

No.111

Jun.24
2022

JIPS DIRECT

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 日本資産運用基盤グループ様とGBA型ラップ支援
サービスでの協業を開始(BPOサービス) 02
日本電子計算 BPOサービスのご紹介 03

PICK UP TOPICS 一証券トレンドー
金融商品取引における書面交付の
原則デジタル化について 04

JIPs FOCUS 改めて見直す投資助言業務
～ 残高連動手数料普及を前に 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

NFT PwCコンサルティングは、企業のNFT活用を
活用支援 包括的にサポート(6/14)

—会計・法律の専門家と連携し、事業戦略の立案から
サービスの立ち上げ、運用までを一括支援

PTS 大阪デジタルエクステンヂ(ODX)は、6月
開業 27日よりPTS業務開始へ(6/9)

—国内PTSは3取引所となり、上場株式を扱いノウハウ
を蓄積し、2023年を目途にデジタル証券に参入

私募 大成建設は、非上場の不動産投資信託に参
REIT 入、清水建設や西松建設も組成準備(6/3)

—5月に資産運用会社を設立、2023年春に私募REIT
を組成し、150億円規模の不動産運用を始める

完全 みずほフィナンシャルグループは、みずほ証券
子会社化 を完全子会社化(6/1)

—農林中央金庫が保有する同証券株式10%強を買取り

証券 証券コード協議会は、2024年1月から新規
コード 上場企業に付与する証券コードを英文字入
りにすると発表(5/31)

—上場廃止した企業のコードは再利用しないため、枯
渇を懸念。英文字をどのような順番で入れるかなど
の詳細は年内にガイドラインを公表

資産運用 SBIホールディングスは、岡三アセットマネジ
強化 メントを今年度中に連結子会社化(5/27)

—運用会社の子会社は、レオス・キャピタルワークスに
次いで2社目

個人向け 楽天グループは、主に個人向け普通社債を発
社債 行(5/27)

—年限3年で利率は年0.72%、発行額は1,500億円、資金使途
は既存社債の借り換えや携帯電話事業の基地局建設費用

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・金融審議会「ディスクロージャーワーキング・グルー
プ」報告の公表について(6/13)

—有価証券報告書の非財務情報開示の充実

▶「ガバナンス」と「リスク管理」は、全ての企業が開示

▶「戦略」と「指標と目標」は、各企業が重要性を判断して開示

▶「人材育成方針」、「社内環境整備方針」を記載
項目に追加

▶「男女間賃金格差」、「女性管理職比率」、「男性
育児休業取得率」を記載項目に追加

▶「取締役会、指名委員会・報酬委員会の活動状
況」の『記載欄』を追加

—四半期開示の見直し

▶金融商品取引法の四半期開示義務(第1・第3四
半期)を廃止し、取引所規則に基づく四半期決
算短信に「一本化」

▶「一本化」の具体化に向けた課題(義務付けのあ
り方、開示内容、虚偽記載に対するエンフォース
メント、監査法人によるレビュー等)は検討を継続

・「海外のステーブルコインのユースケース及び関連規
制分析に関する調査」報告書の公表について(6/3)

—米国におけるいわゆるステーブルコインに関する
規制及びビジネスユースケースの動向を把握・分
析し、今後の金融庁施策へ活用することを目的

・「資産運用業高度化プログレスレポート2022」の公
表について(5/27)

—資産運用会社等とのモニタリングや対話を通じて把握した
資産運用の高度化に向けた取組みの進捗状況、それらを
踏まえて更なる取組みが必要と考えられる事項や資産運
用ビジネス全体の課題及び金融庁の対応について、「資産
運用業高度化プログレスレポート2022」として取りまとめ

◆ 日本資産運用基盤グループ様とGBA型ラップ支援サービスでの協業を開始(BPOサービス)

弊社BPO事業部は、株式会社日本資産運用基盤グループ様（以下、JAMP）が金融機関に提供する「ゴールベースアプローチ(以下、GBA)型ラップ支援サービス」の業務運用(BPO)分野で協業することに合意し、2022年4月よりGBA型ラップ支援サービスを開始しました。

