

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

ご利用事例紹介(投信窓販システム「OmegaFS/Bits」)
～ソニー銀行株式会社様～…………… 02

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー
ビットコインなど仮想通貨の投資に係る最近の動向について … 04

JIPs FOCUS

金融商品仲介業務の拡大と進化
～投資商品チャンネルとしてのそれぞれの期待値…………… 05

NEWS LINE

● ビジネスニュース

■ 証券会社関連の動向

AI運用 アセットマネジメントOneは、AIやビッグデータを駆使した運用手法開発の専門チームを設置(10/13)
ー開発テーマは、コンピューター運用の強化に加え、ファンドマネジャーとAIの協業

地銀提携 阿波・百十四・伊予・四国の4銀行は、取引先の上場支援で東京証券取引所と連携(10/10)
ー上場予備軍の企業への共同訪問を行ったり、行員向け勉強会を開催予定

ロボアド マネックス証券は、ブラックロック・ジャパンと組み、新しいロボアドのサービスを開始(10/5)
ーブラックロックのETFを投資対象とし、適切な資産配分とその見直しを指南

ファンドラップ参入 三菱東京UFJ銀行は、ファンドラップに参入(10/2)
ー実際に運用を担う三菱UFJ信託銀行の代理店として契約を取り次ぎ、最低投資額は500万円

ESG投資 みずほ信託銀行は、上場企業を対象にESGの情報開示支援を始める(10/1)
ー環境、社会、企業統治の課題に対する企業の取り組みを投資判断の材料にし情報開示へ

つみたてNISA 来年1月に始まる、つみたてNISAの口座開設の受け付けが開始(10/1)
ー野村証券や大和証券は促進キャンペーンを開始

銀証連携 西中国信用金庫は、東洋証券と業務提携へ(10/1)
ー東洋証券は相談やアドバイス業務のほか、西中国信金が扱っていない金融商品やサービスを提供

債券取引 SBI証券は、地方金融機関と債券の売買取引を行う部門を強化(9/27)
ー現在40行程度の取引金融機関を、2018年度末までに200行に拡大

■ 証券関連業務に関する行政の動き

- ・一般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(10/6)
 - ー以下、平成29年6月末時点の状況
 - ▶一般NISA総口座数…………… 1,090万口座
 - ▶一般NISA総買付額…………… 111,879億円
 - ▶ジュニアNISA総口座数…………… 22万口座
 - ▶ジュニアNISA総買付額…………… 480億円
- ・「開示検査事例集」の公表について(10/3)
 - ー適正な情報開示に向けた市場関係者の自主的な取り組みを促す観点から、最近の開示検査の取り組みや開示検査で確認された不適正な会計処理やその根本原因等の概要を取りまとめたものを公表
- ・「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」の一部改正(案)に対するパブリックコメントの結果等について(9/29)
 - ー主にNISA関連の勧誘行為に関する改正で、10月1日より適用
- ・仮想通貨に関する情報を、金融庁HPに掲載(9/29)
 - ー平成29年4月1日から、「仮想通貨」に関する新しい制度が開始され、国内で仮想通貨と法定通貨との交換サービスを行うには、仮想通貨交換業の登録が必要となったことに伴う情報提供
- ・FinTech実証実験ハブの設置について(9/21)
 - ーFinTech企業や金融機関等が、前例のない実証実験を行おうとする際に抱きがちな躊躇・懸念を払拭するため、「FinTech実証実験ハブ」を金融庁に設置
 - ーFinTech企業や金融機関等が、実験を通じて整理したいと考えている論点(コンプライアンスや監督対応上のリスク、一般利用者に向けてサービスを提供する際に生じうる法令解釈に係る実務上の課題等)について、個々の実験毎に庁内に担当チームを組成して継続的な支援を行う

■ ご利用事例紹介(投信窓販システム「OmegaFS/Bits」) ～ソニー銀行株式会社様～

ソニー銀行株式会社様(以下、ソニー銀行様)には、2008年3月から約10年間にわたり、JIPの「OmegaFS」シリーズ(当時「SIGMA21」シリーズ)をご利用いただいております。

今回は、福嶋様(執行役員システム企画部長)と寺川様(システム企画部副部長)に、これまでJIPのシステムをご利用いただいていた感想や、今後のネット銀行における投信サービスの方向性等についてお伺いしました。

ソニー銀行様は、2001年に設立され、今年で16年目を迎えられました。企業理念に「フェアである」ことを掲げ、「IT技術を最大限に活用」した金融サービスを提供されており、2017年のオリコン顧客満足度ランキング「ネット銀行」部門でも1位を獲得された、名実共に日本を代表するネット銀行です。

