

NEWS LINE

証券会社関連の動向 01

証券関連業務に関する行政の動き 01

JIPs LINER

第1回 OmegaFS会の開催報告 02

JIPクラウドセンタ ハウジングサービスのご案内 03

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー

投資に関するブロックチェーン動向について 04

JIPs FOCUS

顧客本位の業務運営に関する原則と個人投資家
～ フィデューシャリー・デューティー規制の影響 05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

DC利回り 確定拠出年金の2016年度利回りは、2.76%
に上昇(6/14)

ー 格付投資情報センター(R&I)の調べで、昨
年度のDC運用利回りは2年ぶりに上昇へ

**ラップ口座
残高** 「ラップ口座」の資産残高が3月末で6兆
5,702億円に(6/7)

ー 日本投資顧問業協会の発表では、前四
半期比ベースの増加率は2%にとどまる

証券子会社 九州フィナンシャルグループは、証券子会社
のための準備会社を設立したと発表(6/1)
ー 資本金30億円で、来年1月に「九州FG証
券」として営業を開始へ

**富裕層向け
システム** SMBC日興証券は、米ブラックロックのリスク
管理システムを導入(6/1)

ー 富裕層が保有する運用資産の内容をトータル
で分析し、リスクを計測、運用戦略を提案する

投資家育成 大和証券投資信託委託は、投資教育などを専
門に扱う「金融リテラシーサポート部」を新設(6/1)
ー 若年層を中心とした資産形成層への情
報配信に注力する

AI活用 SMBC日興証券は、AIを活用してコールセン
ターや営業店の業務を効率化(5/24)

ー 接客サービス向上に効果が得られたた
め、AI活用を全社レベルに拡大する

ロボアド活用 第四銀行は、AIを使った助言サービスを投
資信託の販売に導入(5/24)

ー 明治安田アセットマネジメントが提供する
サービス「ロボアド&シミュレーション」が、
無料で利用できる

iDeCo SBI証券は、6月から個人型確定拠出年金
の運営管理手数料を無料化へ(5/18)

ー 無条件での無料化は業界初

■ 証券関連業務に関する行政の動き

・ NISA・ジュニアNISA口座の利用状況に関する調査結
果の公表について(6/14)

ー 平成28年12月末時点のNISA

口座数 1,061万口座、残高 6兆3,359億円、積立投
資契約件数 116万件、積立投資設定額 261億円

ー 平成28年12月末時点のジュニアNISA

口座数 19万口座、残高 280億円

・ NISA口座をお持ちの方へ：ご利用の金融機関にマイ
ナンバーの告知のお願い(6/12)

ー 9月末までであればマイナンバーの告知だけ、10月1日
以降は金融機関に「非課税適用確認書の交付申請
書」を提出することが必要

・ 「コンテンツ事業に関するQ&A」の公表について(5/31)

ー コンテンツ事業における資金調達に活用可能なスキ
ームを「コンテンツ事業における資金調達について」に
整理し併せて公表

・ 「有価証券の取引等の規制に関する内閣府令」及び
「企業内容等の開示に関する内閣府令」の改正案の
公表について(5/17)

ー (1)特定譲渡制限付株式、(2)パフォーマンスシェア、(3)
株式報酬(所定の時期に確定した数の株式を報酬とし
て付与するもの)等による株式の割り当てを行う場合に、
役員等に対する報酬の支給の一種であることに鑑み、ス
トックオプションの付与と同様に、イ.売買報告書の提出制
度及び短期売買利益の返還請求制度の適用除外と
する改正、ロ.有価証券届出書における「第三者割当の
場合の特記事項」の記載を不要とする改正を行うもの

ー 6月下旬以降に公布・施行する予定

・ 「金融商品債務引受業の対象取引から除かれる取引及び貸借
を指定する件の一部を改正する件(案)」の公表について(5/16)

ー 告示の適用期間を平成29年12月31日まで延長する
ための改正

■ 第1回 OmegaFS会の開催報告

弊社では、お客様とのコミュニケーション手段の一つとして、ユーザ会「SIGMA21会」を定期的に開催してきており、前回までで108回を数えておりました。

この度、オープン環境の新システム「OmegaFS/ES」への移行完了をもって「OmegaFS会」に名称を改め、第1回を開催いたしました。



開催日程

- 東京会場：2017年5月26日(金)／ 弊社 門前仲町オフィス
- 大阪会場：2017年5月29日(月)／ 弊社 大阪支店
- 名古屋会場：2017年5月30日(火)／ 名証ホール(名古屋証券取引所内)