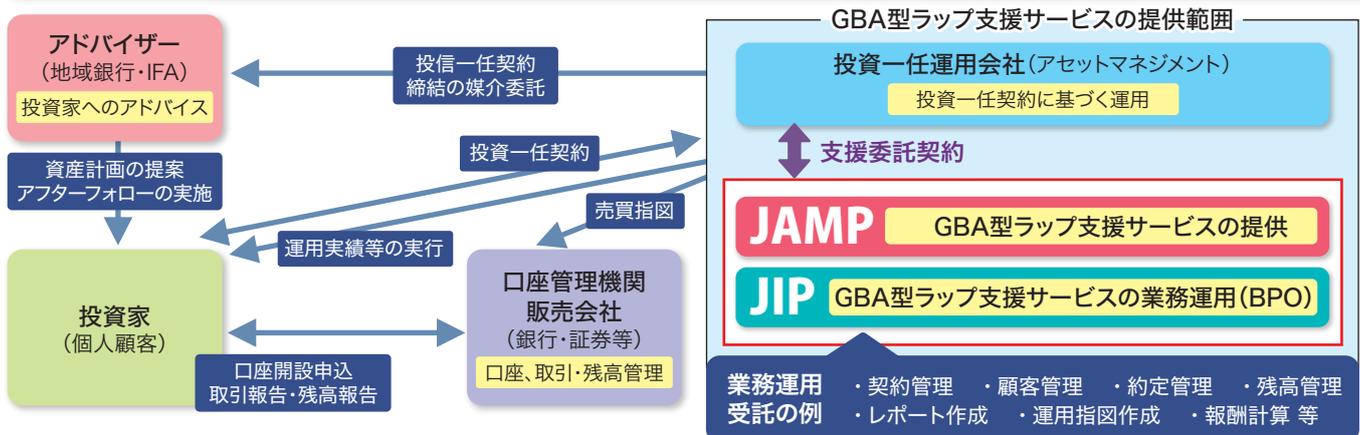
本サービスの提供により、金融機関はGBA型の投資一任サービスに関する業務全般を一括でアウトソース可能となり、短期間でサービス提供開始や一層のコスト削減、サービス品質向上等が実現可能となります。

■ 背景

証券・資産運用ビジネスが転換期を迎え、従来の販売手数料依存から脱し、預かり資産分野での新たな事業モデルを構築することがリテール金融機関の重要な経営課題となっています。そのような状況を背景に、これまで大手金融機関の自社チャンネルで提供されてきた個人向け投資一任サービスが、地域銀行やIFA等を新たなアドバイスチャンネルとする形でも、個人顧客に提供される展開となりつつあります。

個人向け投資一任運用事業の市場規模(預かり資産残高)は今後10年間で足もとの約11兆円から150~200兆円規模まで拡大することが期待されていますが、その成長ドライバーとしてGBAと呼ばれる手法が特に注目されています。このGBAによる個人向け投資一任サービスの提供を支援するのが、JAMPが金融機関に提供するGBA型ラップ支援サービスです。

■ 個人向け投資一任サービス全体図および GBA 型ラップ支援サービス提供範囲



● GBA型ラップ支援サービスにおけるJIPの役割

弊社は、JAMPが金融機関(投資一任運用会社)に提供するGBA型ラップ支援サービスのうち業務運用(BPO)を担います。これにより、投資一任運用会社は、ファンドの運用・対投

資家・対アドバイザーへの対応に集中することが可能となり、短期間でサービス提供開始などの実現に寄与します。

● GBA型ラップ支援サービスにおけるJAMPの役割

金融機関(投資一任運用会社)へGBA型ラップ支援サービスを提供します。この支援サービスの特長は、金融機関がGBAによる個人向け投資一任サービスを導入する際に準備が必要な様々な機能(管理システムや業務BPOサービス等)を一括で提供するものです。これにより金融機関のGBAによ

る個人向け投資一任サービス導入時の負荷軽減が図られるとともに、更には顧客本位のサービスの提供(継続的なアドバイス)による手数料収入を得られる資産運用サービスを取り扱うことで、新たな事業利潤の獲得が可能となります。

本件は2022年2月15日付でプレスリリースを発信しています。ニュースリリースはこちら → <https://www.jip.co.jp/news/20220215/>



◆ 日本電子計算 BPOサービスのご紹介

日本電子計算では、国内証券会社、外資系証券会社、銀行・信託銀行、投信会社、Fintech系証券会社など、金融機関を中心に幅広いBPOサービスをご提供しております。

前頁でご紹介したGBA型ラップ支援サービスに記載の業務受託範囲以外にも、すべての金融機関で発生する事務作業全般を弊社BPOサービスで受託することが可能です。お気軽にご相談ください。

