

ロボアド——顧客本位の中長期運用を指南

作成日 2016年11月2日

米国では対面営業支援のため運用会社が販売会社にロボアドを提供する動きが出ています。

中長期運用を指南するロボアド

- 情報技術(IT)を金融面に応用し、新たな金融サービスにつなげていく“フィンテック”(FinTech)に注目が高まっています。投資信託の分野でも、投資経験の浅い個人向けに資産運用を指南するロボット・アドバイザー(ロボアド)と呼ばれる金融サービスが広がりつつあります。パソコンやスマートフォンからwebサイトやアプリにアクセスし、各個人のリスク特性を判定する質問に幾つか答えると、先行き老後の生活が始まるまでの年数等を踏まえた中長期的な観点で、それぞれに合った資産配分のアドバイス等が受けられます。一人ひとりのリスク特性に基づいて、リスク抑制と期待リターン向上を目指す、顧客本位の運用指南です。

ロボアドで先行する米国の現状

- 先行する米国では、(i)ベンチャー企業から成長したロボアド会社(Betterment、Wealthfront等)に加え、(ii)インターネット直販大手を含む投信等の販売会社(Charles Schwab、Vanguard等)が、ロボアド会社買収等を通じ導入しています。従来、利用料金の高さなどで富裕層向けに限られてきたフィナンシャル・アドバイザー(FA)の専門的な運用提案をロボアドに代替させ、若年層を含む、新たな顧客層を幅広く取り込む狙いがあるようです。
- ロボアド会社は一般に、大手運用会社の既存ETF(上場投資信託)の中から各資産クラス毎に1本ずつ採用した計10数本のETFを組み合わせた多様なポートフォリオ群を用意しています。個人投資家は、ロボアド会社に投資口座を開設して資金を入金し、端末の画面上で幾つかの質問に答えます。FAによる対面での「リスク特性洗い出し質問」と同様のステップです。そして各個人のリスク特性に合う最適なポートフォリオに、各々の投資資金が振り分けられ、運用されるのです。

米国での新たな動き

- 最近では、(iii)運用会社(BlackRock、Invesco等)が、販売会社やFAに対し、対面営業を支援する目的でロボアドを提供する、新たな動きがみられます。これらのロボアドは、「自社の運用商品に限定せず、他の運用会社の商品も選べるオープン・アーキテクチャー形式が特徴」(英FT紙、2016年1月17日付)です。「パッシブ運用のETFだけでなく、他社のアクティブ運用商品の品ぞろえを可能とすることで期待パフォーマンスを向上させ、対面営業の際に、販売がより円滑となるよう支援」(同紙)する狙いがあるようです。

●当資料は、明治安田アセットマネジメント株式会社がお客さまの投資判断の参考となる情報提供を目的として作成したものであり、投資勧誘を目的とするものではありません。また、法令にもとづく開示書類(目論見書等)ではありません。当資料は当社の個々のファンドの運用に影響を与えるものではありません。●当資料は、信頼できると判断した情報等にもとづき作成していますが、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。●当資料の内容は作成日における筆者の個人的見解に基づいており、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。また予告なしに変更することもあります。●投資に関する最終的な決定は、お客さま自身の判断でなさるようお願いいたします。

日本のロボアドが目指すもの

- 日本では最近、銀行など投信の販売会社においてロボアド導入が広がりつつあります。これら販売会社が目指すのは、(1)ベテラン担当者が担ってきた窓口での運用アドバイスを、中長期的運用を指南するロボアドに一部代替させることで、対面による顧客接点を強化しつつ、中長期投資に関心をもつ新たな顧客層を幅広く獲得する狙いがあると言えそうです。さらに、(2)次世代の主力顧客への成長が期待される、インターネット販売に抵抗感のない若年層の獲得に向けた環境整備としての狙いもありそうです。
- ロボアド導入の広がりに伴って、高機能化も進みつつあります。リスク特性の判定及び資産配分の提案という基本機能に加え、目標とその達成確度を提示する機能などのあるロボアドも登場しています。将来的には、(各個人の多様なリスク特性に対応できる)数千パターンものTVゲームのような動画やサウンドで、投資に関心の薄い層を惹きつけるロボアド等の登場も見込まれます。
- 今後、顧客本位の運用を指南するロボアドの導入が進展し、中長期投資への新たな需要が喚起されれば、「国民の安定的な資産形成を実現する資金の流れへの転換」(「平成28事務年度 金融行政方針」金融庁)が進む原動力ともなりそうです。

【図表】米国ロボアドの主な提供主体とその目的

(i)ロボアド会社	(ii)販売会社 (インターネット直販大手を含む)	(iii)運用会社
Betterment, Wealthfront 等 ベンチャー企業 として成長	Charles Schwab, Vanguard 等 ロボアド会社買収等でノウハウを入手	BlackRock, Invesco 等
富裕層向け運用サービスを(利用料金の高さなどで)受けられなかった、新たな顧客層を幅広く獲得するためのツール		販売会社やFAによる対面営業の支援ツール

出所：各種資料より明治安田アセットマネジメント作成

担当：チーフストラテジスト 杉山 修司
東京大学経済学部卒、ロンドン大学LSE修士
日本銀行調査統計局、為替課勤務のち、格付会社S&P、ドイチェ・アセット・マネジメントを経て、2016年から現職