

金融制度スタディ・グループ(第4回)資料

「資産運用」における情報利活用

野村證券株式会社
執行役専務

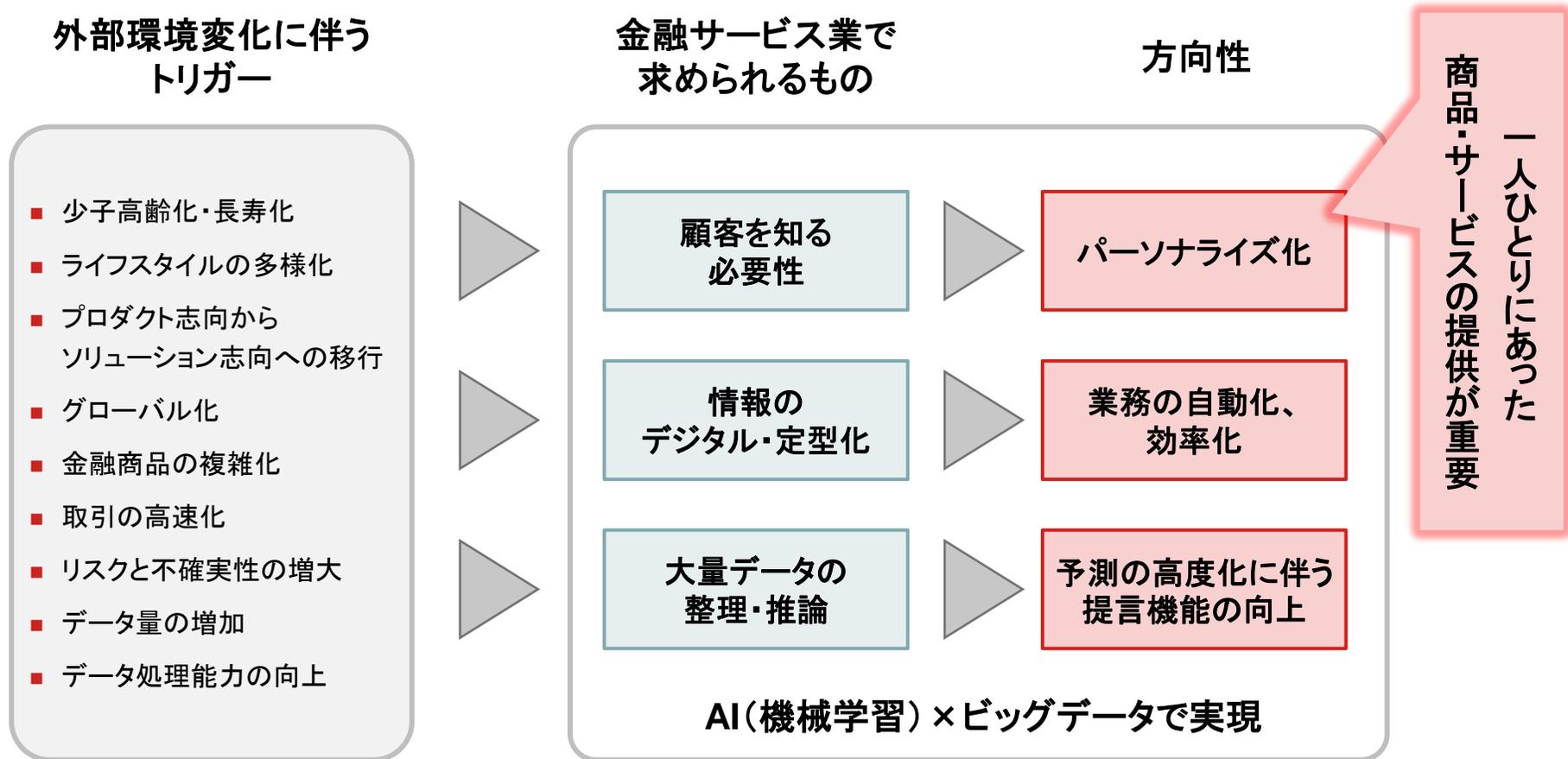
新井 聡

2018年12月6日

野村證券株式会社

I. 近年の外部環境の変化 「資産運用」におけるデジタル化の影響

近年の外部環境の変化によって、金融サービス業において本質的に求められる付加価値も大きく変化するなか、ソリューションの提供を軸としたビジネスモデルへの移行が不可欠



I. 近年の外部環境の変化 資産運用助言型ロボアドバイザー

米国では、投資一任を含むオンライン資産運用サービスであるロボアドバイザーの資産運用残高が積み上がる一方、日本においては運用資産残高で米国と比較するとまだ黎明期