ソニー銀行様には、長きにわたり投信窓販システム「OmegaFS/Bits」をバックシステムとしてご利用いただいております。JIPは、同社の投信フロントシステムとのインターフェースを構築するとともに、これまでさまざまな制度対応や商品追加を行ってまいりました。

また、過去には、同社の子会社でありましたソニーバンク証券株式会社様にて、証券総合オンラインシステム(当時SIGMA21)およびインターネットシステム(当時e-SIGMA21)をご利用いただいております。ソニー銀行様の勘定系システムとの銀証連携(資金スweep)も、2008年に業界初の機能として共同開発しました。

Q1 JIPのサービスをご利用いただいてから約10年経ちましたが、ご利用の感想をお聞かせください。

利用当初は、銀行窓販としての実績がなかったことと、パッケージということで、機動性という点を少し危惧したこともありましたが、結果としては杞憂に終わりました。JIPの営業、開発部門と定期的にミーティングを実施し、当社の課題やニーズを吸い上げてシステムに反映していただいています。(福嶋執行役員)

ユーザとして、最重要課題は、度々行われている制度変更への対応ですが、フロント機能を当社独自で開発しているため、「OmegaFS/Bits」とのシステム連携では、どうしても個別カスタマイズが発生してしまいます。しかし、JIPにはこちらについても柔軟に対応いただいています。(寺川副部長)



福嶋執行役員



寺川副部長

Q2 昨年、ネット銀行では他社に先駆けて外国籍投信(外貨決済)の販売を開始されましたが、その狙いと販売開始後の投資家様の反応をお聞かせください。

当社においては、お客様が外貨を「貯める」「殖やす」「使う」といった機能が身近に利用できる環境を『外貨ワールド』として整備しています。この『外貨ワールド』においては決済の利便性向上、運用商品の多様化という課題があり、外貨を外貨のまま「殖やす」「使う」ための商品が必要でした。

また、従来の外貨預金・外貨MMFだけではお客様のリスク許容度に応じた商品提供ができず、ポートフォリオの構築が困難でした。決済ではデビットカードの導入、商品として外国籍投信をラインナップに加えたことで、お客様の外貨運用の選択肢が増えました。(福嶋執行役員)

ソニー銀行様とのシステム連携全体イメージ



Q3

ソニー銀行様の投信販売における今後のサービス拡張の方針や、強みである外貨戦略等についてお聞かせください。

外貨を中心とした多様な運用商品、商品力強化という点で、継続して取り組んでいく方針です。

投資信託としては、お客様の購入意欲に繋がるようなアプローチがより必要だと考えています。単にファンドの取り扱いを増やすということではなく、提供しているファンドそのものを理解いただき、ファンドの提案に繋げていきたいと考えています。そういった面では、マーケティングやコンテンツの強化が必要であり、その一つとしてロボアドバイザー、ビッグデータ解析などのテクノロジーの活用についても考えています。(福嶋執行役員)



Q4

ソニー銀行様にとって、投信窓販システムにおいて重要視するポイントはどんな点でしょうか。

やはり、第一には品質、正確性です。当たり前のことではありますが、お客様だけでなく、運用部門においても安心して使ってもらうためには一番重要なことです。特に、投資信託は制度変更が頻繁にある業務ですので、その点からも品質、正確性という点を重視しています。(寺川副部長)

Q5

将来に向けて、注目されているIT技術やITサービスはありますか。

「マイナポータル」や、「ディープラーニング」・「投資理論」といった「AI投資」については注目しており、業界動向に合わせて、積極的かつスピーディーに検討していきたいと考えています。その面でも、当社の戦略に合ったJIPのソリューションがあれば、積極的に提案いただきたいと思います。(福嶋執行役員)

Q6

今後、JIPやJIPのサービスに期待することがあればお聞かせください。

安定感や安心感のある運営を、今後も引き続きお願いしたいと思います。(寺川副部長)

金融機関を取り巻く環境は大きく変わっていますが、その中においても資産運用というサービスがなくなるものではないと思います。その上で、これまで以上にNTTデータグループの総合力を活かした「サービス」や「提案」により支援いただけることを期待しています。(福嶋執行役員)

