

IT革新と ウェルスマネジメント の未来

基調講演

「国民の安定的な資産形成と顧客本位の業務運営
(フィデューシャリー・デューティー)」について

金融庁 総務企画局 審議官 **中島 淳一 氏**

2017年 **3月15日(水)** ▶ 受付開始 12:30~
13:00~17:40

会場 **JA 共済ビル カンファレンスホール (東京都千代田区)**

参加費 **無料(事前登録制)**

参加対象 **銀行・証券会社等の企画系セクション、営業系セクションの方々**

定員 **300名** ※お申込多数の場合、抽選とさせていただきます

PARTNER

 **金融庁**
Financial Services Agency

GOLD SPONSORS

 **accenture**
ハイパフォーマンスの実現へ

 **Finantix**

 **salesforce**

 **Capital Asset Planning**

登録受付 URL

<http://finance-forum.jp/wealthmanagement/>



IT革新とウェルスマネジメントの未来

概要 AIやブロックチェーン技術の活用をはじめとした“FinTech”の進展や資産運用機能の重要性の高まりを受け、ウェルスマネジメントビジネスを取り巻く環境は大きく変化しています。本フォーラムは、先進的なテクノロジーがもたらすウェルスマネジメントに焦点をあて、テクノロジー革新の最新動向や顧客ニーズの変化、金融機関の取り組み等に関する付加価値の高い情報を発信するイベントです。本フォーラムが金融機関各社様の競争力強化の一助となれば幸いです。

プログラム

13:00 **基調講演** **「国民の安定的な資産形成と顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）」について**
金融庁 総務企画局 審議官 **中島 淳一 氏**

13:40 国民の安定的な資産形成を図るためには、全ての金融機関等が、インベストメント・チェーンにおけるそれぞれの役割を認識し、顧客本位の業務運営に努めることが重要である。金融審議会市場ワーキング・グループでは、こうした観点からの審議が行われ、平成28年12月22日に公表された報告書「国民の安定的な資産形成に向けた取組みと市場・取引所を巡る制度整備について」において、「顧客本位の業務運営に関する原則」を策定し、金融機関に受け入れを呼びかけ、金融機関に「原則」を踏まえた顧客本位の業務運営を求めていくことが適当とされ、「原則」に盛り込むべき7つの事項についても提言されている。本セッションでは、こうした顧客本位の業務運営に関する議論の経緯や背景とともに、「原則」（案）の内容や目的について解説する。

13:40 **最新テクノロジーがもたらすウェルスマネジメントの変革**
 ～デジタルが生み出す可能性と実用化の要諦～
アクセンチュア株式会社 金融サービス本部 証券グループ統括 マネジング・ディレクター **坂本 幸一 氏**
金融サービス本部 シニア・マネージャー **武藤 惣一郎 氏**

14:30 近年の目覚ましいテクノロジーの発展を受けて、ウェルスマネジメントは大きな変革の時を迎えている。AI、Robotics、Block Chain等に代表されるテクノロジーは、ロボアドバイザーやパーソナル・フィナンシャル・マネジメント等のデジタルプレイヤーの台頭を促し、既存の金融機関の脅威となると同時に、大きな成長機会を提供している。AIを活用した営業力強化・コンプライアンス遵守、Roboticsによる事務効率化はその代表例だろう。多くの金融機関において、こうしたウェルスマネジメント領域の脅威や機会に対応するため、最新テクノロジーを活用した変革が推進されているが、実用化し成果を上げているのはまだ少ないのが現状である。本セッションでは、最新テクノロジーがもたらすウェルスマネジメントの変革の方向性について考察すると共に、失敗事例から導き出される実用化の要諦について、弊社見解を提示する。

14:30～14:45 コーヒーブレイク

14:45 **人とロボアドバイザーの融合がもたらす新たなアドバイスの可能性**
同時通訳
Finantix Ltd Founder and Director **Mr Alessandro Tonchia**
Regional Director, Asia **Mr Damien Piper**