● JIP BPOサービスの強み

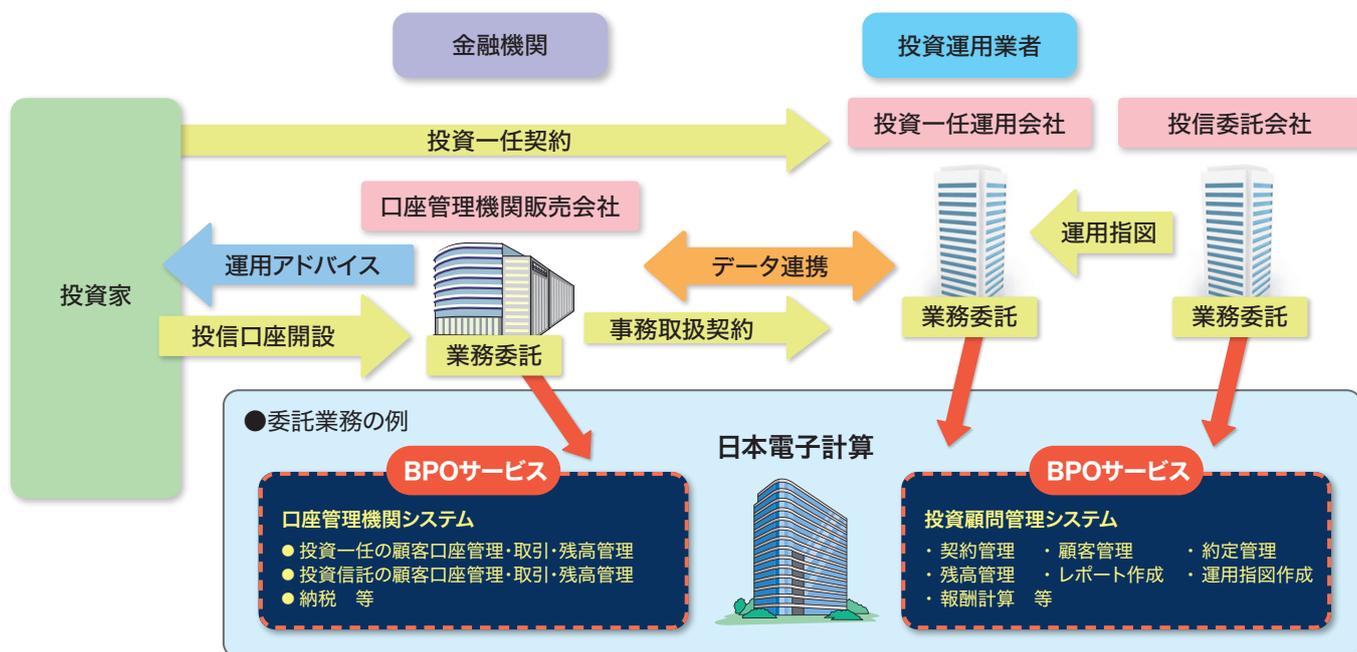
- 弊社BPOサービスは、50年以上にわたり金融機関向けに業務代行実績を有しております。
(現在約120社の金融機関にサービスを提供中)
- 長年の事務代行業務により蓄積されたノウハウを活用し、様々なサービスを提供しております。
- 安全で高品質なサービスを提供し、金融機関の商品販売を下支えいたします。
- お客様の困りごと・課題に柔軟に対応し、最適なサービスを構築し提供いたします。(オーダーメイドにも対応可能です)
- オンサイトでの業務支援も対応可能です。

■ JIP BPO サービスのご提供範囲の例

弊社BPOサービスは、事務のプラットフォームとして、全ての金融機関の業務運用効率化に貢献いたします。下記はその一例ですが、口座管理機関販売会社、投資一任運用会

社、投信委託会社等、様々な業態のお客様の業務をカバーし、各金融機関のご事情に合わせた柔軟かつ高品質なBPOサービスをご提供しています。

● 様々な業態の金融機関に対応し、包括的なサービス提供が可能



弊社提供の金融・証券分野向け事務代行サービスについてはHPでも各種サービスのご紹介をしております。併せてご確認ください。 <https://www.jip.co.jp/product/stockbpo/>



●ご相談、お問い合わせ先



日本電子計算株式会社
BPO事業部 BPOサービス統括部

<https://www.jip.co.jp/>
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 TEL: 03-3249-0289

◆ 金融商品取引における書面交付の原則デジタル化について

社会・経済全体のデジタル化が進んでいるが、新型コロナウイルス禍の中、2021年9月にデジタル庁が発足し、行政サービスや情報管理のオンライン化の推進が期待されている。政府の「デジタル社会の実現に向けた重点計画」(2021年12月)では、金融商品取引における書面交付の原則デジタル化も取り上げられており、現在顧客に対する情報提供は物理的な書面交付で行われているが、これを顧客からの求めがない場合にはデジタルでの提供を行うようにする、いわゆる原則デジタル化が金融審議会で検討されている。

まず、デジタル化の現状を見ると、2020年4月から上場株式や複雑でない債券に限り、契約締結前交付書面を交付済の場合、顧客の承諾又は同意なく、Webに取引のリスクや手数料等を掲載すると、契約締結前交付書面の交付を不要とする措置が取られており、現在6割超の証券会社がこれを利用している。