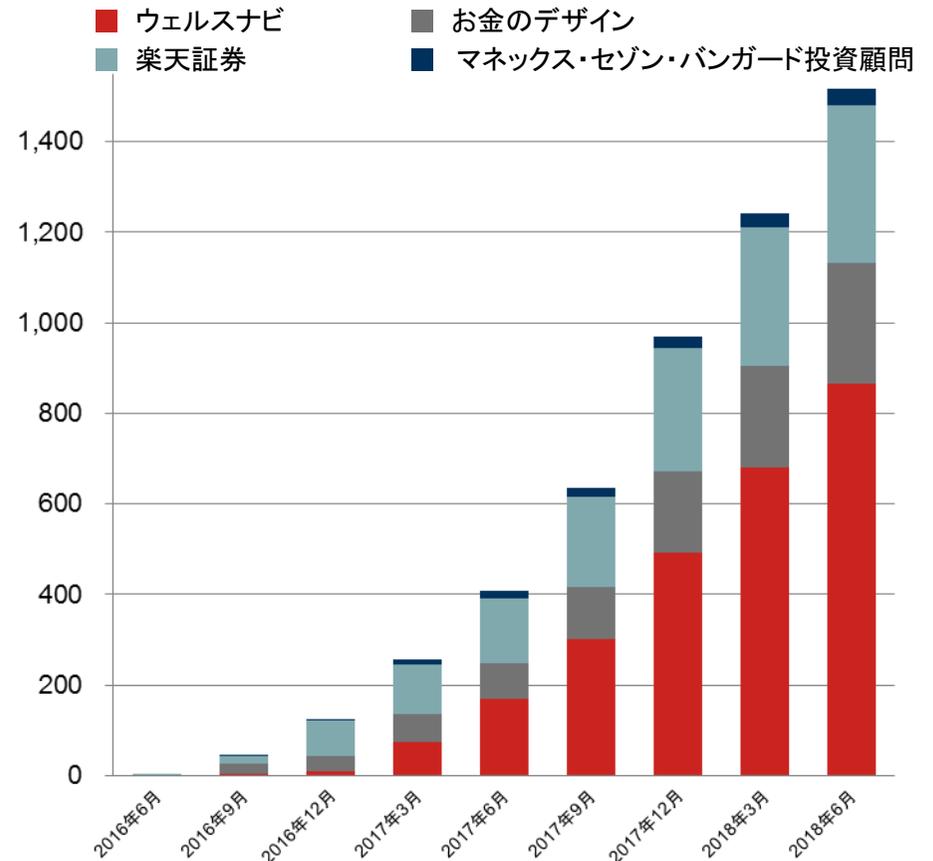
米国におけるロボアドバイザー

- 運用資産残高ランキング上位5社(2018年第3四半期)

順位	社名	運用資産残高 (百万ドル)
1	Vanguard Personal Advisor Services	112,000
2	Schwab Intelligent Portfolio Products	33,300
3	TD Ameritrade Selective and Essential Portfolios	20,500
4	Betterment	14,140
5	Wealthfront	11,170
5社合計		191,110

日本におけるロボアドバイザー

- 主要4社運用資産残高推移(単位:億円)