開催概要

OmegaFS会では、お客様への定常的なお知らせ、機能改善や制度案件に関するシステム対応計画等を各担当部門よりお伝えし、その場でお客様と活発な質疑応答、意見交換が行われました。

また、今回は通常の議題に加えて、「証券会社におけるサイバーセキュリティ対策」としてセミナー会を全3会場で実施し、NTTデータ先端技術株式会社様から、近年のサイバーセキュリティに対する取り組み動向について、直近で発生した全世界同時多発のサイバー攻撃(ランサムウェア:「WannaCry」)の背景や金融機関におけるソリューション導入事例等を交えてご紹介いただきました。

普段はユーザ会に参加されない部門の方からのご出席もあり、セキュリティへの関心の高さが窺えました。

OmegaFS会は、お客様との大切なコミュニケーションツールとして、システム変更のご説明はもちろんのこと、制度改正内容の解説、業務合理化に役立つソリューションの紹介、業界トレンド情報等、お客様に有益なコンテンツを今後も企画し、ご提供していきたいと考えております。



制度に関する取り組み説明(東京会場の様子)



「証券会社におけるサイバーセキュリティ対策」
NTTデータ先端技術(株) 中澤様、加藤様

各会場の様子



東京会場



大阪会場



名古屋会場

■ JIPクラウドセンタ ハウジングサービスのご案内

JIPのクラウドセンタは、地震・水害などの災害に強いロケーション・設備およびセキュリティを備え、FISC*の基準に準拠したデータセンタとして、日本銀行・金融庁をはじめ各種監督機関の監査基準に対応しています。災害対策やセキュリティを考えるうえで自社で抱えている機器等がございましたら、是非弊社へお任せください。

* FISC：財団法人 金融情報システムセンター

概 要

ハウジングメニュー

ハウジング標準メニュー

- ・ラック：19インチラック(前面・背面扉 施錠可 鍵付)
1/2ラック等もご用意しております
- ・電源：100V/20A ×2(実負荷 15A を2回路)
- ・耐震：架台による耐震
- ・監視：死活監視(目視)



主なオプションメニュー

- ・構築：プライベートクラウド・ディザスタリカバリ
- ・運用：バックアップサービス・24時間365日運用サービス
- ・BPO：大量プリントサービス・データエントリ・OCR入力
- ・監視：リソース・プロセス・メッセージ等の監視
- ・その他：媒体交換、立会、障害対応等オプションサービス多数あり

電力供給対策

- ・2系統の変電所より供給。本線給電停止と同時に予備線給電に切替
- ・本線・予備線ともに給電停止の場合は、非常用自家発電機による給電(無停電電源装置により切替は無瞬断)

実 績

証券・金融分野 官庁・自治体分野 一般企業・教育分野の各分野で約1,260台

安心・安全

総合監視センタ

- ・24時間 365日の有人によるサーバ機運転状況を監視



防災センタ

- ・ビル管理システムで温度・湿度・電圧・電力等を統合監視

監視・セキュリティ

- ・屋内外に動体検知機能付き監視カメラを配備、入退室管理は金属探知器・ICカード・顔認証システムにより監視
- ・災害時に備え衛星電話を配備

非常用自家発電機

発電能力 1,000KVA

50秒で駆動、1分で送電開始

連続72時間の電力供給

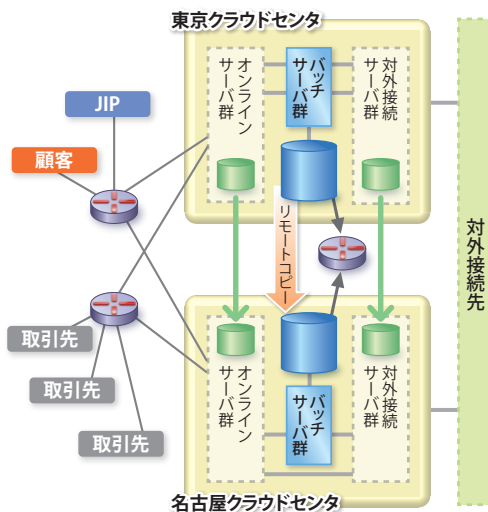
予備燃料の分散保管により約3ヶ月発電可能(※計画停電を想定)