次に、2021年2月から重要情報シートの導入に伴い、投資信託、外貨建て社債、仕組債等を対象として、重要情報シートにおいて簡潔な重要情報提供を行い、契約締結前交付書面に記載すべき事項を顧客に説明した場合には、Webを利用した目論見書の電子交付を可能とし、契約締結前交付書面の交付を不要とする措置が取られている。しかし、リテール証券会社においては、全ての顧客に対して重要情報シートの使用が進んでいるわけではなく、運用報告書などの取引以降の書類については対象外となっている。

今回の原則デジタル化については、今まで対象外とされてきた目論見書、契約締結前交付書面、契約締結時等交付書面(取引報告書や取引残高報告書)、運用

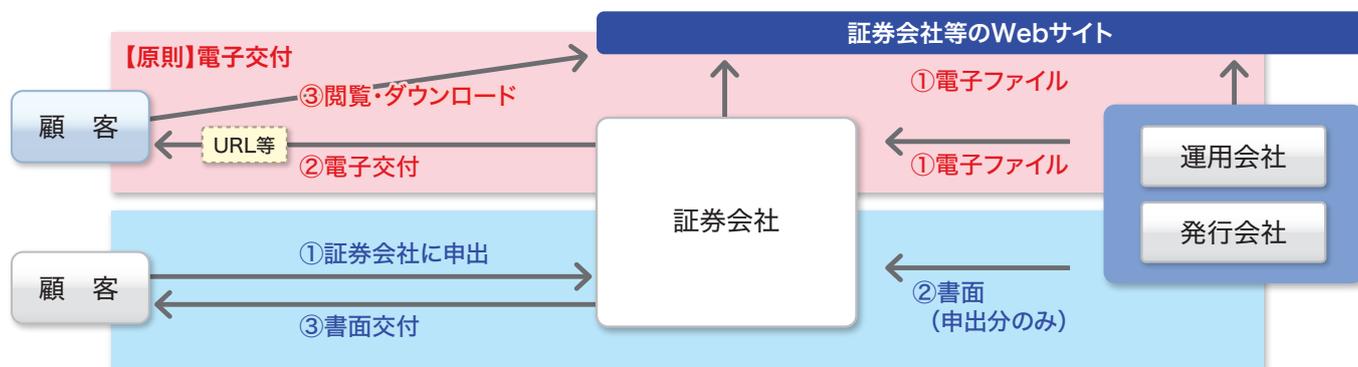
報告書などを原則として電子交付することが想定されている(下図)。

このような投資に関わるデジタル化の海外動向については、EUにおいては原則電子交付とする「改正第2次金融商品市場指令(MifidII)」が2021年2月に欧州委員会で決議され、2022年2月末から運用開始されている。また、米国においても、証券業金融市場協会が投資家とのコミュニケーションを原則として電子的方法とする旨、証券取引委員会等に対して要望している。

日本証券業協会は、デジタル化のメリットについて、次のようにまとめている。顧客にとっては、金融商品・取引の内容(リスク・手数料等)や取引結果等の情報を直ちに取得できること、電子化された資料は汚損による劣化のリスクがなく必要な時に必要な情報を取得できること、電子化された資料から目次や検索等により必要な情報に短時間で容易にアクセスが可能となること、などが挙げられている。また、リテール証券会社では、印刷・郵送等に係るコストが削減でき、その分、要員・費用・時間等を顧客サービスに投下することができること、デジタル化によりテレワークなど多様な働き方が可能となり、紙資源や電力使用量の削減等が期待できることなどがある。

顧客本位の業務運営原則では、証券会社は投資家に対して重要な情報の分かり易い提供が求められており、DXが進む社会において、タブレットやスマホでも投資家が理解し易い工夫がデジタル化の中では一層必要である。また、顧客に対して重要情報シートを十分に活用していくことなどが証券会社等に期待されている。

原則デジタル化のイメージ



【電子交付の場合】

- ① 交付する電子ファイルを用意(Webサイト掲載など)
- ② メールまたはハガキなどにより顧客にURLを連絡
- ③ 顧客は指定のURLより書面を閲覧・ダウンロード

【書面交付の場合】

- ① 顧客は事前に書面交付を申出(請求)
- ② 申出のあった顧客分の書面を用意
- ③ 書面にて顧客に交付

※2021年12月、日本証券業協会「金融商品取引に係る書類のデジタル原則化に向けて」より

◆ 改めて見直す投資助言業務 ～ 残高連動手数料普及を前に

■ 投資助言業務に係る動向

■ 投資助言業の問題と証券会社の投資助言業務の課題

■ 金融商品の販売に伴う助言の位置付け

■ 顧客からみた証券会社の投資助言について

■ 投資助言業務に係る動向

顧客本位の業務運営原則強化の動きが強まる中、対面営業のリテール証券会社では、顧客の資産形成に係るコンサルティングやアドバイスに重点を置いたビジネスモデル(以下、資産管理型営業)への転換の動きが一層進んでいる。この中核になっているのが残高連動手数料で、顧客の預り資産残高に応じて包括的なフィーを顧客から受け取るものだ。これまでは投資家が金融商品の購入や売買毎に手数料を支払っていたが、顧客資産の増加に合わせて手数料率を拡大する設計も可能で、顧客の投資収益増と証券会社の手数料増が連動することが期待されている。