主な沿革

2001年	銀行営業開始(このとき投資信託も開始)
2007年	ソニーバンク証券との金融商品仲介サービス開始(e-SIGMA21システムを採用)
2008年	投資信託のバックシステムにSIGMA21システムを採用
2010年	特定口座対応
2013年	ソニーバンク証券との金融商品仲介サービスをマネックス証券へ移譲
2014年	NISA対応
2016年	金融所得課税の一体化対応、ジュニアNISA対応、外貨建投信対応、OmegaFS/Bitsへの移行

ソニー銀行株式会社様、取材にご協力いただき、ありがとうございました。



「Sony Bank WALLET」のご紹介

「Sony Bank WALLET」は、ソニー銀行のキャッシュカードと世界中で使えるVisaデビットが一体となったカードです。国内での普段使い、海外ショッピングでのご利用のほか、海外ATMでの現地通貨の引き出しにも対応しています。ワンタッチで簡単に残高・取引履歴照会ができる「Sony Bank WALLET アプリ」も便利にご利用いただけます。

■ ビットコインなど仮想通貨の投資に係る最近の動向について

世の中ではデパートや家電量販店・旅行代理店などで、スマートフォンを利用してビットコインなど仮想通貨で支払ができる動きが広がっている。これは、各企業が顧客に割当てるポイントやSuicaなどの電子マネーと異なって、発行者が明確でなく、利用者間でブロックチェーン技術を使いネット上で国境を越えて取引されているもので、その価値も大きく変動している。店舗でのビットコイン決済利用の拡大は、訪日する中国人需要を見込んだものだとも言われている。

その中国では、中国人民銀行が9月4日にICO (Initial Coin Offering：新規仮想通貨公開)を全面的に禁止、14日には上海市の金融当局が複数の仮想通貨取引所に閉鎖を指示したと伝わった。そのため、ビットコインは9月1日に1コイン約4.9千ドルだったものが、14日には約3.2千ドルまで下落、その後の北朝鮮リスクの高まりなどで9月末には約4.3千ドルまで戻っている。

実際に個人がビットコインを利用するための仕組みは、次のとおり。

- ビットコインを保管するためにはソフトやアプリのインストールや、WEB上にアカウントを作成する必要がある。この行為をウォレットの作成と言い、仮想通貨の取引所などで買い付けたビットコインをパソコン・モバイル端末(スマホ等)・ハードウェア・紙などで保管することができる。
- ビットコインの入手は、日本円での取引であれば仮想通貨取引所での買付が一般的だ。2014年初めまで国内の取引所では、セキュリティが甘くビットコインが消失して破綻に至ったMt.Gox社のみだったが、現在は10以上の取引所があり、最低取引単位は現在0.001～0.0001となっている。また、個人が相対で取引することも可能で、海外取引所においてドルベースで取引することも不可能ではない。最近では、ポイントサービスの中で、ビットコインと交換することもできるようになってきた。(なお、各取引所のセキュリティに関しては運営者のスタンスが異なっており、選択した個人のリスクとなる。)

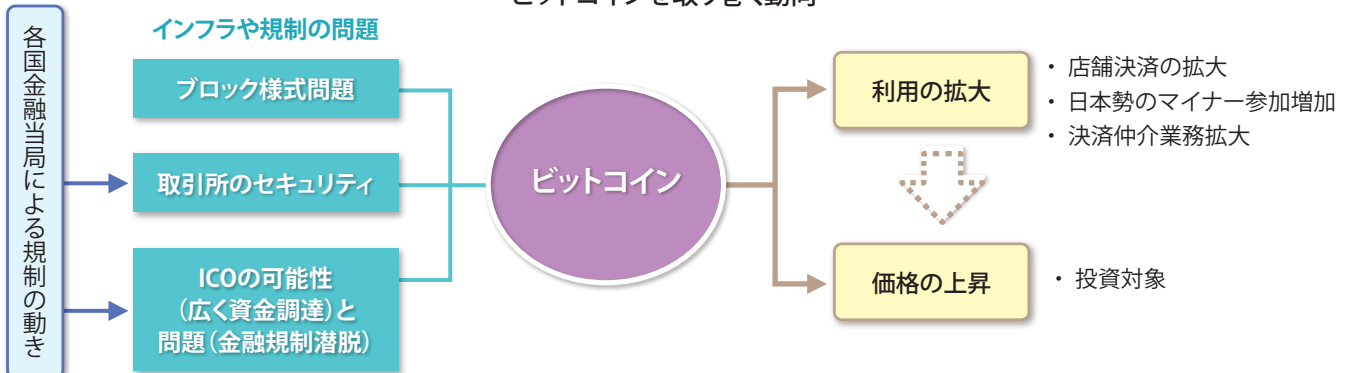
- ビットコインでの小売店舗における決済については、前述のモバイル端末にインストールされたウォレットが必要で、店側が提示した商品対価のQRコードをモバイル端末で読み取った上で決済指示を行う。(なお、ビットコインの決済は10分以上時間がかかるので、実際はビットコイン決済事業者が間に入って原則即時決済を行う。)