センタ利用事例

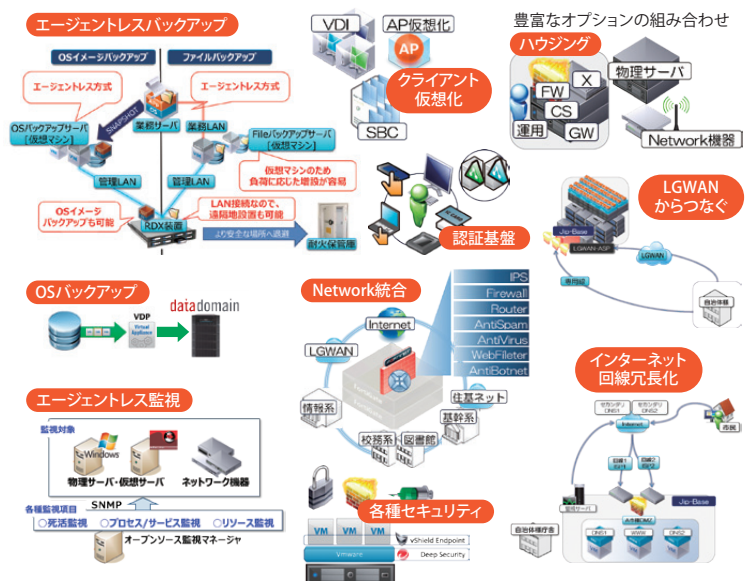
金融機関

【バックアップサイト】 金融系オープンシステムのバックアップサイトを名古屋クラウドセンタに構築。長期的な計画でパターンを網羅し、切替訓練を年2回実施



公共機関

【自治体専用IaaS型クラウドサービス「Jip-Base」】



当サービスにつきましては、担当営業または下記までお問い合わせください。

日本電子計算株式会社

証券事業部

証券営業統括部

【東京】TEL:03-3630-7427

【名古屋】TEL:052-735-6233

■ 投資に関するブロックチェーン動向について

ブロックチェーン(分散型台帳技術:Distributed Ledger Technologies。以下、DLT)に関する動きが広がっている。金融・投資分野においても大手金融機関のみならず、最近では地域金融機関における取り組みも始まっている。ビットコインなどの仮想通貨においては、新たな決済手段としてDLTの利用も進んでおり、地方公共団体が発行する地域通貨や企業が発行するポイントの流通などの実証実験を、地域金融機関が地元フィンテックベンチャー企業と取り組む動きも目立ってきた。また、金融商品取引においては、取引の迅速化を図るために取引者間の決済通貨として利用することも考えられている。

一方、海外市場におけるDLTの利用に関しては、5月に米NASDAQとシティグループの提携が公表されている。これは、NASDAQが持つ未公開企業の株式売買などに使われてきたブロックチェーンのネットワークと、シティの法人決済システム「シティコネクト」を連携させるもので、ブロックチェーン技術と金融システムの効果的な統合は業務の透明化と簡易化を実現できるとしている。

経済産業省(商務情報政策局)の「ブロックチェーン技術を利用したサービスに関する国内外動向調査」(平成28年4月)によると、DLTは仮想通貨であるビットコインを実現させるために生まれた技術で、幾つかの暗号技術がベースとなっており、P2Pネットワークを利用してブロックチェーンデータを共有し、中央管理者を必要とせずにシステムを維持することを実現しているとされている。

【DLTのメリット】

- ・ スクリプト(機械語への変換作業を省略して簡単に実行できるようにした簡易プログラム)によりアプリケーションを実行可能
- ・ 真正性の保証された取引が可能(二重支払の防止)
- ・ データのトレーサビリティが可能で、透明性の高い取引

が可能(改ざんが困難)

- ・ サーバコスト(構築/運用)の低廉化
- ・ 安定したシステムの構築・運用が可能(ゼロ・ダウンシステム)
- ・ 中央管理者が不在でも、悪意を持つユーザがいてもエコシステムが安定維持される