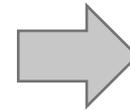


Ⅱ. コンサルティング営業による差別化 より良いコンサルティングに向けた「情報の利活用」

お客様ご自身の「運用方針やリスク選好・許容度」を踏まえた提案を行うためには、お客様からご提供頂く情報以外の情報や、変化するお客様の状況・意向に応じた最適な選択へのサポートが必要

ロボ
アドバイザー

質問での
リスク許容度
の判定

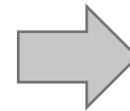


ポートフォリオ
の提案

コンサルティング
営業

質問での
リスク許容度
の判定

+ α



ポートフォリオ
の提案

お客様それぞれの
金融リテラシーに
合わせたご提案

本人自身も
気付いていない
潜在的な情報
の把握

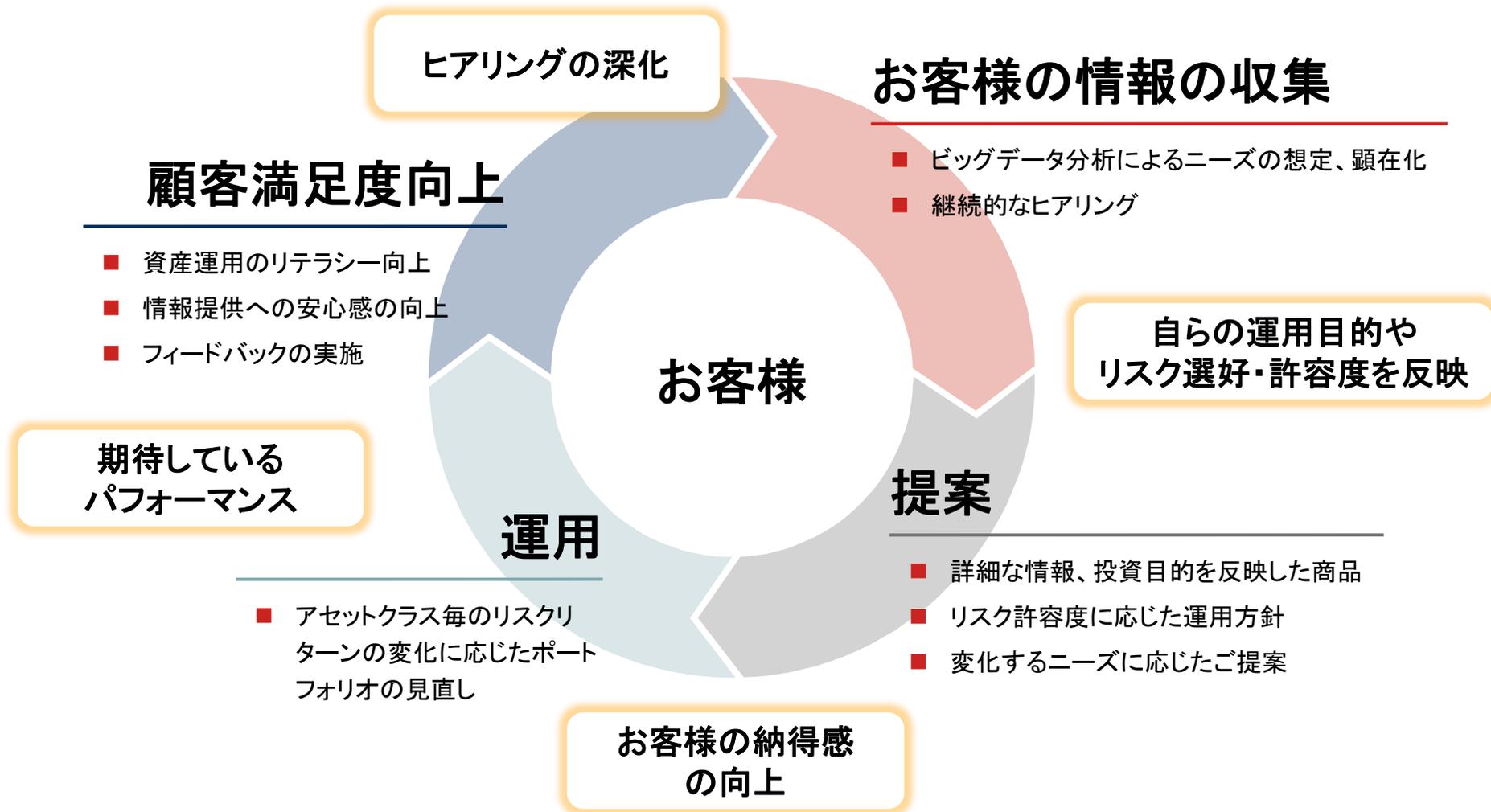
金融リテラシー
向上への支援
(投資教育、
野村アカデミー)