残高連動手数料について、当該サービス利用者に対してリテール証券会社の営業現場で行われるアドバイスなどの助言行為が、金融商品取引業で定められる投資助言・代理業務に該当するか否かについては以前から議論があった。証券業界における主な考え方では、営業員が顧客に対して行う助言を無償として整理し、第1種金融商品取引業の付随業務と位置付けている。但し、一部の大手証券では営業員による助言の報酬として残高連動手数料を整理した上で、投資助言・代理業としての兼業体制を取るところもある。

現在金融審議会では、証券会社における助言の本業化・預り資産残高重視への動き等も踏まえ、証券会社による投資助言の在り方についての議論が行われている。

金融商品取引業として金融商品取引法第28条に定義される投資助言・代理業は、有価証券や金融商品の価値等に関して助言を行い報酬を得ること、また投資顧

問契約又は投資一任契約の締結の代理又は媒介を行うこととされている。元来この業務は、1986年11月に施行された投資顧問業法に拠るもので、投資に関する助言を行う投資助言(登録制)と、投資家の資金を一定の裁量で運用する投資一任(認可制)に分かれていた。これが2007年9月施行の金融商品取引法に組み込まれ、投資助言・代理業となっている。当初は、資本規制もなく個人の登録も可能だったが、2012年4月から施行された改正金融商品取引法で、登録拒否事由の拡充として人的構成要件が加わり、内部管理体制も求められている。

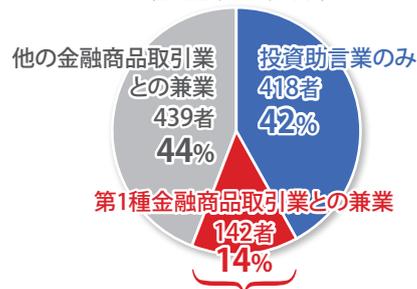
2022年4月末現在、投資助言・代理業は999者が登録されており、そのうち証券会社などの第1種金融商品取引業との兼業は142者となっている(右下円グラフ)。リテール証券会社にとって、通常の金融商品取引に伴う手数料が減少している中、ラップ口座などの投資一任契約の取次ぎは投資助言・代理業の代理業務に該当し、運用成功による超過手数料収入も期待できる。一方、株式や債券・投資信託などの取引は手数料の安いネット専業証券との競争になっており、更に廉価な手数料のスマホ証券でも金融商品の品揃えが整ってきている。対面営業中心のリテール証券会社においては、助言的なアドバイスやコンサルティング的なコミュニケーションが顧客より評価され、相対的に高い手数料を顧客に受け入れてもらっている現状がある。また、資産管理型営業の強化を目指す動きも強まっており、金融審議会での投資助言に関する議論は、各リテール証券会社の注目するところとなっている。

金融商品取引業の主な登録要件

	第1種金融商品取引業	第2種金融商品取引業	投資運用業	投資助言・代理業
組織形態の規制	株式会社	—	株式会社	—
最低資本金	5,000万円	1,000万円	5,000万円	(他の金融商品取引業と兼業がない場合、営業供託金500万円)
自己資本規制	有	無	無	無
主要株主規制	有	無	有	無
その他	登録拒否要件に該当しないこと(内部監査など業務遂行に必要な人的構成要件を含む)			

投資助言業の概要

投資助言・代理業の登録概況
(2022年4月末時点)



第1種金融商品取引業の証券会社では、レベルフィーなど資産管理型営業を進める必要上、本業と投資助言業の整理が必要になってきている

■ 投資助言葉の問題と証券会社の投資助言葉務の課題

現在の登録数が999者の投資助言・代理業は、1,212者の第2種金融商品取引業(私募ファンド等業者)に次いで多く、うち418者は単独の登録で業務を行っている。また第1種金融商品取引業との兼業142者のうち、証券会社は53者となっている。図1は、現在投資助言・代理業者として登録している業者の登録年次推移(2007年9月金融商品取引法施行後)で、年間40~50者程度増加する年が多い。図2は、投資助言・代理業者に対しての行政処分件数推移である。その内容については、当初は営業所の確認ができず登録取消となる者が多かったが、第1種金融商品取引業の有価証券の売買や募集、第2種金融商品取引業の私募ファンドの運用・取次ぎなどを無登録で行う行為や、人的構成要員が確保できていない状況などでの登録取消し処分、事実と著しく反する表示や広告内容での業務改善命令などがある。

一方、証券会社が行う投資助言行為については、次のような背景から個人の資産形成においても重要性が増しているとして、金融審議会ではこの部分に関する規制緩和について議論が行われているところだ。