【DLTの課題】

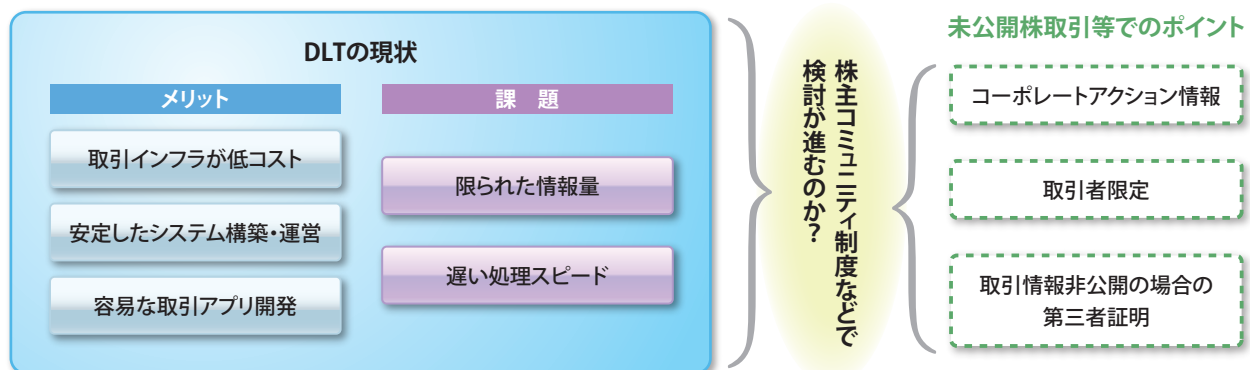
- ・ データ処理の確定に数秒から10分程度かかるので、即時性が必要なアプリケーションには不向き
- ・ 規定されているブロックに格納できるデータ量の上限と、1秒間に処理できるトランザクション件数が既存決済システムと比べて劣っている
- ・ 実ビジネスでの運用手法等が確立されていない

上記をまとめると、システム負担やコストを低く抑えながら取引することができるが、現時点ではブロックに入れることができる情報量が限られていることと、情報処理スピードが遅いということ、実際の市場取引に利用した場合のルールが定まっていないということだ。現時点において投資分野での利用が想定されるのは、米NASDAQのような未公開株取引や社債取引などがある。

日本取引所グループにおいても証券取引を想定した実証実験が昨年から始まっているが、実際に証券取引を行った場合の課題として、①仮想通貨として単純な商品性のビットコインとは異なり、配当や増資などコーポレートアクションがあること、②取引する者が限られていること、③取引内容が非公開を前提とするために中立的な第三者による証明が必要なこと、などが挙げられている。

今後、日本における未公開株取引での利用を考えるのであれば、証券会社による株主コミュニティ制度での検討が業界内にあっても良いように思われる。

ブロックチェーンの投資分野における活用の可能性



■ 顧客本位の業務運営に関する原則と個人投資家～フィデューシャリー・デューティー規制の影響

■ フィデューシャリー・デューティー規制導入の背景

■ 金融商品販売者としての
フィデューシャリー・デューティー規制■ フィデューシャリー・デューティー規制議論に
おける指摘事項

■ 今後起きる可能性について

■ フィデューシャリー・デューティー規制導入の背景

昨年4月以降、金融審議会では「国民の安定的な資産形成に向けた取り組みと市場・取引所を巡る制度整備について」の検討項目の一つとして、顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー、以下FD）が議論されている。昨年12月に報告書がまとめられ、パブリックコメントを経て本年3月30日に「顧客本位の業務運営に関する原則」として確定され、6月末から当面四半期毎に、各金融事業者（証券会社や地域金融機関も含まれる）の同原則の策定と取り組み方針が公表される。

このFD導入の背景をみると、最近の金融行政において以下のように取り上げられている。（下線部分新規追加）

【平成26事務年度金融モニタリング基本方針】投資運用業者がFDを踏まえた商品開発・運用を行うことを監督上の着眼点とすること⇒【平成27事務年度金融行政方針】商品開発、販売、運用、資産管理それぞれに携わる金融機関等についてフィデューシャリー・デューティーの徹底を図るべきこと⇒【平成28事務年度金融行政方針】フィデューシャリー・デューティーを「顧客本位の業務運営」とし、金融機関等による確立と定着を求めること。なお、このFDの定義は、「金融機関等が、当局に目を向けるのではなく、顧客と向き合い、各社横並びではない主体的で多様な創意工夫を通じて、顧客に各種の情報を分かり易く提供するなど、顧客の利益に適う金融商品・サービスを提供するためのベスト・プラクティスを不断に追求することが求められる」とし、金融庁主導の金融審議会で議論が進められた。

