

# 変革が進む米国資産運用ビジネス

## FinTechの影響とミレニアル世代への対応

ニューヨーク事務所主任エコノミスト

服部直樹

+1-212-282-3532

naoki.hattori@mizuhocbus.com

- 世界最大の資産運用市場である米国において、近年、IT技術の進歩と、ミレニアル世代（1980～90年代生まれの若年層）の台頭を受け、リテール資産運用ビジネスの変革が進みつつある。
- IT技術の進歩により、資産運用ビジネスでは、①ロボ・アドバイザーによる自動化、②スマートフォンの普及によるモバイル化、の2つの変革が生じ、運用手数料などの引き下げにつながっている。
- また、今後の主要顧客層となるミレニアル世代を取り込むうえでは、IT技術の進歩に加え、SNSにおけるメディアコンテンツなどの情報提供や、ゲーミフィケーションが活用されている。

2015年における全世界の資産運用残高は71.4兆ドル（約7,300兆円）と、リーマン・ショック前の2007年の水準を3割上回る水準まで拡大した（BCG（2016））。そのうち、米国を中心とする北米（米国+カナダ）の資産運用残高は、36.1兆ドルと全世界のほぼ半分を占める（図表1）。これは、欧州（19.6兆ドル）の2倍弱、日本を含むアジア・オセアニア地域（10.4兆ドル）の3倍強の大きさである。

この世界最大の市場である米国において、今、「FinTech」に総称されるIT技術の進歩と、ミレニアル世代<sup>1</sup>の台頭を受け、リテール資産運用ビジネスの変革が進みつつある。そうした変革は、今後、他の地域にも波及していく可能性が高い。本稿では、リテール分野の資産運用ビジネスに関する具体的なサービスの事例を紹介しながら、米国における資産運用ビジネスの変革の動きについて整理する。

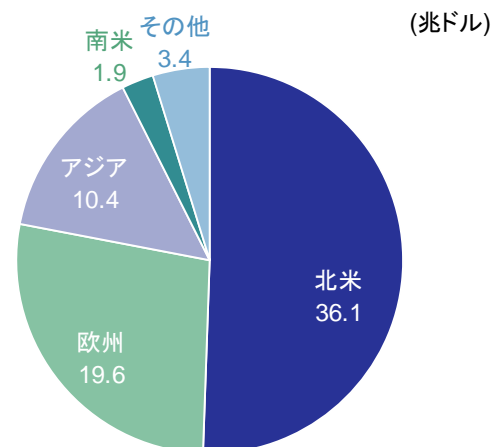
### 1. IT技術の進歩によるリテール資産運用ビジネスの「2つの変革」

「FinTech」に総称されるIT技術の進歩がリテール資産運用ビジネスに及ぼす影響は、概ね次の2つのポイントに集約される。すなわち、ロボ・アドバイザーの登場による「自動化」と、スマートフォンの普及による「モバイル化」である。

#### （1）自動化：ロボ・アドバイザー

リテール資産運用ビジネスにおけるFinTechの代名詞とも言えるのが、ロボ・アドバイザーである。ロボ・アドバイザーとは、2010年前後<sup>2</sup>に実用化された資産運用サービスの新たな提供手段であり、アルゴリズムに基づいて自動的に資産運用に関する提案やポートフォリオ管理を行うもの

図表1 地域別にみた資産運用残高



(注)2015年。

(資料)Boston Consulting Groupより、みずほ総合研究所作成

を指す。具体的には、投資家がオンラインで年齢、収入、投資目的などを入力し、リスク選好に関するいくつかの質問に答えると、その投資家のニーズに合った最適な資産アロケーションが自動的に提示される。投資実行後は、投資家の運用方針の変更や金融市場環境の変化に応じて、投資信託などの金融商品の購入を代行し、自動的にポートフォリオのリバランスが行われるという仕組みである。