人生100年時代
における、
ライフプランの
変化への対応

資産運用の
高度化
(金融市場の動き
の予測)

Ⅱ. コンサルティング営業による差別化 コンサルティング営業の目指す「理想の姿」

顧客本位の業務運営を進めるなか、お客様に関する「情報収集」を踏まえた「提案」をもとにした「運用」が、結果として「満足度向上」に繋がり、ひいては、更なる情報収集に繋がる循環を形成することが理想



①ヒアリングの深化(個人投資家)

継続的なヒアリングを行う商品であるラップ口座では、運用開始時はもちろんのこと、その後のご自身のライフイベントの発生、運用環境の変化、運用目的の多様化等を背景に、継続的なコンサルティングを実施

ラップ口座



- お客様に代わり、資産運用をする投資一任サービス
- お客様のお考えをもとにした運用
 - 質問によりリスク許容度を判定
 - お客様に寄り添いご意向をヒアリング
 - 3ヶ月に1度の運用報告時に、アセットアロケーションを見直し
- 運用資産の使いみちや目的を設定する目的別口座も用意

目的別口座(8 Goals)



- 最大8口座まで契約可能
- お金の使いみちや目的(GOAL)に合わせて運用

例えば...



豊かな
老後の備え
口座

- 将来に備えて準備しておきたい
- 長生きに備えたい

安定成長を目指した運用



かわいい
孫の教育資金
口座

- 孫が大きくなったら必要
- 投資期間は長い

やや保守的な運用



趣味に使う
口座

- 増えたら使いみちが広がる
- 使うタイミングがある程度自由

やや積極的な運用

ヒアリング項目の例

- | | | |
|--------------------|------------------------|-----------------|
| 1. 投資額 | 7. 金融資産における現預金等の割合 | 13. インカムゲイン |
| 2. 年齢 | 8. 投資方針 | 14. 国内株式の投資スタイル |
| 3. 投資経験・金融知識 | 9. 株式投資比率 | 15. 外国株式の投資スタイル |
| 4. 今後の資金予定(大きな支出) | 10. 為替ヘッジ | 16. 外国債券の投資スタイル |
| 5. 金融資産における投資金額の割合 | 11. 不動産投資信託(REIT)の組み入れ | 17. 定時定額払戻し |
| 6. 投資期間 | 12. オルタナティブ資産の組み入れ | |

①ヒアリングの深化(法人オーナー)

法人オーナーの方々には、お客様からご提供頂く情報(ニーズ)に基づき、資産運用以外の分野でも、また一部は金融の枠を超え、幅広いサービスを提供

事業承継

- 事業承継コンサルティング
- 提携税理士の紹介
- 簡易株価算定

本業支援

- 本業拡大のアドバイス
- 海外進出の支援

事業戦略・財務戦略

- 為替リスク・災害リスク対策
- 保有株式の有効活用
- 有価証券の取得・売却手法
- 自社株買い取り資金の準備
- 航空機リースのご案内
- ベンチャーキャピタル
- プライベート・エクイティ・ファンドからの出資受け入れ
- エクイティ出資を通じたソリューション提供
- MBO