15:15 Finantixは十年以上のアジア展開の歴史を持つヨーロッパ発の資産管理ソフトウェア会社であり、日本への進出も視野に入れています。Finantixのサービスは、「ロボット」と「人」、二つのアドバイザー業務が調和するようなソリューションをクライアントに提供するものです。この二つが融合することで、時間や場所に制約されないサービス提供を実現するだけでなく、専門的なアドバイスが必要な分野については、人によるアドバイザーが可能となります。このような「ロボット」と「人」の利点を最大限に活かしたハイブリッド型のアドバイザーこそが、今後の日本人富裕層から信頼を獲得するうえで不可欠であり、そのために必要となるクライアントの様々なシチュエーションに対応したサービス展開も極めて重要となります。本セッションではハイブリッド型のアドバイザーの具体的な姿を紹介すると共に、それを支えるFinantixのソリューションについてご説明します。

15:15 **総資産と税務を考慮した次世代型ウェルスマネジメントの実践**
株式会社キャピタル・アセット・プランニング 代表取締役社長 **北山 雅一 氏**

16:05 2015年の相続税法の改正、財産債務調査提出の義務化により我国資産家の財産管理問題は大きく変貌した。ここにおいては、単なる個人投資家のリスク許容度に基づくアセットアロケーション及び個別銘柄選択問題、モンテカルロ法に基づく金融ポートフォリオの将来運用可能性予測やアカウントアグリゲーション機能では日本の資産家、中小企業経営者ファミリーは幸せになれない。しかし多くの中小企業経営者は自らの総資産の時価評価を知らず、将来の財産分割の戦略も持たず、結果として世界に類を見ない相続税の負担に屈している。本セッションでは、日本型資産家向けに現在9,500億円、2,500ファミリーの総資産をアセットマネジメントとタックスマネジメントの統合サービスにより管理するシステムWealth Management Workstationの金融機関向け活用戦略と遺伝的アルゴリズムによる相続財産分割コンサルの事例を紹介し、我国資産家向けウェルスマネジメントの現実をプレゼンする。

16:05～16:20 コーヒーブレイク

16:20 **新しい方法で顧客接点の強化を可能にする次世代型ウェルスマネジメントサービス**
“Salesforce Financial Services Cloud”
株式会社セールスフォース・ドットコム デジタル・イノベーション事業統括 セールスフォース・インダストリー本部 ディレクター **鈴木 裕子 氏**

17:10 チャネルの多様化、IT技術の進歩、異業種からの新規参入、フィンテックといった破壊的イノベーションの新興など、金融機関は大きな変革の波にさらされている。金融機関の顧客も変化し、顧客が金融機関を選別する時代となるなか、ウェルスマネジメントにおいてもこれから益々重要となるのは「顧客エンゲージメント」の維持・強化を図ることである。新たな金融商品・サービスの開発や新規顧客の開拓はもちろんだ、その顧客に付加価値の高いサービスを提供し、長期的な関係性を構築すること、それが顧客満足度を高め、ロイヤリティの向上につながる事となる。本セッションでは、新しい方法で顧客接点の強化を可能とするウェルスマネジメントサービスを、最新事例とともに紹介する。

17:10 **みずほ銀行の非対面顧客向け資産運用アドバイスサービス「スマートフォリオ」について**
特別講演
株式会社みずほ銀行 個人コンサルティング推進部 参事役 **野崎 慎二郎 氏**

17:40 「貯蓄から投資（資産形成）」へのシフトの重要性は年々高まっている。その背景の一つは、老後資金準備において、公的年金制度の貢献割合が低下するため、勤労世代（資産形成層）の自助努力が今まで以上に必要になっていることである。この流れと歩調を合わせる形で、その実現ツールである投資信託の開発、販売、運用、資産管理に携わる金融機関、特にお客さまとの直接的な接点を持ち、お客さまの投資サポートを行う販売会社に対する役割期待も高まっている。平日・日中に来店することの難しい資産形成層とのコンタクトは非対面（インターネット等）であり、双方向のコミュニケーションが取り難い。しかしながら、対面（店頭や外訪）と同様に、お客さまの多様化するライフスタイルや投資リテラシーの低さ等を加味した対応が必要である。その解決策の一つが、セルフ型資産運用アドバイスサービスのロボアドバイザーであると考えられる。本セッションでは、みずほ銀行が提供している非対面顧客向け資産運用アドバイスサービス「スマートフォリオ」の開発経緯、利用状況等を紹介する。また、そこから見える課題等についても触れる。