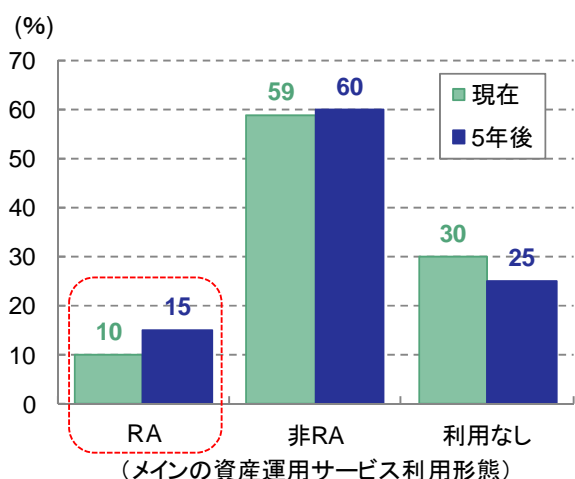
### a. 個人投資家への影響

ロボ・アドバイザーの登場により、個人投資家は、自身のニーズに合った資産運用サービスを非常に低いコストで利用できるようになった。ロボットではない人間のフィナンシャル・アドバイザー<sup>3</sup>の場合、資産運用サービスの年間運用手数料は資産運用残高の1%程度<sup>4</sup>とされるが、ロボ・アドバイザーを提供するBettermentやWealthfrontなどのベンチャー系資産運用会社の場合、年間運用手数料は資産運用残高の0.2~0.3%程度である。また、口座開設時の最低運用金額についても、ロボ・アドバイザーの場合、ゼロもしくは非常に低い金額を設定する事業者が少なくない。

準富裕層(Mass Affluent)<sup>5</sup>を対象としたリテール資産運用サービスの市場調査(A. T. Kearney (2016))によれば、ロボ・アドバイザーをメインの資産運用サービスとして利用している個人投資家は、現時点で全体の10%であるが、今後5年間で15%程度までシェアが拡大すると見込まれている(図表2)。メインの資産運用サービスにロボ・アドバイザーを利用しない投資家の比率は6割程度ではほぼ変わらないとみられる一方、現在、資産運用サービスを利用していない投資家がロボ・アドバイザーを使うようになることで、シェアが拡大すると予想されている。

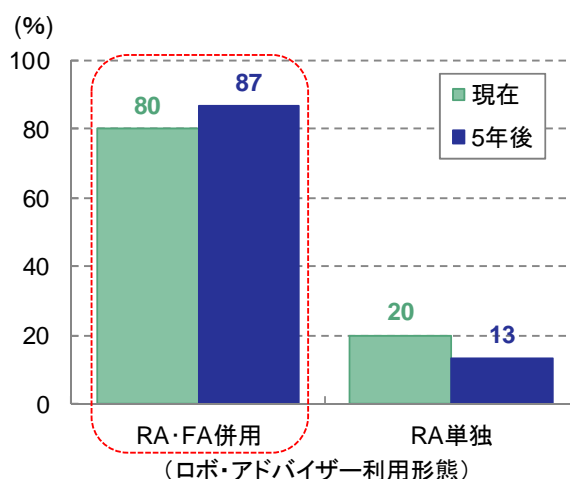
また、ロボ・アドバイザーをメインの資産運用サービス利用形態と回答した個人投資家が、ロボ・アドバイザーをどのような形で利用しているか、利用形態別にシェアをみたものが図表3である。フィナンシャル・アドバイザーとの併用型が80%、ロボ・アドバイザー単独型が20%と、併用型が圧倒的に多いことが確認できる。さらに5年後の予想では、単独型のシェアが13%に低下する一方、併用型の

図表2 資産運用サービス利用形態別シェア



(注) 準富裕層(Mass Affluent)全体に占めるシェア。  
RAはロボ・アドバイザーの略。  
(資料) A. T. Kearneyより、みずほ総合研究所作成

図表3 ロボ・アドバイザー利用形態別シェア



(注) ロボ・アドバイザーをメインの資産運用サービス利用形態とする準富裕層(Mass Affluent)に占めるシェア。  
RAはロボ・アドバイザー、FAはフィナンシャル・アドバイザーの略。  
(資料) A. T. Kearneyより、みずほ総合研究所作成