このようなFDに対する金融行政の進め方は、NISAの導入やその強化、iDeCo（個人型確定拠出年金制度）の新設などで、投資に慣れない個人も老後資金など必要な

資産形成を、投資信託などを利用して行うことを想定したものだ。そのため、投資運用業者のみならず投資信託の販売者である証券会社や金融機関もFDの対象となる金融業者に含まれることになった。また、FDの在り方も原則だけを定め、その実践のためにどのような行動をとるべきかについては、金融事業者が自らの置かれた状況に応じて判断することが求められる、という「プリンシプルベース・アプローチ」の手法がとられている。また、原則のうちの一部を実施（遵守：コンプライ）しないことも許容されるが、その場合には実施しない理由等について十分な説明（エクスプレイン）を行うことが求められる「コンプライ・オア・エクスプレイン」の考え方も示されている。これは、機関投資家に対するスチュワードシップ・コードや上場企業のコーポレートガバナンス・コードでも採用されている手法である。

なお、米国においても同様のFD強化の動きがあり、米国労働省（DOL）フィデューシャリー・ルール案として昨年4月に決定されたもので、エリサ法によるフィデューシャリーの範囲を拡大するものだ。同法によるFDは、専ら年金受給者に利益を与え年金プランの管理費用を合理的なものにすること、リスク回避のために投資を分散させることなどが定められているが、DOL案は個人型年金資産に係るブローカーやディーラーにもエリサ法が及ぶものだ（現行は定期的に投資アドバイスを行うもの）。ただし、本年4月からDOL案が施行される予定だったが、2月の大統領令で、米国労働省長官に対して施行の影響を調査することが命じられ、実質的に施行延長されている。一方、同時に示された金融規制改革の中核的な原則では、十分な情報に基づいた選択で米国民が退職後に備えて資産形成を可能とすることが示されている。

FD導入の背景



■ フィデューシャリー・デューティー規制議論における指摘事項

金融審議会での個人向け金融商品販売に関する指摘事項では、FDが具体的に何を目的にしているのかについて以下のように示されている（事務局説明資料より）。

【リスク・リターンや手数料構造が分かり難い金融商品を投資経験が必ずしも豊富でない顧客に推奨・販売】

● 外貨建一時払年金保険

運用を定額部分（外債等で運用）と変額部分（投信等で運用）に分けた上で保険機能（外貨建て死亡保障）を追加した商品で、為替手数料や運用管理手数料・販売手数料など投資家が負担する総コストが7%近くになっている。また、手数料相当分について顧客の運用資産から原資を差し引いており、顧客から直接徴収していない。このため、顧客は、どの程度の販売手数料を保険会社が金融機関代理店に支払っているか見えない状況（※主要金融機関での販売手数料比率では、近年一時払年金保険の比率が増加しており、2015年度は全体の37%に達している。なお、投資信託分は51%）

● デリバティブを組み込んだ仕組債・仕組預金

利率の適応関係が複雑、オプションを組み込み期限前償還事項が設定されている等の複雑な仕組みとなっている一方、これらの仕組みについて顧客の理解を十分得ることなく販売されていると指摘（※利払い・期限前償還・満期償還のそれぞれに関して、異なる株価の条件が設定されているものは顧客に正確に理解されているか）

● 毎月分配型投資信託

分配金として元本の一部が払い戻されることがあるということの説明が不十分で、顧客の理解を十分得ることなく販売されていると指摘（※投資信託協会「2015年投資信託に関するアンケート調査」では、毎月分配型投資信託を保有している顧客のうち、「分配金として元本の一部が払い戻されることもある」と理解している顧客は37%）

● ファンドラップ

提供されるサービスと手数料が比較可能な形で明示されることなく、投資一任報酬や運用管理手数料など様々な手数料が徴収されているとの指摘（※ファンド

ラップに対し投資家が支払う手数料は、資産残高に応じた投資一任報酬や運用する投資信託の信託報酬などがあり、主なファンドラップ商品の平均で年間2.2%。一般的な投資信託（販売手数料（平均3%）・信託報酬（平均1.5%））と保有コストを比較してみると、10年間の保有では約4%ファンドラップの方が高くなる）

【取扱商品の内容について審査が不十分なまま勧誘・販売】

- ・ 商品内容や発行会社等に係る実質的な審査を行うことなく証券化商品を勧誘・販売した事例（※本年4月から私募債販売に関して日本証券業協会、来年1月予定では私募ファンドに関して第二種金融商品取引業協会それぞれの自主規制により、販売者の商品審査・モニタリング・投資家への定期的情報提供が義務付けられている）