- 金融庁が実施したリスク性金融商品販売に係る顧客意識調査(2021年6月公表)によると、個人がリスク性金融商品の購入にあたって、金融機関からの提案を受けたことがないとの回答が約4割を占める一方、提案を参考にするとの回答が過半数を占めており、金融機関の提案に対するニーズが見られる。
- 証券会社での残高連動手数料やロボアドバイザーの導入、ネット証券による対面型のIFAチャネルの導

入など、顧客の資産形成に係るコンサルティングやアドバイスに重点を置いたビジネスモデルへの転換の動きが一層進んでいる。

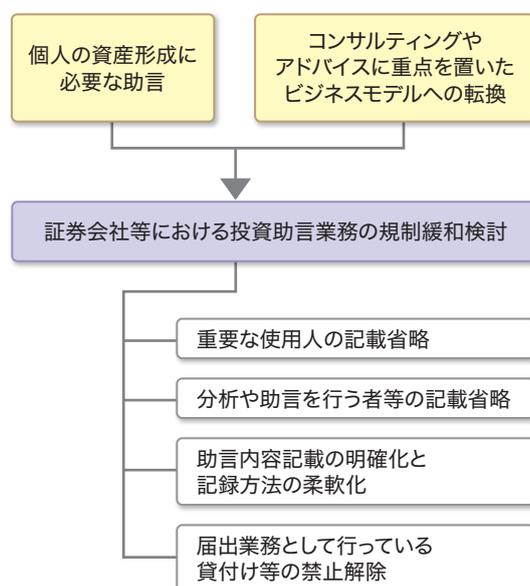
元々、投資助言・代理業は小規模な業者を想定して制度設計されたものだったが、証券会社が有償の助言としてこれを兼業して行った場合、次のような実務的な障害が発生する可能性が指摘されている。

- ◇ 投資判断を行う者の申請・届出義務: 規模が大きい証券会社の場合では、重要な使用人として多数の職員の登録及び変更の届出を行うことを、外務員登録や助言葉務に従事する者の組織内部での管理等と併せて求めることが事務上負担となる。
- ◇ 投資顧問契約に係る契約締結前・締結時交付書面の記載事項: 「金融商品の価値等の分析又は当該分析に基づく投資判断を行う者」及び「助言の業務を行う者」が、書面を交付する時点で個別の者の名称を都度これらの書面に記載することが困難な場合がある。
- ◇ 投資顧問契約に基づく助言の内容を記載した書面: 記載すべき事項やその内容等が明確でない。また、作成・保存の負担を軽減するため、録音データなどによる作成・保存が考えられる。
- ◇ 投資助言葉務に関する貸付け等の禁止: 信用取引以外で投資助言葉務に関する顧客への貸付け、貸付けの媒介・取次ぎ・代理が禁止されているが、一部証券会社では、顧客の資産管理に係り利便性向上のために届出業務として行っている貸付け等も、投資助言葉を兼業した場合は禁止される。



※図1、2: 金融庁資料より作成

証券会社による有償の投資助言の課題



■ 金融商品の販売に伴う助言の位置付け

米国のように、個人の金融資産の半分以上が株式や投資信託などのリスク性金融商品であると、個人がそのリスクに対応していくための助言を有償で求めることが一般化し易いが、日本においては個人投資家が無形の投資助言に対価を支払うことが定着しているとは言い難い。そのため、個人投資家に対して投資助言業務を単独で行う業者においては、調査レポートや分析・システム売買プログラムを有償で販売する者もある。また、一部の金融商品仲介業者がライフプランニングとして助言を有償で行うケースもあるが、これは投資に留まらない助言活動となっている。

今後、個人の投資拡大によって有償の個人向け投資助言が拡大していくかもしれないが、証券会社にとっての投資助言活動については、現段階では金融商品の取引に伴う無償の投資助言を行うか、これを行わず投資助言活動の結果を顧客にアピールし易い残高連動手数料の導入を進める方向となっている。

