゴール実現に向けた進捗管理だ。運用のゴール設定から契約後のア

フターフォローまで、専用のツールを通じてサポートする。ツールは、QUICKが開発を手掛け、営業担当者がタブレット端末などで利用する。契約時には、顧客へのヒアリングに基づきゴールを設定。将来のキャッシュフローやゴール達成のシミュレーションを示しながら、最適な運用プランを提案する。

契約後のアフターフォローは、「ゴール達成確率の変化や進捗を確認する」（同氏）機会とする。ツールを通じ、契約時に顧客と決めた頻度に基づく面談や電話によるフォローのスケジュールを管理。ゴールごとの達成に向けた進捗状況も示し、必要に応じて運用プランの見直しを提案する。支店長や本部担当者向けには、支店単位の管理機能も提供。各支店の月ごとのアフターフォローの先数や進捗状況を確認でき、「営業担当者の属人的な対応に任せず、組織としてアフターフォローを実行する体制を取れる」（同氏）という。運用ゴールの進捗管理を通じて、「ライフプランに寄り添うことで、保険や遺言信託など、他のニーズ発掘にもつながられる」（同氏）と見込む。

サービス提供が決まった地銀に対しては、既に研修を始めている。階層別を実施し、ゴールベースアプローチの理念の浸透を図っている。「支店長などの管理者向けには、営業スタイル転換の重要性、営業担当者向けにはアドバイザーとしての役割が、付加価値の源泉となる点を解説している」（同氏）。今後、ツールの使い方や顧客へのヒアリング手法をテーマとした研修も予定している。

三井住友DSでは、ファンドラップの残高を5000億円に伸ばす目標を掲げる。「今後ファンドラップが資産運用ビジネスの主軸になる可能性も大きい」（同氏）と考え、注力する姿勢だ。