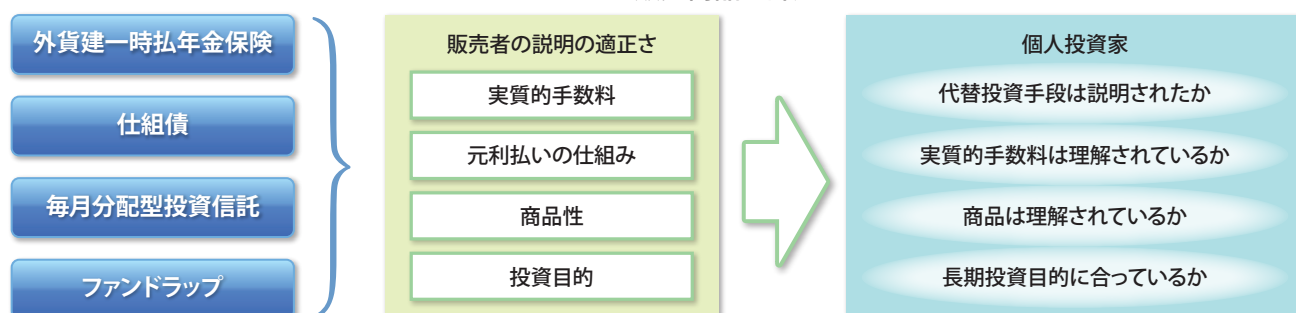
【販売の現場における不適切・不十分な顧客対応】

- ・ 取扱商品の仕組みを十分理解しないまま勧誘・販売
- ・ 一部の顧客を対象に投信の頻繁な乗換え売買の推奨
- ・ 投資信託やファンドラップの解約申出に対する消極的な対応
- ・ 「売れ筋」「値上がり率」「分配金利回り」などランキングを用いた販売手法では、分配金利回りが高い投資信託があたかも運用成績が良いとの誤解を与えかねない説明を行っているとの指摘
- ・ 販売員が顧客の投資目的を把握しながら、その目的に沿わない商品を勧誘・販売する事例として、長期安定の投資目的の顧客に、毎月分配型のアクティブ商品を提案していると指摘

【上記の背景・要因に関する指摘】

- ・ 販売員に関しては、販売手数料収入・系列の運用会社の商品販売に偏った業績目標・業績評価体系
- ・ 商品供給に関しては、系列の運用会社商品比率が高いために商品ラインアップ不十分だったり、運用会社の手数料上乘せキャンペーンや海外研修などが販売員のインセンティブとなっている事例（※多くの保険会社が、金融機関代理店に対し、新商品の早期定着や他社の販売手数料率への対抗等を目的として、通常よりも0.5～1.5%程度上乗せした手数料を提示）

FDからみた販売商品の課題



■ 金融商品販売者としてのフィデューシャリー・デューティー規制

FD対応については、既にメガバンク・グループや投資運用会社などで始まっているが、個人投資家に金融商品を販売する金融事業者として、野村證券や岩井コスモ証券なども5月末時点で取り組みを公表している。また、地方銀行では中国銀行の中期経営計画(2017年～)でFD対応は表明されているものの、その内容は公表されていない。今後、6月末に向けてFD対応を公表する証券会社や地域金融機関が増加すると予想されるが、個人投資家へ金融商品を販売する金融事業者のFD対応について、以下のとおりまとめた。

〈原則1〉顧客本位の業務運営に係る方針の策定・公表等

FD原則は、営業現場の対応のみならず人事評価制度やグループ会社等との利益相反の管理まで検討が及ぶ可能性もあり、証券会社や地域金融機関では経営企画的な部門が統括するケースが多いのではないかと想定する。

〈原則2〉顧客の最善の利益の追求

FDの中核をなすものだが、金融商品の販売者としての企業理念を述べるのか、顧客満足度向上への取り組み等など具体的な施策を表明するのか対応が分かれる可能性もある。この取り組みが企業文化として定着するような努力も求められている。

〈原則3〉利益相反の適切な管理

販売会社として、この原則で想定されたのは企業グループ内に運用会社など金融商品供給を行う会社がある場合だが、金融商品取引法等では既に利益相反取引の特定・類型化やその管理方法・対象会社名を含む利益相反管理方針を公表することが定められている。