シェアが87%まで拡大し、個人投資家の間でロボ・アドバイザーとフィナンシャル・アドバイザーを併用するニーズが強まることが示唆される。

ロボ・アドバイザーとフィナンシャル・アドバイザーを併用する具体例としては、まず、ポートフォリオの種類による棲み分けが考えられる。例えば、株式や債券などのインデックス運用（パッシブ運用）をロボ・アドバイザーに任せると同時に、市場平均を上回るリターンを追求するアクティブ運用をフィナンシャル・アドバイザーに委託するケースがあろう。他には、ロボ・アドバイザーが提示した分散ポートフォリオをもとに、フィナンシャル・アドバイザーに相談し、ライフイベントなどの観点から投資目的が正しく設定されているか、ロボ・アドバイザーが提示したポートフォリオの内容が本当に自分に合っているか、といったセカンド・オピニオンを依頼する例も考えられる。

## **b. 資産運用会社への影響**

既存の資産運用会社にとっては、ロボ・アドバイザーを導入すればフィナンシャル・アドバイザーの人件費を一部削減することができるものの、運用手数料に大幅な低下圧力が加わるため、ロボ・アドバイザーの導入は収益に悪影響を与える可能性がある。それでも大手資産運用会社が相次いでロボ・アドバイザーの導入に踏み切る背景には、ロボ・アドバイザーを提供するベンチャー系資産運用会社への顧客流出の防止といった「やむをえない」側面がある。

しかし、運用可能資産の多い準富裕層のロボ・アドバイザーに対するニーズが、上記の通りフィナンシャル・アドバイザーとの併用型中心であることは、既存の資産運用会社にとって朗報である。自社で抱えるフィナンシャル・アドバイザーを有効に活用できるほか、フィナンシャル・アドバイザーにも相談可能なオプションをロボ・アドバイザー口座に付加することで、ロボ・アドバイザー専門のベンチャー系資産運用会社に比べて運用手数料や最低運用金額をやや高めに設定することが正当化される。また、フィナンシャル・アドバイザーを抱えること自体が、ロボ・アドバイザー専門のベンチャー系資産運用会社との競争上優位になりうる。

こうしたロボ・アドバイザーとフィナンシャル・アドバイザーの併用型サービスの例として、大手資産運用会社のVanguard<sup>6</sup>と、ベンチャー系資産運用会社のPersonal Capitalがある。

Vanguardでは、フィナンシャル・アドバイザーがテレビ電話などで顧客の投資目的や既存資産を把握し、それぞれの顧客の状況に合ったポートフォリオを提案する。ポートフォリオのリバランスはロボ・アドバイザーによって行われるが、フィナンシャル・アドバイザーによる定期的なレビューも行われるなど、ロボ・アドバイザーだけでなく人間による手厚いサービスが提供される点が特徴である。その分、最低運用金額が50,000ドルと高めに設定されており、運用可能資産の多い準富裕層や退職間近の個人投資家がメインターゲットとなっている。

Personal Capitalでは、同社のロボ・アドバイザーを利用する顧客に対し、ポートフォリオ管理に関する事柄だけでなく、退職プランや住宅ローン借入など幅広い事柄についてフィナンシャル・アドバイザーに相談できるサービスを提供している。ベンチャー系では珍しい、こうした併用型サービスを武器に、同社は運用手数料を0.49~0.89%、最低運用金額を25,000ドルとやや高めに設定している。なお、同社では家計収支を管理するパーソナル・フィナンシャル・マネジメント（Personal Financial Management、PFM）<sup>7</sup>サービスも一体的に提供されており、個人投資家にとっては、資産運用と家計キャッシュフローの管理がワンストップで行えるというメリットがある<sup>8</sup>。

ロボ・アドバイザーとフィナンシャル・アドバイザーを併用するビジネスモデルは、このように、ある程度の手数料を許容できる準富裕層をメインターゲットとして付加価値の高いサービスを提供することで、今後も長期にわたって存続する可能性が高いと考えられる。