福利厚生

- 職場積立NISA
- 企業型確定拠出年金
- 従業員持株会

相続対策

- 相続税額のシミュレーション
- 生前贈与の有効活用
- 遺言信託・遺産整理業務
- 生命保険

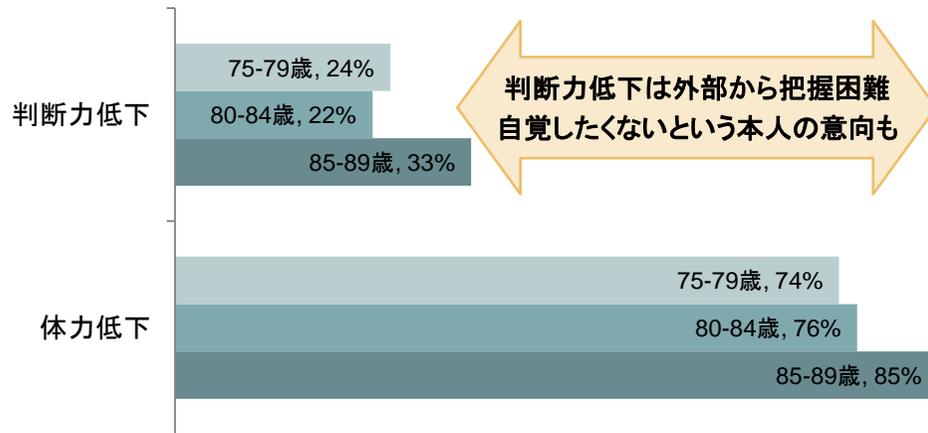
その他のサービス

- 有料老人ホームの紹介
- 富裕層向け会員サービスの紹介
- ラグジュアリーサービス
 - 絵画・美術品
 - 金・宝飾品
 - ダイヤモンド
 - 百貨店の外商
 - 高級車
 - 高級ワイン
 - フィットネス
 - 高級人間ドック
 - 高級老人ホーム
 - 豪華旅行
 - 社会貢献
 - 墓地・納骨堂
 - 海外留学のサポート
 - 有名幼稚園・小学校受験
 - 自分史・社史の映像制作