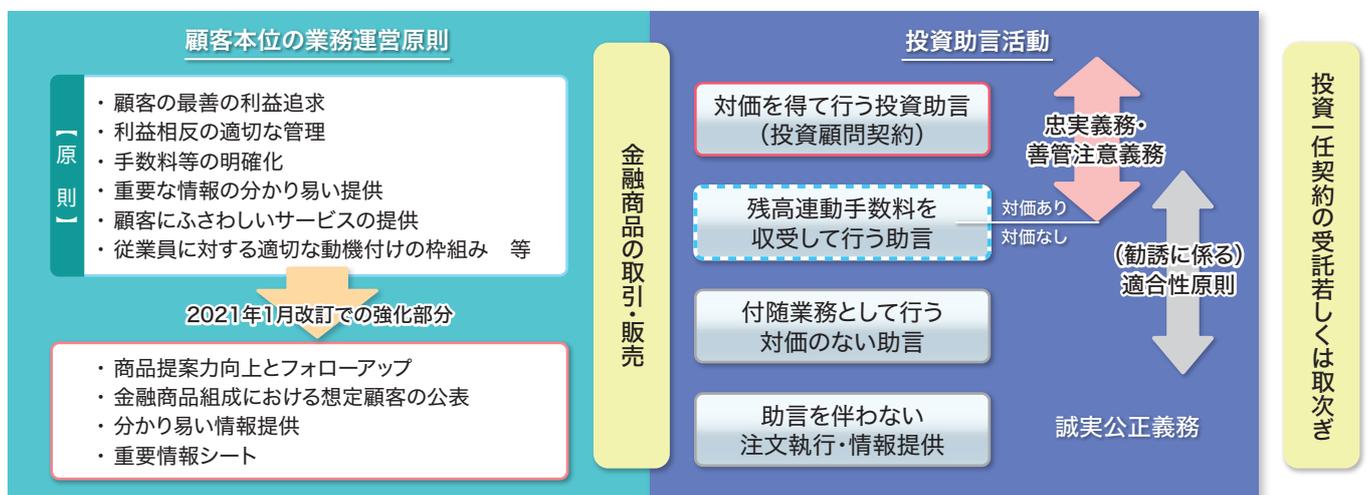
ここで問題となるのは、現行制度で証券会社が残高連動手数料を導入した場合、顧客に対する助言を有償としたケースでは投資助言業を兼業したことになり、その助言行為に対して忠実義務や善管注意義務を負うことになる。一方、助言を第1種金融商品取引業の付随業務として無償で行った場合、勧誘の際の適合性原則は遵守しなければならないが、助言に関する義務規定はないこととなる。金融審議会では、同一の販売・助言サービスにおいてルールが違う解釈が可能となっている点については、義務規定などを助言実態に合わせて柔軟に見直す必要があると指摘されている。このことに対して日本証券業協会は、個人に対する証券会社の助言活動が充実していくためにも残高連動手数料制度の定着

が必要で、助言に係る義務等は第1種金融商品取引業者にとって重畳的にならないことを強く要望している。

証券会社は、第1種金融商品取引業者として顧客に金融商品・サービスを提供しているが、同様に投資信託や債券などの販売が可能な銀行などの登録金融機関とは、対面営業の場合に顧客への対応が少し異なっているのではないかとと思われる。それは株式やデリバティブなど登録金融機関では取り扱えない、リスクの高い金融商品を取り扱う際に、個人投資家に対して、そのリスクに関するアドバイスを行うことも多い。金融商品取引や販売に係る助言は、常に顧客からも求められている。また、行政が求めることとして、昨年1月に強化された顧客本位の業務運営原則においても、原則6の顧客にふさわしいサービス提供の注記に、顧客のライフプランを踏まえた金融商品・サービスの提案を行うことや、各業法の枠を超えて横断的に類似商品・サービスや代替類似商品・サービスを比較しながら行うこと、長期的な視点にも配慮したフォローアップを行うことなどが新たに追加されている。

このように、証券会社における対面営業においては、顧客のニーズや顧客本位の業務運営原則の強化などからも、実質的な顧客への助言活動強化が求められており、有償・無償に関わらず、証券会社が行う助言活動はこの原則強化への体制整備の中で対応できないだろうか、というのが証券業界の意向のように思われる。むしろ、デジタル化が進み、ネット取引においてもチャットやAIの利用により、顧客への実質的な助言活動が可能となっている部分もあり、ネット取引が営業員による勧誘を伴わない、顧客の選択による取引との位置付けだけで良いのかといった新しい課題もある。

証券会社が行う投資助言業務の構造



※一部金融審議会資料より作成

■ 顧客からみた証券会社の投資助言について

証券会社等から投資助言を受ける個人投資家の立場からも考えてみたい。

まず、証券会社が個人投資家に対して行う助言行為について、顧客層の対応は概ね①自ら投資判断を行うため助言を必要としない顧客、②投資判断は自ら行うが、判断のために助言を必要とする顧客、③自ら投資判断は行わず投資一任契約を結ぶ顧客の3パターンに分けられる。①の顧客が証券会社を選択する要素は、コストや自らの使い勝手を重視し、③の顧客は助言も必要とはするものの運用パフォーマンスを重視している。②の顧客層は資産形成層から資産運用層まで広範囲に及ぶが、リテール証券会社にとって②の顧客への助言対応が、営業戦略や商品戦略を決定していく上での重要な要素となっている。