上記のように、一般的に個人が商品購入の決済に利用するには、他の電子マネーやクレジットカードなどに比べ少し手間がかかるように思われる。なお、ビットコインは過去1年間で10倍近くに急騰し投資対象として大きな注目を集め、個人投資家のサクセスストーリーがマスコミに取り上げられるようになってきている。この課税について、国税庁は4月初めに次のような見解を出している。

ビットコインを使用することにより生じる損益(邦貨又は外貨との相対的な関係により認識される損益)は、事業所得等の各種所得の基因となる行為に付随して生じる場合を除き、原則として、雑所得に区分。

ビットコインの決済に関しても各関係者の動きが活発化している。基本的な取引の仕組みは、ビットコインの取引情報をマイナー(採掘者)と呼ばれる業者がブロックに書き込み、他のマイナーが管理するブロックで承認され、その数値が一定数に達すると取引が有効となる。そしてマイナーは、この作業による報酬をビットコインで受け取るものだ。最近の価格上昇で大幅に取引量が増え、このブロックに書き込む情報と確認作業に数時間かかることも起こり始めていたので、ブロックに書き込む様式の変更が開発者やマイナーの間で検討され、8月の分裂騒動の原因となっていた(ブロック様式の変更は11月予定)。現在、このビットコインのマイニングではシェアの7割を中国勢が占めているが、最近ではGMOインターネット、DMM.com、SBIホールディングスがこの業務に進出することを公表しており、ビットコイン取引のインフラ部分での日本企業の取り組みも注目される。

ビットコインを取り巻く動向



■ 金融商品仲介業務の拡大と進化 ～ 投資商品チャネルとしてのそれぞれの期待値

■ 金融商品仲介業務を巡る最近の動向

■ 証券会社から見た仲介業

■ 金融機関から見た仲介業

■ 仲介業務の進化の可能性

■ 金融商品仲介業務を巡る最近の動向

個人への投資商品販売強化を目的とした金融商品仲介業務を巡る動きが、証券・金融業界の中で再び活発化している。仲介業務そのものを強化するのは地方銀行が中心であり、そこに外国債券やラップ口座サービスを提供するのは大手やネットの証券会社、又は地方銀行の証券子会社といった構図だ。

直近では、ネット証券による金融商品仲介業務に係る業務提携が目立つ。SBI証券は、京葉銀行や筑邦銀行に対してインターネット上で金融商品仲介業務を、清水銀行とは共同店舗の運営を開始した。さらに同社は、地方銀行や信用金庫などの金融機関と債券の売買取引を行う法人向け事業を強化し、現在40行程度の取引金融機関を2018年度末までに200行まで拡大する計画だ。また、楽天証券は西京銀行とラップ口座などの投資一任サービスと金融アドバイザー育成などで提携する。

このような証券会社から地方銀行に対して金融商品仲介業務を通じて投資商品を提供する動きは、既に野村證券や大和証券が外国債券などを地方銀行に供給したり、地銀系証券会社が大手証券会社や外国証券会社から仕入れた債券などを地銀の営業店に供給するケースも多く見られるようになってきている。この金融商品仲介業務を利用した銀証連携の動きは、当初メガバンクの営業店において、証券子会社から供給された外国債券を仲介スキームで取り扱ったことから始まっており、銀行側のメリットは商品の仕入れ・在庫管理や投資商品販売上のコンプライアンスチェックを証券会社に頼れることだ。