一方、今年7月にロボ・アドバイザーの提供を開始した大手資産運用会社のFidelityは、上記の2社とは異なるアプローチをとっている。Fidelityでは、ロボ・アドバイザーが顧客へのポートフォリオの提案を行うが、その後のモニタリングやリバランスは、Fidelityと協力関係にある資産運用会社によって行われる<sup>9</sup>。資産運用サービスを低コストで手軽に利用したいものの、ポートフォリオの管理を全てロボットに託すのは気が引ける、といった個人投資家にはメリットがあるといえよう。同社のロボ・アドバイザーでは、フィナンシャル・アドバイザーに相談することができない代わりに、運用手数料が0.35～0.40%、最低運用金額が5,000ドルと低く設定されている。また、年間の運用手数料を実額ベースで表示するなど透明性が高い点が特色であり、これから資産を構築していく若年層がメインターゲットとなっている。

## **（２）モバイル化：手軽で直感的な取引環境を提供**

モバイル化は、その名の通り、スマートフォンなどのモバイル端末を利用した取引が可能になることを意味する。オンラインでの取引という面ではパソコンと変わらないが、モバイル端末の場合は専用のアプリケーションを通じ、シンプルなインターフェースにおいて、手軽で直感的な取引が可能である点が特徴である。

そうしたモバイル化の一例に、服部（2016）でも紹介したDriveWealthがある。DriveWealthは、米国株式を一株未満から少額取引可能<sup>10</sup>なモバイルアプリケーションであり、2014年からサービスを開始している。アプリケーションを通じて世界中から米国株式の取引を行うことができ、口座への入金には銀行振込やクレジットカードだけでなく、TransferWise<sup>11</sup>による国際送金を用いることもできる。DriveWealthの特色は、その直感的な操作性と、少額取引による最低取引金額の引き下げにある。具体的には、銘柄を検索し<sup>12</sup>、買い物かごに入れ、合計投資金額と各銘柄のウェイトを入力するだけで分散投資を行うことができ、オンラインショッピングに似た手軽さである。

別の例として、SwipeStoxもモバイル端末による直感的な取引を実現したサービスとして注目を集めている。SwipeStoxでは、大手ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）のFacebookに似たニュースフィード上に、投資関連ニュースや、SwipeStoxを利用する他の投資家の取引内容が表示される。それらの取引の中に気に入ったものがあれば、「シェア」して同じポジションを構築することができる。一方、自身が行った取引にコメントやビデオメッセージをつけて他の投資家にアピールする機能もあり、多くの人に取引がシェアされれば、ボーナスとしてSwipeStoxから自身の口座に一定金額がクレジットされる。なお、取引可能な商品には、各国株式や為替の他に、株価指数や商品などの各種差金決済取引（Contract for Difference、CFD）があり、利益・損失確定水準があらかじめ決められた状態で売りか買いかを選択し、取引を実行する仕組みである。

これらのモバイルアプリケーションは、主に、資産運用の経験が少ない一方、スマートフォンなどのモバイル機器を日常的に使用する若年層をターゲットとしている。シンプルなインターフェースと手軽で直感的な操作性により、資産運用サービスに対するイメージを大きく変えた点が特色である。

## 2. 台頭するミレニアル世代の取り込み

### (1) ミレニアル世代と資産運用ビジネス

リテール資産運用ビジネスにおけるIT技術の進歩は、今後、同ビジネスの主要な顧客層となるミレニアル世代を取り込む上でも重要な要素となる。

ミレニアル世代とは、1980～90年代に生まれた、現在10代後半～30歳前半の世代を指す。2000年以降に社会に出始めたことが、ミレニアル (Millennial) 世代と呼ばれる所以である。この世代は、第二次世界大戦後～1960年代前半に生まれたベビーブーム世代(ベビーブーマー)の子供世代にあたり、人口規模が大きいという特徴がある。実際、18歳以上人口の推移を世代別にみると、ミレニアル世代は2015～16年にかけてベビーブーム世代を抜き、今後は米国で最も人口規模の大きい世代となる(図表4)。また、今後は親世代であるベビーブーム世代からの相続が増加し、ミレニアル世代の投資可能資産が拡大すると見込まれている。このように、人口規模の大きさと将来の投資可能資産の拡大という点から、ミレニアル世代の資産運用サービスに対する潜在的な需要をいかに取り込むかが、資産運用ビジネスにおける一大テーマとなっている。