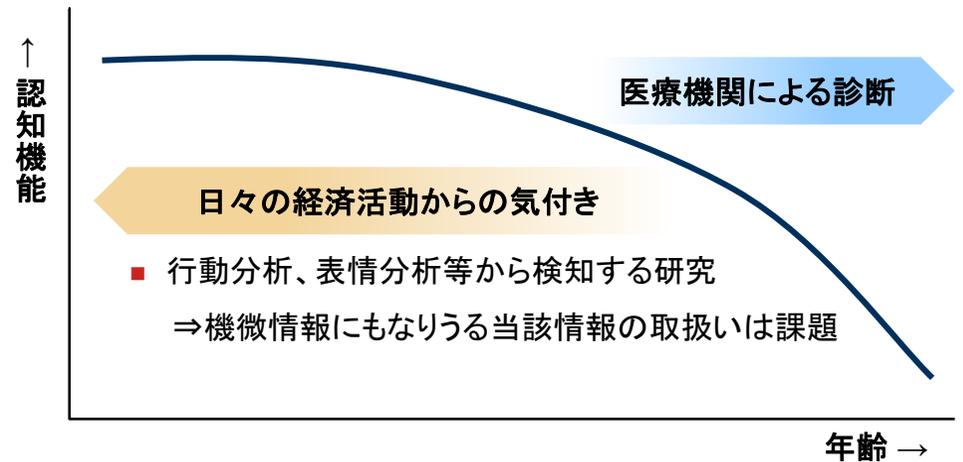
②時間と共に進むお客様の変化への対応

判断力の低下を把握することが容易ではないなかで、加齢に伴う認知機能の低下を把握するための研究や取り組みが進んでいる一方、収集した情報の取扱いは課題のひとつ

自身について、変わったこと



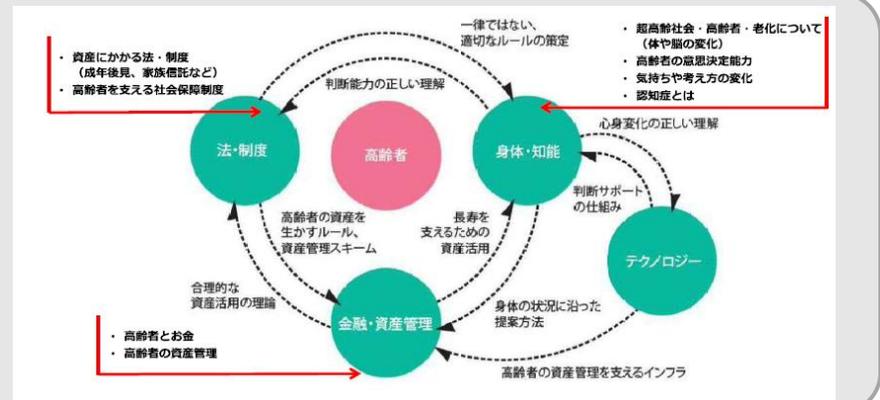
認知機能の低下の把握(イメージ)



「日本金融ジェロントロジー協会(仮称)」の設立

- 豊かな老後のために個人の金融資産を形成し、管理していくことが非常に重要な課題
- 高齢化・加齢に伴う身体機能や認知機能の変化を理解し、資産管理に生かしていくことも必要

金融機関従事者の個々人のレベルアップを目指す



更なるパフォーマンスの向上に向けて、入手が困難だったデータや分析されてこなかった様々なデータが、テクノロジーの発展により蓄積・分析可能に

資産運用における更なるパフォーマンスの向上

テクノロジーの発展

- 分析可能な情報量の増加
- 分析の質の向上
- 分析速度の上昇

多様なデータからの抽出、分析

差別化困難



従来のデータ

- 開示資料
 - 決算説明会
 - 各種報道
- など



IoT

- 産業機器
 - 輸送機器
 - 家電
- など



音声

- 決算説明の様相
 - 記者会見の様相
- など



画像

- 衛星画像
- など



テキスト

- ニュース
 - SNS
 - ブログ
- など



購買

- POS
 - クレジットカード
- など

⇒ データの使用に関する制約や、制約の有無が不明確なケースがあることは課題

IV. 情報の利活用の可能性と各主体が果たす役割 情報の利活用に関するその他のテーマ

取引前の顧客確認等への活用

- 顧客情報(マイナンバー、上場会社役員情報等)の一元化を業界全体で図り、取引前の顧客確認(KYC)、マネー・ロンダリング及びテロ資金供与対策、インサイダー取引防止に活用
- お客様の適合性の判断材料として情報を活用(例:75歳以上の自動車免許更新における認知機能検査の結果、医療診断等)