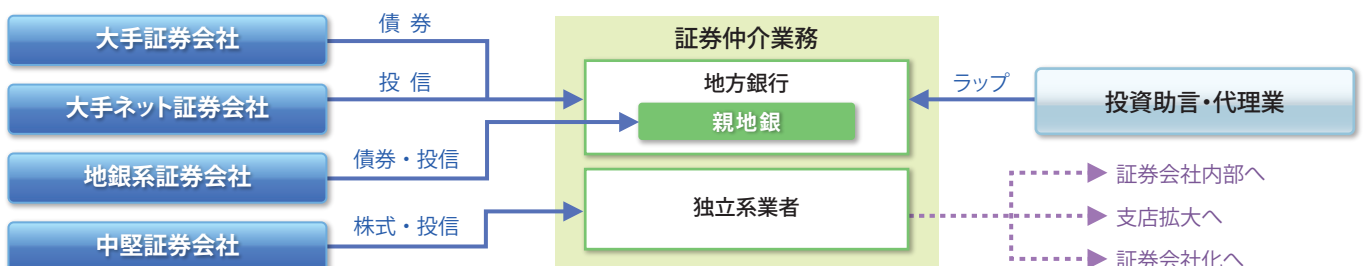
一方、金融機関とは直接資本関係のない独立系の仲介業者も地力をつけ始めたところが出てきており、富山の仲介業である株式会社Fan(2008年設立)は、神戸や東

京に出店し全国に8拠点(約35名のアドバイザー)を展開している。また、札幌のFPL証券は、2014年12月に保険代理店として設立されたが、2016年10月には第一種金融商品取引業の登録を行い、同年12月より投信の販売を中心とした証券業務に進出している。(同社は、現在5社の金融商品仲介業者の仲介元にもなっている。)

金融商品仲介業は、証券仲介業として小泉内閣時の2004年4月から始まっており、その制度目的は、「誰もが投資しやすい市場の整備」の具体的施策としてファイナンシャルプランナーなどの活用も視野に入れた販売代理店制度の導入等を想定したものだ。当初は、大手証券会社などもIFA(独立したファイナンシャル・アドバイザー)として、積極的に独立系仲介業者を組織化して整備しようとしていたが、営業推進やコンプライアンス管理の難しさから次第にIFAを内部に取り込む(社員化)方向に舵が切られていった。また、この制度は個人のための投資商品販売チャネルの拡大といった意味もあり、投資に関して専門性の高い個人(例えばAFPやCFP)が仲介業を行うことも可能とされた。制度開始8か月後の2004年12月には、金融機関にも証券仲介業が解禁されており、証券取引法が金融商品取引法としてリニューアルされる過程で、名称も金融商品仲介業に変更されている。

本年8月末現在の個人の金融商品仲介業者は316人おり、業者数全体の36%を占め、その内、中堅証券会社の専属となっているのは1割弱で、残りは複数の仲介元と仲介業契約を結んでいる。仲介業者の方では、株式・投信・債券といった顧客に提供する金融商品別に仲介元を決めているところが多い。一般的には、顧客資産や取引の多い業者は仲介契約を優位に締結しているようだ。

仲介業の最近の動向



■ 証券会社から見た仲介業

証券会社へ投資家を仲介する業者数は8月末で857業者となっており、その内、個人が316名、法人が541社、登録外務員数が約3,500名となっている。これは、証券会社263社の総登録外務員数93,800名の3.7%に相当する。数字上では証券会社全体からみた金融商品仲介業者の存在は大きくないが、営業網を拡大しようとした場合、独立系の業者を取り込むというのが、一部の中堅・ネット証券会社の戦略となっている。

前頁でも触れたが、制度開始時には大手証券会社も積極的に仲介業者戦略を展開しようとしたが、結局効果的に稼働しなかった。個人の富裕層などに接する機会の多い会計士や税理士などの仲介業者化は、証券会社からみて期待値が高かったが、ある程度ネットワーク化しても、他に仕事を持つ士業の方々が複雑化する金融商品や投資リスク管理に対応するという構図に無理があった。

しかし、元々対面での営業拠点を持たない運用会社や歩合外務員を抱えていた中堅証券会社などの一部は、独立系仲介業者を取り込んで営業網整備を試みるころもある。また、ネット証券会社では自社のシステムや商品流通インフラを有効に活用しようとして、仲介業務の展開を試みている。

一方、一部の証券会社などではリストラ策として金融商品仲介業への業態転換をすることもある。これは、投資商品仕入ルートの充実と企業として固定費等の大幅削減を目指すケースが多い。例えば、相場変動の影響が大きい株式取引だけではなく、投信や外国債券の販売を増やし証券会社としての経営の安定化を図りつつ、費用に占める割合の大きな人件費とシステム関連費用を削減若しくは変動費化することを両立させようとする、仲介業への転換が選択肢の一つとなる。

仲介業者数の推移は、2012年には約700で、毎年100業者程度が登録し、反対に登録取り下げは60~70業者

程度あり、この5年間で約150業者の増加となっている。この仲介業者への人員の供給元としては証券会社が大部分を占めるが、保険代理店や不動産業からの参入もある。最近では、大手証券会社の出身者がその人脈などを活用して比較的短期間で金融商品仲介業として成長する事例なども出始めている。