今年6月にニューヨークで開催された資産運用ビジネスのカンファレンス<sup>13</sup>では、こうしたミレニアル世代を取り込むために、ミレニアル世代が資産運用サービスを利用する際の金銭的・心理的なハードルをいかに引き下げるかが重要であると指摘された。

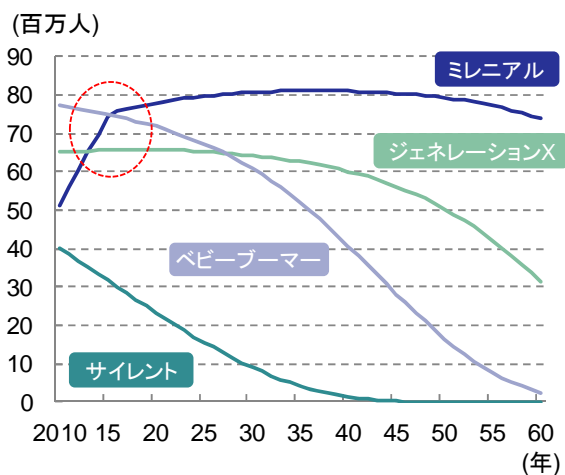
### (2) 金銭的ハードルの引き下げ

金銭的ハードルとは、具体的には運用手数料、口座開設時の最低運用金額、取引実行時の最低取引金額を指す。とりわけ、フィナンシャル・アドバイザーの運用手数料率は、一般的に資産運用残高が少ないほど高いことから、投資可能資産が相対的に少ない若年層にとっては割高感がある。しかし、前述したように、ロボ・アドバイザーの登場により、運用手数料や最低運用金額は劇的に引き下げられた。また、モバイルアプリケーションで手軽に少額取引が利用可能となったことで、運用可能資産の少ない若年層でも個別株への投資が行いやすくなった。したがって、こうした金銭的なハードルは、IT技術の進歩により既にある程度引き下げられているといえよう。

### (3) 心理的ハードルの引き下げ

心理的ハードルには、ミレニアル世代が成長期に2度の金融危機(ITバブル崩壊、リーマン・ショック)を経験したことによる金融機関への信頼の薄さ(岡田・幸田(2016))や、金融知識が十分身につけていないことによる資産運用への漠然とした不安などがある。これらの心理的ハードルを引き下げるために用いられているのが、SNSを通じたメディアコンテンツなどの情報提供や、

図表4 世代別人口の実績と予測



(注)18歳以上人口。2016年以降は予測値。  
ミレニアル: 1981～97年生、ジェネレーションX:  
1965～80年生、ベビーブーマー: 1946～64年生、  
サイレント: 1925～45年生。  
(資料)米国商務省センサス局より、みずほ総合研究所作成

資産運用サービスのゲーミフィケーション（ゲーム化）である。

#### **a. SNSを通じた情報発信**

ミレニアル世代は、金融機関への信頼が薄い一方で、車や住宅の購入、大学の選択など、ライフイベントにおける重要な選択をする際に、配偶者、両親、友人など身近な人の意見を重視する傾向があるといわれる（岡田・幸田（2016））。そこで、資産運用会社や証券会社は、SNSにメディアコンテンツなどの情報を発信し、「シェア」を促すことで、SNSのネットワークを通じて間接的にミレニアル世代への浸透度を増すという戦略をとっている。メディアコンテンツの内容としては、金融知識の情報提供といった教育的なものが中心である。前述したカンファレンスでは、ベンチャー系資産運用会社の担当者から「質の高いメディアコンテンツは、ミレニアル世代が資産運用サービスを利用したり、投資商品を購入したりする直接のきっかけになる」との指摘があり、ミレニアル世代を対象とした資産運用サービスのプロモーションツールとして一定の効果をあげているようである。

