

ロボアドバイザーの特徴と活用のポイント

ここでは、主なロボアドバイザーを取り上げ、その特徴や活用のポイントをレポートする。

図表1 「SMART FOLIO」のリスク許容度診断の質問項目

図表1 「SMART FOLIO」のリスク許容度診断の質問項目

Q リスク許容度について教えてください

I 現在の年齢は、おいくつですか？
35歳

II 資産運用の目的は何ですか？
 老後に備えた資産の運用
 お持ちの退職金の運用
 余裕資金の運用
 将来に備えた（住宅/教育資金、等）資産の運用

III 現在の年収は、おおよそいくらですか？
500万円

IV 以下の項目のうち、いくつあてはまりますか？
 0個 1個 2個 3個 4個
 ・金融商品のリスクとリターンについて理解している
 ・中央銀行の政策が家計・企業に与える影響を理解している
 ・諸外国の代表的な金融・経済指標などに基づいて、世界経済の動向を理解している
 ・金融商品（預貯金、投資信託、保険等）の基本的な内容および性質について理解している

V 経済情勢の変化によって、運用資産に1カ月で20%の損失が生じた場合、どうしますか？
 すべての運用資産を売却する
 一部の運用資産を売却する
 投資方針は変えない（保有し続ける）
 追加投資を行う

VI 以下のグラフは、100万円を1年間投資した場合の想定運用結果（上振れケース/下振れケース）です。投資するとしたら、どのポートフォリオに魅力を感じますか？

ポートフォリオ	上振れケース	下振れケース
97万円～105万円	111	88
93万円～111万円	118	95
88万円～118万円	125	102
83万円～125万円	132	109
78万円～133万円	139	116

VII 積立投資（定時・定額投資）をしますか？
 YES NO

出所：「SMART FOLIO」より抜粋

バランス案も提案する。つまり、スマートフォリオでは、お客さまに「購入ボタンを押す」行為を委ねること以外は、投資一任型に近いサービスを無料で提供しているといえる。

ゴールアプローチ分析で目標達成が可能かを確認

それでは、スマートフォリオを利用した場合の運用の流れをもう少し具体的にみていこう。

お客さまがまず行うのがリスク許容度診断。7つの質問（図表1）に答えてもらうことで、リスク許容度を9段階で測定していく。この中で最も重要だと考えられているのが、6つ目の質問である「魅力を感じる1年後の運用結果」だ。

「お客さまの中には、この質問で『78万円〜133万円』を選択しているにもかかわらず、5つ目の『相場が1カ月に20%下

がったときの対応』の質問で、『すべての運用資産を売却する』と答えている方もいます。これは『高いリターンを望むけど、下がったらすぐに売る』と言っているのと同じです。リスク許容度は低いと判定され、違う角度から質問を投げかけることで、本当のリスク許容度を探っていくわけです。

次に行うのが「ゴールアプローチ分析」。「15年後に教育費で

400万円」「5年後に家の頭金で300万円」「60歳〜65歳の生活費で月30万円」といったように、ライフイベントの発生タイミングや必要額を入力してもらおう。これが「投資のゴール」として設定される（図表2）。

ライフイベントをゼロから作っていくのが難しいと感じるお客さまも想定される。そこで、「老後資金」「教育資金」「住宅購入」といった代表的なライフイベントについては、タイミング・金額など、入力例も準備。それを基準に調整していくことが可能だ。

そのうえで、この必要額を準備するための毎月積立額などを入力。それを踏まえて、お客さまが許容できるリスクの範囲内で運用した場合に、目標が達成できるだけのリターンを得られるかの分析結果を示す（図表3）。

なお、許容できるリスクの中で最大限リターンを求めた

Report 1 みずほ銀行「SMART FOLIO」商品選択の実施以外は「投資一任型」に近い



公 的年金の支給水準引下げが見込まれる中、希望する老後生活を送るのに足りない部分は、自助努力で補うことが不可欠になっていきます。こうした行動がより求められているのは、資産形成層と呼ばれる若い世代の方たちです。ただ、こうした方は平日の昼間は仕事をしており、資産運用の相談のために銀行の支店に足を運ぶことができません。そこで、非対面のチャネルでも、資産形成層

のお客さまに資産運用の「やり方」までアドバイスできる仕組みが必要だと考えました。

みずほ銀行のロボアドバイザー「SMART FOLIO」（以下、スマートフォリオ）開発の経緯を、野崎慎二郎・個人コンサルティング推進部営業開発チーム参事役はこう話す。

一般的に、ロボアドバイザーは「アドバイザー型」と「投資一任型」の2つに大別される。スマートフォリオはアドバイザー型に分類されるが、ほかのアドバイザー型とは一線を画す。

資産運用を①リスク許容度の測定、②運用方針・資産配分の決定、③購入、④モニタリングの4つに分けた場合、典型的なアドバイザー型は②までをサポートする。一方、スマートフォリオはその先もサポート。③における複数商品の購入・解約の注文も、ワンクリックで可能だ。

④については、毎月の運用状況をチェックし、必要に応じてリ