今般の証券会社による残高連動手数料導入の動きは、上記②の顧客層に対するリテール営業戦略の一つだが、これを個人投資家の立場から、どのように見えるのか考えてみたい。

例えば、野村證券が今年4月から個人富裕層向けに全営業店で導入したレベルフィーは、預り資産の時価評価額に連動して残高手数料を顧客が支払うものだが、株式や債券・投資信託の商品区分と金額区分ごとに一定の料率を乗じて計算する。この手数料体系を利用する顧客は、原則として取引の都度手数料は発生しないため、ポートフォリオの構築やマーケット環境等の変化に応じた投資プランの変更をより柔軟に行うことが可能になっている。野村證券の戦略としては、営業員がこの顧客のポートフォリオや市況環境の変化への対応について、積極的に助言していくということだろうが、判断する顧客にとっては、どのようなケースがレベルフィーで有利にな

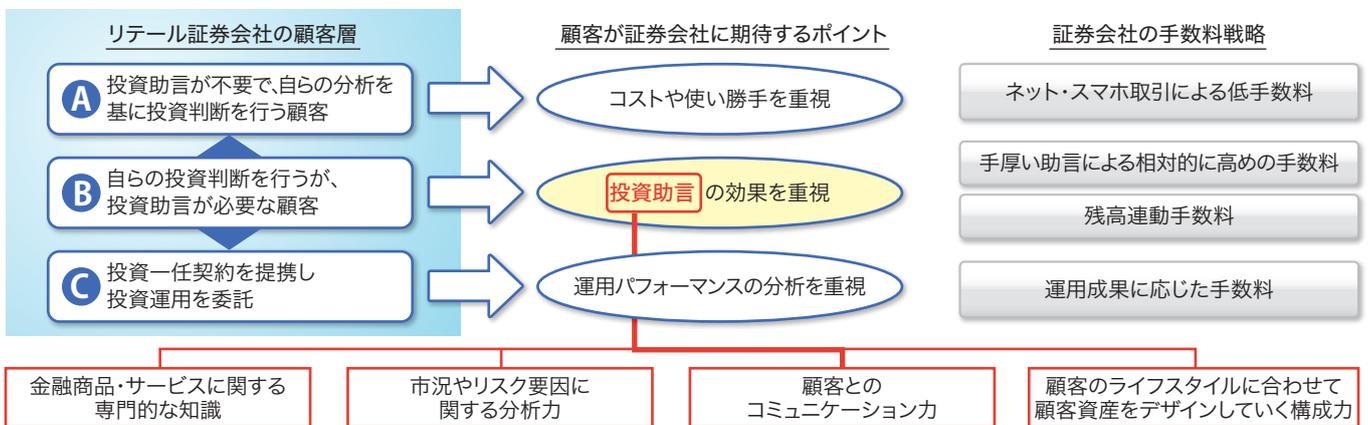
るのか、シミュレーションが必要ではないかと思われる。

リテール証券会社においては、資産管理型の営業への転換を標榜するところが増えているが、残高連動手数料の導入はそのビジネスモデル転換を推進するものとして、証券業界などから期待されるところが大きい。現在、資産管理型営業への取り組みの中では、顧客の利益と証券会社の収益が一致するラップ口座などの投資一任契約への取り組み(代理・媒介)が中核になっている。しかし、今後は同業他社との競争優位を確保するために、対面営業のリテール証券会社では、営業員の投資助言によって差別化を計る戦略が明確になってくるのではないかと考える。この流れは、残高連動手数料であろうが取引ごとの高めの手数料であろうが、顧客が投資助言の効果に納得すれば同じように強まっていく可能性がある。

つまり、顧客が納得するような営業現場における投資助言は、有償であっても無償であっても対面営業の営業員のスキルとして必須となると考えるが、金融商品・サービスに関する専門的な知識、市況やリスク要因に関する分析力、顧客とのコミュニケーション力、顧客資産の構成を顧客のライフスタイルに合わせてデザインしていく構成力などが求められるものとなるだろう。

リテール証券会社は、投資信託や債券などの販売では、銀行などの登録金融機関との競争があり、金融商品・サービスのディスカウンターとしてネット専門証券やスマホ証券への対応があるが、投資助言をコアにして付加価値をつけたサービスを個人投資家に提供していくと、市況に頼らずに高い成長力を取り戻すことも可能である。そのことが、顧客の利益とともに自身の成長を取り戻し、顧客本位の業務運営原則を遵守しながら、自らも変革していくことになるのではないかと考える。

顧客からみた証券会社の投資助言



【編集・発行】日本電子計算株式会社 証券事業部
 URL <https://www.jip.co.jp/> 〒102-8235 東京都千代田区九段南1丁目3番1号
 【お問い合わせ・ご要望】 TEL:03-5210-0153 FAX:03-5210-0221
 E-mail shoken_contact@cm.jip.co.jp

Trusted Global Innovator
 NTT DATA Group