実際の証券業務の中で仲介業者の役割を考えると、個人顧客への投資勧誘と受託した投資商品の売買注文の執行指示が中心となるが、その前後の工程は仲介元証券会社のインフラを利用して行われる。つまり、仲介元証券会社は、投資関連情報や商品発注システムの提供を仲介業者に対して行い、取引後の顧客口座の管理を行う。また、取引に関するコンプライアンスチェックの責任を負う事にもなる。仲介業者側は取引に関する手数料の数割(5~8割程度)を仲介元証券会社から受け取り、システムの利用料や情報提供に関する費用などを仲介元証券会社に対して支払うのが一般的な仲介業のビジネスモデルだ。

下表は、仲介元証券会社別仲介業者数の3年間の変化で、トップのエース証券は約2割増加させている。同社の仲介業務の概要は次のとおり。(同社HP等より)

仲介業者への提供商品は、国内外の上場株式をはじめ、債券、投信(積立を含む)からオーダーメイドの仕組債に至るまで多種取り揃えている。Imadas(株価予想)や投信NAVIといった投資家向けツールも充実している。営業支援体制は大阪(本社)、東京、福岡の3拠点があり勉強会や出張セミナーを行っている。さらに仲介業者向けの専用サイトやコンプライアンス研修を通じて仲介業者の業務管理もサポートしている。

また、SBI証券傘下の仲介業者SBIマネープラザは、SBI証券へ取り次ぐ他の仲介業者への対面支援(顧客への同行等)を行っており、清水銀行との共同店舗でも同社の金融アドバイザーが配置された。

仲介元証券会社の動向

2014年8月末		2017年8月末	
仲介元証券会社	仲介業者数	仲介元証券会社	仲介業者数
エース証券株式会社	311	エース証券株式会社	386
株式会社SBI証券	193	株式会社SBI証券	165
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	98	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	86
PWM日本証券株式会社	79	PWM日本証券株式会社	87
高木証券株式会社	74	高木証券株式会社	37
SMBC日興証券株式会社	65	SMBC日興証券株式会社	0
株式会社証券ジャパン	42	株式会社証券ジャパン	42
楽天証券株式会社	42	楽天証券株式会社	66
あかつき証券株式会社	40	あかつき証券株式会社	45
日産センチュリー証券株式会社	39	日産証券株式会社	40
スーパーファンド証券株式会社	32	スーパーファンド証券株式会社	31
藍澤証券株式会社	27	藍澤証券株式会社	26
リーディング証券株式会社	18	リーディング証券株式会社	18
アーツ証券株式会社	18		

※金融庁、金融商品仲介業者数統計資料より作成

■ 金融機関から見た仲介業

金融商品仲介業の制度目的が、個人の資産を“貯蓄から投資へ”に導くための投資商品のチャネルの拡大ということであれば、最も効果的に対応できるのは銀行など金融機関であったが、銀証分離が建前の金商法では、金融機関の有価証券関連業務及び投資運用業が原則禁止されている（金商法第33条第1項）。しかし、公社債（1983年解禁）や投信（1998年解禁）を個人に販売することは可能だ。なお、金融商品仲介業として証券会社の商品を扱うことは、2004年12月から可能となっている。また、ファイアーウォール規制の緩和により2009年には証券会社・銀行間の役職員の兼業規制が廃止されている。つまり、投信や外国債券を銀行の店頭で販売する場合、登録金融機関として販売もできるし、仲介業者として販売することも可能だ。

個人の金融資産の半分以上が現預金の日本では、個人の資産状況を把握し易い銀行が、個人の投資拡大のためのチャネルとして期待されることは多い。これは、証券子会社の強化もしくは友好証券会社との提携強化と同時に、それらの受け皿となる金融商品仲介業務を充実していくことが中心となるのではないと思われる。

例えば、昨年の金融審議会において、「個人にとってコストの安いETFをもっと活用すべきだが、販売チャネルとして銀行でもっと推進しては如何か」といった意見が出されていた。確かにETFは制度上投信として取り扱うことができるが、株式と同じように上場しているのでリアルタイムに価格が変動する。そのために、注文取次や顧客資産管理は証券会社のインフラを使って管理した方が銀行にとっても合理的だろう。つまり、ETFの銀行取り扱いが証券会社の仲介業務として扱う方が現実的で、実際は証