〈原則4〉手数料等の明確化

実質的に顧客が負担する手数料を、その対価となるサービス内容とともに顧客に明示すべき。例えば、一

時払年金保険や仕組債のように複数の金融商品やサービスがパッケージ化された商品は、パッケージ化しない場合のコストを顧客が比較できるようにすることも考えられる。

〈原則5〉重要な情報の分かり易い提供

分かり易く顧客に伝えるべき情報としては、原則4の情報の他、リターンとリスク・取引条件などの他、金融商品を顧客のために選定した理由などを示すことが考えられる。なお、販売会社の担当者が行う顧客への説明の分かり易さについては、投資経験・商品の複雑さに応じて、平易・簡略と丁寧な説明のバランスを取る工夫をすべきとされている。

〈原則6〉顧客にふさわしいサービスの提供

現在でも、金商法での適合性の原則や自主規制の勧誘開始基準などの対応が金融商品の販売者である証券会社等で行われているが、パッケージ化した金融商品の供給元もこの原則を意識することが求められている。また、販売者の従業員における当該商品の理解を深める努力と、顧客の金融知識に応じた情報提供も求められている。

〈原則7〉従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

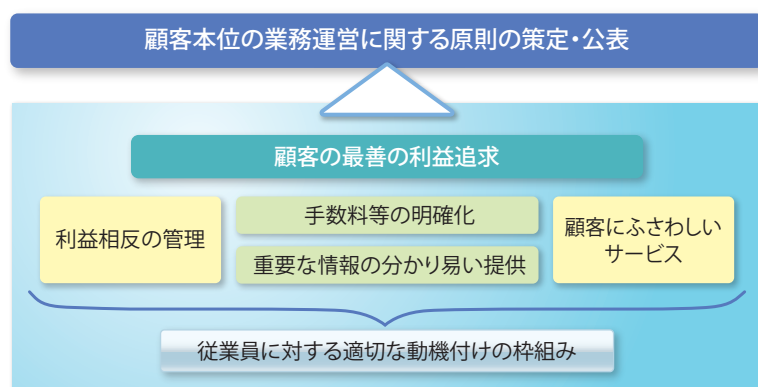
この原則を遵守するための従業員の報酬・業績評価体系や従業員研修など体制整備が求められている。

〈留意事項〉

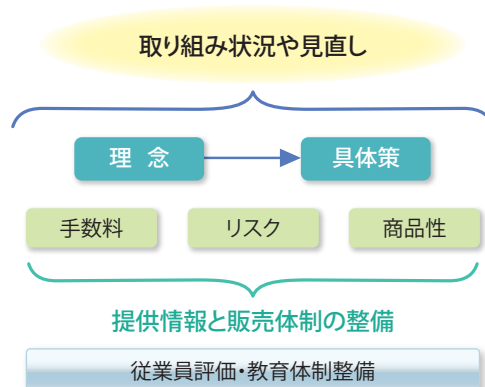
取り組み状況の公表や、本原則を取り巻く環境の変化を踏まえ、必要に応じ見直しの検討を行うことも求められている。

上記のFDは既に3月から始まっているが、金融商品の販売者にもFDが及ぶことは5頁でも触れたように2015年央から金融行政として示されている。そのため、手数料の明確化や商品性・リスクの説明に関する平易化などの取り組みを既に始めているリテール証券会社もある。

FD対応イメージ(金融庁)



FD対応ポイント(リテール証券会社等)



■ 今後起きる可能性について

FDの今後の動向については、個人年金資産向け金融商品販売者に対する欧米の同様の規制の進み方にも影響されそうだが、リテール証券会社や金融機関の営業現場ではFD対応が進んでいくと予想される。また、金融行政全体の在り方の中で、日本市場の強化策として、コーポレートガバナンス・コード(上場会社)、スチュワードシップ・コード(機関投資家)、そして顧客本位の業務運営に関する原則(個人に金融商品を提供するインベストメント・チェーン)と対象毎に原則もしくは基準を定め、制度定着のためのフォローアップを継続的にやっていくことが金融庁の方針として示されている。FDに関しては、当局のモニタリングとして以下の項目が挙げられている。

- 業務運営の実態を把握し、ベスト・プラクティスを収集
- 収集されたベスト・プラクティスや各事業者が内部管理上用いている評価指標などを基に、金融事業者との対話を実施。「原則」を踏まえた取り組みの働きかけ
- 取り組み方針と、取り組みの実態が乖離していることは無いかなどについて、当局がモニタリングを実施
- モニタリングを通じて把握した事例等については、様々な形での公表を検討