また、会社単位でなく、フィナンシャル・アドバイザー個人のレベルでも、SNSの活用が進んでいる。そもそも、米国のフィナンシャル・アドバイザーには独立系も多く、顧客との個人的な関係が強いといわれる。一方で、新規顧客の開拓や既存顧客の管理を自身で行わなければならないことから、SNSを通じたフィナンシャル・アドバイザー個人としての情報発信に積極的になるインセンティブがある（杉田（2011））。

SNSを通じたフィナンシャル・アドバイザーの情報発信を支援するサービスの例として、Grapevine6がある。Grapevine6は、フィナンシャル・アドバイザー向けモバイルアプリケーションであり、大手SNSのFacebook、LinkedIn、Twitterなどと連携すると、そうしたSNS上のアドバイザーのプロフィールや過去の投稿内容を自動的に分析する。次に、「イノベーション」、「テクノロジー」など、顧客である個人投資家の興味をひくキーワードを登録し、各キーワードの重要度を設定する。すると、Grapevine6がSNSに投稿すべきコンテンツを自動的に選別して表示し、フィナンシャル・アドバイザーは推奨されたコンテンツを投稿するスケジュールを指定するだけで、顧客に対して効果的な情報発信を行うことができるという仕組みである。

#### **b. ゲーミフィケーション**

ゲーミフィケーション（Gamification）とは、レベルやミッションといったゲームの要素を資産運用サービスに導入し、顧客に自発的かつ継続的なサービスの利用を促すことをいう。こうしたゲーミフィケーションを取り入れた資産運用サービスの例として有名なのが、ベンチャー系資産運用会社のKapitallである。

Kapitallでは、利用登録を行うと、顧客は最初にPlayground（遊び場）と呼ばれる画面に誘導される。そこで、Koinという擬似通貨を用いてポートフォリオを購入し、デモトレードを行う。Koinを得るには、Quest（冒険）メニューから、株式投資方法に関する説明を読む、実際に銘柄を検索して企業情報を閲覧する、Kapitallの取引機能を知るといったミッションをこなしてポイントを獲得し、Koinに変換する必要がある。そうして得たKoinでデモトレードを進め、取引実績に応じて付与されるポイントを集めてさらにKoinを増やしていくと、Kapitallist（投資家）としてのレベルが上がっていくという仕組みである。また、獲得したKoinは、その後、実際の通貨を用いて取引する際に、手数料の支払に用いることができるという特典もある。こうしたゲームの要素を取り入れた仕組みにより、金融

知識がなくても楽しみながら資産運用のノウハウを身につけることができることから、資産運用サービスに対する心理的なハードルを引き下げらるうえで一定の効果があるといえるだろう。

### 3. 資産運用ビジネスの変革に伴う問題点も

本稿では、「FinTech」に総称されるIT技術の進歩や、ミレニアル世代の台頭を受けたリテール資産運用ビジネスの変革について、具体的なサービスの例を示しながら整理した。

もちろん、こうした変革には一部問題点もある。例えば、ロボ・アドバイザーでは、過去の市場の動きをもとに作成されたアルゴリズムが用いられるため、平時には効率的なポートフォリオ管理が可能である一方、金融危機などによる市場の急変に上手く対応できない可能性が指摘されている<sup>14</sup>。

また、モバイルアプリケーションでは、取引が手軽に実行できるが故に、商品の情報やリスクの大きさを個人投資家が十分に理解しないまま売買を行う可能性がある。結果的に損失を抱える個人投資家が増えれば、利用者が減少し、モバイルアプリケーションを提供する資産運用会社のビジネスが成り立たなくなることもあろう。投資経験の少ない個人投資家に対しては、投資リスクに関する情報を強制的に表示するなどして、ある程度手軽さを犠牲にすることも必要であると考えられる。

