

安定収益の確保を図るため ファンドラップの推進を強化

【特別レポート②】

「貯蓄から投資」の流れが強まる中で、証券会社や信託銀行が取り扱う「ラップ口座」の残高が、ここへ来て急増している。中でも300万円程度から利



用可能な「ファンドラップ」の伸びが顕著だ。ラップ口座の残高急増の背景には何かがあるのか。取扱金融機関はどのような営業戦略を展開して残高を伸ばしているのか。本特別レポートでその真相を明らかにする。

残高急増の背景の一つはインフレ懸念の台頭

個人が資産運用を金融機関に任せる「ラップ口座」の残高が急激に伸びている。日本投資顧問業協会によると、2014年6月末時点の残高は約1兆6400億円

で、前年同月比約90%の増加。件数は同2倍以上の約13万件まで積み上がっている。

ラップ口座は証券会社や信託銀行などが扱っている商品で、個人が金融機関と投資一任契約を結んで、投資判断から運用・管理までを任せられるサービス。預けた資産は株式や債券、不動産投資信託（REIT）などで運用される。投資経験の浅い人や金融知識が少ない人でも、運用の希望を伝えるだけで資産運用効果を狙うことができる。

米国では30年以上前に誕生したといわれるが、国内では2004年4月の投資顧問業法改正によっ

て取扱いが可能になった。

当初はラップ口座の中でも、最低預入単位が5000万円以上など高门槛向けの「SMA (Separately Managed Account)」と呼ばれるサービスが主流だった。現在は300万円程度から利用できる「ファンドラップ」が主流になり、残高が急増しているのも「ファンドラップ」が中心だ。

SMAでは、オーダーメイドのポートフォリオを構築するが、ファンドラップでは投資信託を組み合わせて分散投資をするのが一般的。

急激に残高が増えている理由の一つは、インフレ懸念だ。安倍内

閣の経済政策「アベノミクス」により日本は長いデフレから脱出しつつあり、足元では物価上昇がじわじわと家計を圧迫しつつある。

特に中高年層は、70年代のオイルショックを経験しており、物価上昇リスクを身をもって感じているため、インフレヘッジをしたいというニーズが高まっている。

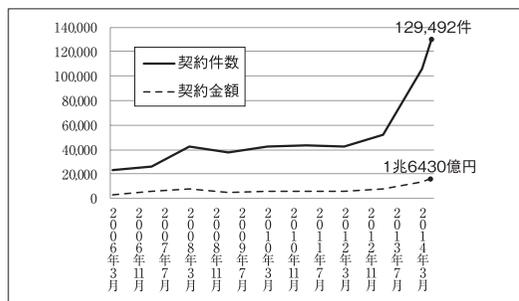
ファンドラップでは、顧客の投資方針を確認するところから始まり、ヒアリングシートなどを利用して、投資経験やリスク許容度、資金の用途などを確認していく。

それを基に運用スタイルやポートフォリオの提案が行われ、顧客が納得できれば投資一任契約を結び、運用開始後は3カ月ごとなど、定期的に運用報告が行われる。顧客ごとに取引経過や運用実績をまとめて運用報告書が作成されるため、自分の資産の状況を確認しやすい。

向山 勇 (金融ライター)

手数料は、組み入れた投資信託の信託報酬に加え、ファンドラップ手数料などがかかる。ファンドラップ手数料率は取扱会社や運用資産の額などによるが、最大で年

図表1 ラップ口座残高



日本投資顧問業協会

1・3%から1・5%程度だ(税込み)。

手間がかからず分散投資できることが利用者のニーズ

現在、ラップ口座で最大の残高を保有するのは大和証券で6260億円を超える(2014年6月末時点)。業界シェアは38%だ。ラップビジネス部長の松村健一氏は、ラップ口座に力を入れてきた理由を次のように語る。

「証券業界は、手数料の自由化以降、競争が激化し、安定収益の確

保が課題になりました。そのためには、資産をお預かりして一定のフィーをいただくビジネスは欠かせません」

ラップ口座もその一環というわけだ。同社は、2004年に運用資産5000万円以上を対象としたダイワSMAをスタート。その後、2007年にダイワファンドラップを導入した。リーマン・ショック後は、残高が横ばいの状態が続いたが、2012年末以降、ファンドラップの残高が急激に増えていくという。

顧客は、ある程度のまとまった資金を保有している50歳代から70歳代が中心。

利用者のニーズは、大きく分けて二つある。一つは、経営者や医師などある程度の資産があり、自分でも投資経験はあるが、忙しくてマーケットを見ていない時間がない顧客だ。運用方針さえ伝えておけば、運用から管理までを一任できる手軽さに魅力を感じている。

もう一つは、漠然と資産運用が必要だとは感じているが、投資経験や金融知識が乏しいため、なか

なか行動に移せない層。分散投資がお勧めといわれても、どうすればいいのか分からない。リタイア層は典型的なこのタイプだ。

退職金を受け取っても、安定的に増やしていく方法を考えなければ、安心してセカンドライフを迎えることはできない。投資信託などを自分で選んで購入するのは大変だが、ファンドラップであれば、一人ひとりに合った運用スタイルを選んでもらえる安心感がある。

大和証券のファンドラップ利用者のアンケートを見ると、半数以上が「運用管理に手間がかからない」、約4割が「手軽に分散投資ができる」ことを魅力と感じている。

リスクコントロールの重要性を理解してもらう

大和証券では、顧客に説明する際、ファンドラップの説明よりも「リスクについての考え方」を優先。特に、運用に慣れていない顧客は「損をしたくない」という気持ちが大変大きい。そこで、リスクと