これらを踏まえ、個人を顧客とする証券会社や金融機関で、今後起こりうる変化について想定してみた。

【FDと投資教育の相乗効果】

上場会社のコーポレートガバナンス・コードの定着のためには、スチュワードシップ・コードの実践による機関投資家の関与が役立っているが、国民の安定的資産形成目的にFD対象が拡大されたことは、個人に商品・情報を提供する者すべてのFD対応を向上させる。ただし、その受け手である個人に対する実効性のある投資教育が重要になってくると予想されるが、金融審議会における金融庁の説明などから、投資に関する検討課題として投資初心者を対象とした実践的な投資教育の在り方が今年金融行政方針や金融審議会で検討される可能性がある。投資教育は、FD対象外だが、証

券会社を始めとする金融事業者にとって、投資教育と投資助言は密接な関係にあるのも事実だ。今後、実践的な投資教育を前提にした投資初心者向けの新しい投資助言サービス(職場単位や地域単位など)が生まれる可能性もある。

【金融事業者の顧客・商品選択】

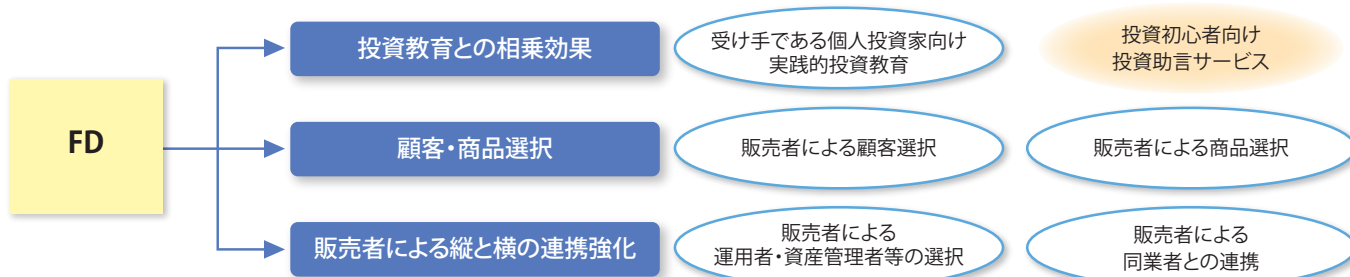
証券会社のFD対応が進むと、原則6によって顧客にふさわしいサービス・商品の提供が求められるが、顧客の投資目的・金融知識・負担可能リスクなどによって顧客層を分別することは既に行われている。今後、顧客層の分別を一層適正に行う体制整備を強化するか対応する顧客層を選択して限られた経営資源を有効に活用するかでリテール証券会社の在り方も分化していくと予想する(例えば、個人向けにリスクの高い投資信託を専門に扱うリテール証券会社等)。むしろ顧客を選択し難い金融機関などは、商品を選択する傾向が強まるだろうが、現在増加している外貨建一時払年金保険や仕組債などの対応が喫緊の課題となり、商品供給者との協力関係強化で対応しそうだ。

【インベストメント・チェーンにおける販売者からみた横と縦の連携】

FDは、個人に金融商品を提供するインベストメント・チェーン全体が負うもので、販売者である証券会社や金融機関は、インベストメント・チェーン内で、他の金融事業者がどのようにFD対応をしているか認識し、自社の顧客に適合するか確認せざるを得ないようになる。つまり、販売者による運用者や資産管理者の選択が金融商品毎に行われる可能性が高い。また、このような金融商品毎のネットワーク構築のために、同業者との横の連携も進むことが考えられる。

いずれにしても、FDは販売者としての在り方を問い、その体制整備を継続的に求めるものなので、当初は証券会社や金融機関にとっての負担感が強く、金融事業者としての事業戦略やガバナンスを明確にする必要があるが、前向きに考えれば新しいリテールサービスが生まれてくる可能性もある。

FDによる販売者の今後の変化



【編集・発行】 日本電子計算株式会社 証券事業部

URL <http://www.jip.co.jp/> 〒135-8554 東京都江東区福住2丁目5番4号

【お問い合わせ・ご要望】 TEL:03-3630-7427 FAX:03-3630-7442

Global IT Innovator **NTT DATA**
NTT DATA Group