ただ、潜在的な問題点を抱えつつも、これらの変革によって、より多くの個人投資家が低コストで資産運用サービスを利用できるようになったこと、若年層にとって資産運用ビジネスが身近なものになったことは事実である。日本においても、大手金融機関やベンチャー系資産運用会社がロボ・アドバイザーの提供を開始するなど、米国におけるリテール資産運用ビジネスの変革が徐々に波及している。もともと個人の金融資産に占める現預金の比率が高い日本だが、昨今、NISAや確定拠出年金制度の整備が進んだことなどから、資産運用ビジネスは本格的な「離陸期」に入りつつある（みずほ総合研究所（2016））。本稿で紹介したIT技術の進歩や若年層の取り込みに関する変革は、日本の資産運用ビジネスにとっても参考にならう。

#### 【参考文献】

- A. T. Kearney (2016), “2016 Future of Advice Study, Why Investing Will Never Be the Same”, June  
Boston Consulting Group (2016), “Global Asset Management 2016, Doubling Down on Data”, July 11  
岡田功太・幸田祐（2016）「米国ミレニアル世代顧客化の重要性とロボ・アドバイザー」野村資本市場研究所『海外駐在員レポート』、5月31日  
杉田浩治（2011）「米国の証券・資産運用業界におけるソーシャルメディア活用の動向」日本証券経済研究所、9月15日  
服部直樹（2016）「拡大を続けるFinTechビジネス」みずほ総合研究所『みずほインサイト』、5月12日  
みずほ総合研究所（2016）「本格的な「離陸期」入りが期待される日本の資産運用」みずほ総合研究所『緊急レポート』、3月11日

## 参考図表 本稿で紹介した資産運用関連企業

| 企業               | 創業   | 本拠地       | 事業内容   |
|------------------|------|-----------|--|
| Betterment       | 2008 | ニューヨーク州   | ロボ・アドバイザーの草分けであるベンチャー系資産運用会社。米国ベンチャー系ロボ・アドバイザーで資産運用残高(AUM)第1位。2016年3月に外部証券アカウントを一元管理可能なサービスを導入。                        |
| Wealthfront      | 2008 | カリフォルニア州  | ロボ・アドバイザーの草分けであるベンチャー系資産運用会社。米国ベンチャー系ロボ・アドバイザーでAUM第2位。運用残高10万ドル以上の顧客には含み損の確定による節税サービス(Tax-Loss Harvesting)を提供。         |
| Vanguard         | 1975 | ペンシルベニア州  | AUM米国第2位の大手資産運用会社。2015年5月にロボ・アドバイザー「Personal Advisor Service」を提供開始。テレビ電話などで自社フィナンシャル・アドバイザーにも相談可能。運用可能資産が多い準富裕層がターゲット。 |
| Fidelity         | 1946 | マサチューセッツ州 | AUM米国第5位の大手資産運用会社。2016年7月にロボ・アドバイザー「Fidelity Go」を提供開始。プロのファンドマネジャーによるポートフォリオ管理が特徴。手数料の透明性が高く、資産運用経験の少ない若年層が主なターゲット。    |
| Personal Capital | 2009 | カリフォルニア州  | ベンチャー系資産運用会社。PFMとロボ・アドバイザーを一体的に提供するほか、自社フィナンシャル・アドバイザーにも相談可能である点が特色。   |
| DriveWealth      | 2012 | ニュージャージー州 | モバイルアプリケーションによる米国株式の少額取引サービスを提供。オンラインショッピングのような直感的な操作で取引が可能。   |
| SwipeStox        | 2014 | ドイツ       | モバイルアプリケーションによる株式・為替・商品などの取引サービスを提供。ニュースフィード上の他人の取引内容をシェアしてポジションを手軽に構築可能。  |
| Grapevine6       | 2013 | カナダ       | フィナンシャル・アドバイザー向け SNS 情報発信支援アプリケーションを提供。登録したキーワードをもとに SNS に投稿すべきコンテンツを自動的に選別。   |
| Kapitall         | 2009 | ニューヨーク州   | ベンチャー系資産運用会社。ゲーミフィケーションを活用し、金融知識がない人でも楽しみながら資産運用ノウハウを身につけられるサービスを提供。   |