券子会社から出向（兼職）している職員が行っていくのではないだろうか。

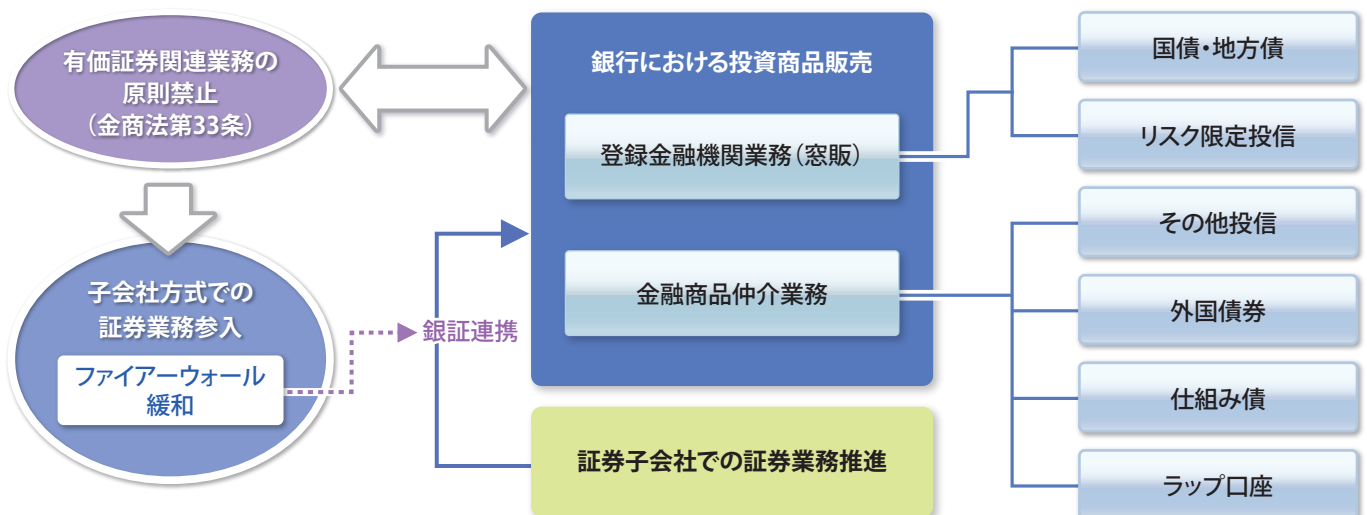
元々銀行は金融アンバンドリング（分業化）が進行し分業体制に慣れており、保険証券なども窓販を行っているので、複数の投資商品を複数の仲介元から提供を受けるといったことに馴染みがある。今後の銀行における金融商品仲介業の展開を考えるなら、金融商品の供給を行う複数の仲介元と登録金融機関としての機能を、商品毎に効率的に使い分けていくものと予想される。

また、今後個人投資家の裾野拡大が予想されるが、来年から始まるつみたてNISAやiDeCoを含む確定拠出年金制度（DC）のような少額継続積立制度は銀行口座からの定期引き落としが前提となるので、銀行本体の方が推進し易く、比較的风险が低いとされる国債や地方債などの窓販も、営業拠点が多い銀行の特性が活きるだろう。

一方、近年は投資家毎のリスク許容度や商品毎のリスク説明など、販売時における適合性原則遵守が行政より強く求められている投信に関しては、リスクが限定される投信は銀行の窓販で、それ以外は仲介業務での対応といったように区分されていくと見られ、収益性の高い外国債券や仕組み債などについては、仕入れの管理もあり、仲介業務として推進していくものと予想される。

なお、銀行の金融商品仲介業務については、ラップ口座（投資一任口座）の取り扱いを巡って投資助言・代理業の仲介も始まっているが、その中でAIを活用したロボアドバイザーへの取り組みもフィンテック対応として注目される所だ。

銀行の投資商品販売の枠組み



■ 仲介業務の進化の可能性

金融商品仲介業が、制度開始時に想定されていた姿と現在の姿が少し異なるのは、金融機関における個人の投資に関する業務が、仲介業として行われることが増えている影響が大きい。確かに、金融機関における仲介業は個人向けチャネルの拡大としては有効だが、本来の仲介業者のイメージは、商品供給元の意向に縛られないで顧客優先の投資助言を行う米国の独立系のアドバイザーを想定したものだった。

証券会社及び個人向け投資商品を扱う金融機関は“顧客本位の業務運営の原則”をそれぞれ公表し、本年3月から取り組みが始まっており、金融機関の店頭でも顧客主体の販売姿勢が求められている。その中で独立系の仲介業者が活躍したり、拡大する余地があるのかについて、そのポイントを以下にまとめた。