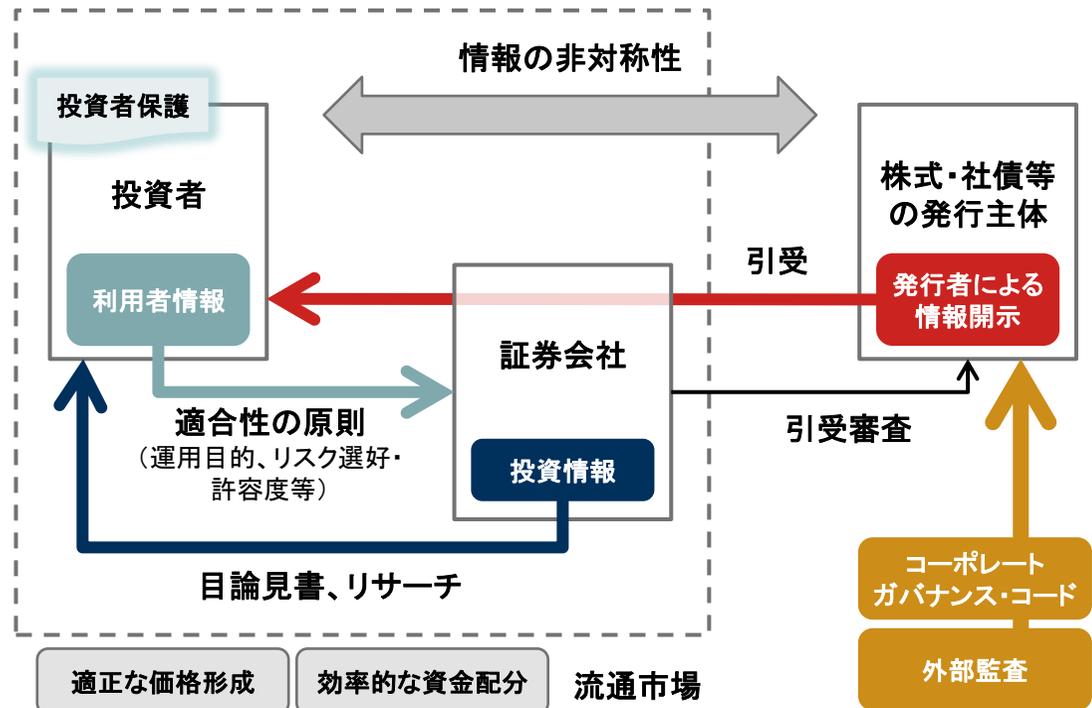
非上場企業の事業承継にかかる利活用

- 正しい相続人関係を把握するための株主名簿の一元管理
- M&Aにおける価格の適正性を向上させるための計算書類の整備

市場の公正性、透明性の向上

- 健全な金融市場の育成、市場の公正性、透明性の向上には、投資者保護を念頭におき、発行体・投資家間の情報の非対称性を緩和するために情報を適切に取扱う仕組みが必要

【例:引受行為】



■ 近年の外部環境の変化

- 情報のデジタル化により、一人ひとりにあった商品・サービス、ソリューションの提供(パーソナライズ化)の重要性が増大
- 米国では、オンライン資産運用サービスであるロボアドバイザーの資産運用残高が拡大(日本は黎明期)

■ コンサルティング営業による差別化

- 顧客本位の業務運営を進めるなか、単なるポートフォリオの形成ではない、お客様ご自身の「運用方針やリスク選好・許容度」を踏まえた提案には、本人も気づいていない潜在的な情報の把握や、変化するお客様の状況・意向に応じた最適な選択へのサポートが必要
- お客様に関する「情報収集」⇒「提案」⇒「運用」⇒「満足度向上」⇒「情報収集」という循環の形成が理想

■ より良いコンサルティングの実践に向けた情報の利活用

- 継続的なコンサルティングを行うラップ口座では、保有資産や投資経験・金融知識、今後の資金予定等を含めた項目をヒアリング
- 法人オーナーに対しては、頂いた情報を踏まえて、事業承継や本業支援のほか、金融の枠を超えたサービスも提供
- 加齢に伴う認知機能の低下を把握するための研究や取り組みが進んでいる一方、収集した情報の取扱いは課題のひとつ
- 資産運用においては、更なるパフォーマンスの向上に向けて、画像や音声、IoT、購買に関するデータをもとにした分析が発展中

■ 情報の利活用の可能性と各主体が果たす役割

- 取引前の顧客確認や、非上場企業の事業承継においても、情報を利活用出来る場面が想定されるなど、可能性は拡大
- 情報を単に流通・共有させることを念頭におくのではなく、現在のシステムにおいて各主体が担っている役割を認識しておくことが重要