(資料)各企業のウェブサイト等より、みずほ総合研究所作成

1 1980～90年代生まれの若年層を指す。ミレニアル世代の詳細については本稿後半を参照されたい。

2 ロボ・アドバイザーの草分けであるベンチャー系資産運用会社の Betterment と Wealthfront は、ともに 2008 年に創業した。その後、Betterment は 2010 年 5 月に、Wealthfront は 2011 年 12 月にそれぞれロボ・アドバイザーを正式にリリースした。

3 本稿では、特に注記なき場合、「フィナンシャル・アドバイザー」は、「ロボ・アドバイザー」ではない人間のアドバイザーであることを意味する。

4 PriceMetrix, “The State of Retail Wealth Management 5th Annual Report”, March 2015 では、2014 年の年間運用手数料を平均 1.02% と計算している。また、Jonathan Clements, “It’s Time to End Financial Advisers’ 1% Fees”, Wall Street Journal, January 18, 2015 では、フィナンシャル・アドバイザーの標準的な年間運用手数料が 1% であると言及されている。

5 準富裕層 (Mass Affluent) とは、米国の金融サービス業界において、一般に、富裕層 (High Net Worth) の下位に属する顧客層を指す。準富裕層 (Mass Affluent) の資産・所得要件が明確に定まっているわけではないが、A. T. Kearney (2016) は、世帯当たりの運用可能資産が 50,000 ドル (約 510 万円) 以上の個人投資家を準富裕層としている。

6 Alessandra Malito, “Vanguard Officially Launches Its Robo Adviser, Drops Minimum Investment to \$50,000”, Investment News, May 5, 2015

7 パーソナル・フィナンシャル・マネジメントは、銀行、証券会社、クレジットカード会社といった金融機関の口座を、「アカウント・アグリゲーション」という技術を用いて単一のプラットフォーム上で管理し、家計のキャッシュフローやバランスシートを簡単に把握できるようにするサービスである。

8 資産運用サービスと PFM の融合は、サービスを提供する側にとって、自社に顧客を囲い込むことができるほか、顧客の消費行動に基づいて節約方法を自動的に提案し、結果生じた余剰資金を投資するよう促したり、大きな収入があったタイミングで投資商品のプロモーションを実施したりする、といったシナジー効果があると考えられる。

9 Fidelity のロボ・アドバイザーの詳細については、Fidelity, “Fidelity Launches Fidelity Go: An Advisory Solution for “Digital First” Investors”, July 27, 2016 を参照されたい。

10 DriveWealth は、顧客が株式単位で売買を行う場合は取引所取引 (エージェンシー取引) を行うが、一株未満の売



---

買を行う場合は自己勘定を用いて顧客との売買を執行する(プリンシパル取引)。詳細はDriveWealth.comのFractional Shares Disclosureを参照されたい。

11 TransferWiseは、国際送金を行いたい人同士をマッチングさせるアルゴリズムを開発し、実際の資金の移動を可能な限り各国内で処理することで、送金手数料の引き下げと送金時間の短縮を実現した。

12 DriveWealthでは絵文字でも銘柄検索を行うことができる。例えば、ダンボール箱の絵文字を入力すると、オンライン通販業者のAmazonや、インターネットオークション業者のeBayが候補に現れる。

13 In|Vest 2016。金融関連専門誌などを発行するSourceMedia社が2016年6月16～17日に開催した。

14 Zachary Karabell, “Are Robo Portfolios Ready for Black-Swan Events?”, *Barron's*, November 24, 2015

●当レポートは情報提供のみを目的として作成されたものであり、商品の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成されておりますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。また、本資料に記載された内容は予告なしに変更されることもあります。