◇独立系仲介業の要員

証券外務員資格及びファイナンシャル・プランナー資格(AFP、CFP)の有資格者が、投資助言をしたうえで顧客に適合する商品を勧誘するというのが独立系仲介業者の一般的な姿だ。現在、FP資格者は17万人強登録されており、そのうち50%が証券・金融・保険会社に所属し、FP事務所や士業事務所に所属する人は7%となっている。米国の独立系アドバイザーには大手証券会社などの出身者が多いが、投資に関する専門資格の取得や顧客などのネットワークを持っていることで、独立後の収入見通しが立ち易い。日本においても、独立系仲介業者では、大手証券会社や金融機関の出身者が顧客資産の拡大に尽力しているケースが目立ってきた。今後の独立系仲介業者の増加には、証券会社からのスピノフ組が増えていくかどうかポイントになりそうだ。

◇独立系仲介業を支えるインフラ

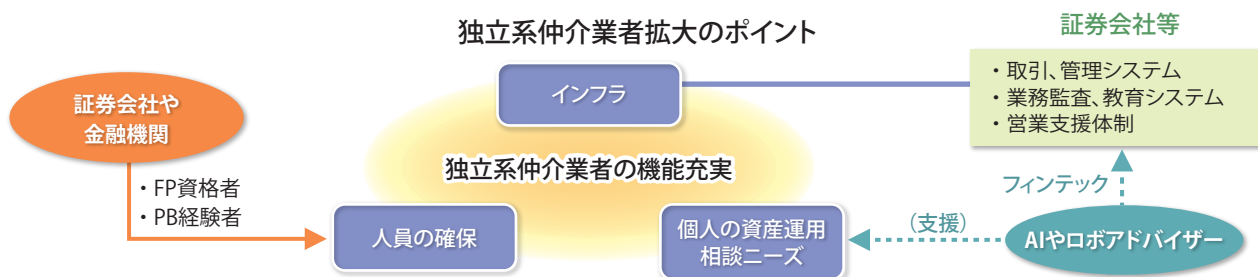
個人の投資プロセスを考えると、大きくは①投資関連情報の収集②投資商品の選択③注文発注④決済⑤商品管理⑥関連情報の定期的収集の6つに分かれるが、仲介業者は②及び③のために勧誘や助言を行う。仲介元の証券会社などは、その他の部分に関するインフラを提供して

り、分業し個人の投資行動を支えている。仲介業者に提供するインフラという意味では、情報・商品・注文執行・資産管理といった面で、ネット証券会社の提供する一連のシステムは仲介業者向けにも適しているように思われる。また、証券会社としては仲介先のコンプライアンスチェックや支援などがあり、仲介業者に対する業務監査やコンプライアンス教育の実施などの体制を整える必要がある。この部分の機能は、コストや業務負担が重く仲介業者を増加させる際のネックになっている。一方、独立系IFA業者のガイアが、ウェルスナビとSBI証券が提供する投資一任契約のロボアドバイザーサービスを対面顧客へコンサルティングの一環として仲介するなど、ネットとリアルを融合させる新しい動きも出てきている。

◇個人投資家からみた独立系仲介業者の機能

個人が敢えて仲介業者を選択するのは、仲介業者へのコストを支払ってでも投資に関する助言を重要視するか、投資への誘導を評価するのが一般的だろう。そのため、前述のFP資格以外に、日本証券アナリスト協会のプライベートバンカー(PB)資格なども仲介業者の差別化に有効な手段かもしれない。元々、プライベートバンカーは組織内にあっても独立性が強く、米国のように独立系仲介業者に対するインフラが整っていけば、今後外国・大手証券会社のPB部門から独立系仲介業者へ人材が流れる可能性もある。独立系仲介業者のビジネス・モデルとしては、個人の相続や事業承継・補償設計やライフプランニングなどを通して、金融資産運用に関与していくのが一般的で、将来もこれは変わらないと思われる。証券会社や銀行の店頭で起きている投資助言活動を重視する傾向が仲介業者においても強まっており、この先仲介業者においても投資助言・代理業との関係が深まると予想される。

この先、独立系仲介業者が増加していくのか確証はないが、個人の投資に関するアンバンドリングが進んでいくことは間違いなく、その中でAIやロボアドバイザーの活用が広まっていけば、彼らの仲介業務そのものも充実していくと見られ、証券会社などもその影響を受ける可能性があるだろう。



【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