

ゼロ化とコロナ禍と規制強化の中で米大手金融機関は無料のロボアド等デジタル・ツールでプレミアム・モデルを採用!

～ デジタル・ツールで集客し富裕層(候補)を選別、スティッキネスとロイヤルティを高め収益化!
フィデリティ vs シュワブ、さらに、JPモルガン vs バンカメ vs モルスタ vs ゴールドマン!!
(参考: 日本のロボアド) ～

三菱UFJ国際投信株式会社 商品マーケティング企画部 松尾 健治
窪田 真美

※三菱UFJ国際投信がお届けする、日本版ISAに関する情報を発信するコラムです。

米国で進む投資顧問報酬/アドバイザー・フィーの引き下げ競争(一部無料/ゼロ化)!

米国では、証券の手数料や投信の信託報酬の引き下げ競争(一部無料化)はもちろんの事、投資顧問報酬の引き下げ競争(一部無料化)も進んでいる(後述※1 参照)。

英語を交えて言えば、ブローカレッジ・コミッション/brokerage commission やミューチュアルファンド&ETF エクスペンスレシオ/expense ratio for mutual funds and exchange-traded funds(信託報酬等経費率)の引き下げ競争(一部ゼロ化) はもちろんの事、アドバイザー・フィー/advisory fees の引き下げ競争(一部ゼロ化)も進んでいる。今回は米国で投資顧問報酬/アドバイザー・フィーの引き下げ競争(一部無料/ゼロ化)が進む中、重要な役割を果たすロボアド、日本で「**正統派資産運用の担い手として期待するロボアド**」(2020年6月30日付 ITmedia ビジネスオンライン「資産運用もニューノーマル? ロボアドへの期待と課題」の沼田優子明治大学特任教授の言葉～

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2006/30/news123.html>)と言われるロボアドを取り上げる(最後に参考として日本のロボアド)。



(出所: 2020年7月31日付 Barron's「Robo-Advisors Thrived Amid the Covid-19 Volatility. Here's Barron's Latest Robo Ranking.」)

※1: 米国で進む投資顧問報酬の引き下げ競争(一部無料化)...

驚く事ではなく、2018年10月29日付日本版ISAの道 その243「米国でアドバイザー・フィーが値下げへ! 残高手数料かりテイナー・フィーか? 顧客の話聞きリレーション向上!!～ニューパラダイム・マネジャーの道～」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181029.pdf)及び2019年11月5日付日本版ISAの道 その286「迫る手数料ゼロ、証券会社に試練!? 米国では銀行も! バンク・オブ・アメリカがJPモルガンに続き戦争参入、UBSがSMA(ラップ口座)マネジメント・フィー・ゼロ!!～証券会社・銀行のジェネレーションX、Y/ミレニアルの囲い込み、アドバイザー・ビジネスへの誘導、オンラインと人間、そして支店が鍵～」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_191105.pdf)で予想され実現してきた事である。

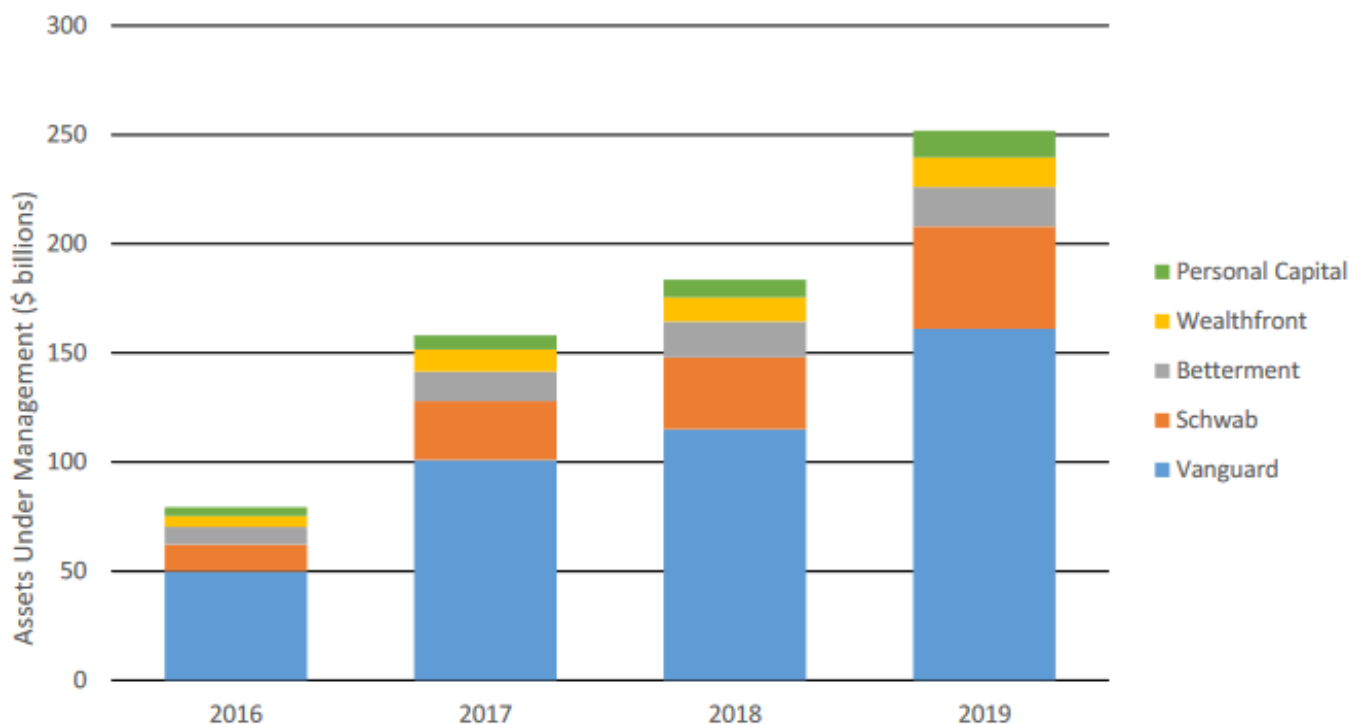


米国: ロボアド全体の預り残高 69 兆円、二桁増で来て 2020 年も成長へ。コロナ禍も若い投資家層や資産取り崩し層にも口座が増加、伝統アドバイスと競合せず層を拡大中。

まず米国のロボアド全体の預り残高を見る。2020年8月10日にバックエンド・ベンチマーキング/Backend Benchmarking が発表した2020年4~6月ロボ・レポート及びロボ・ランキング/Robo Report and Robo Rankingによると、**2018年末の5,580億ドルから2019年末には6,310億ドル/約69兆円へ+13%増加**と言う(後述※2参照、2020年8月10日付 Backend Benchmarking「The Robo Report」~ <https://www.backendbenchmarking.com/the-robo-report/>)。

バックエンド・ベンチマーキングによると、**5大ロボアドの平均成長率は2019年に+38%、2020年も成長の勢いは続く**と言う(*5 大ロボアド…バンガード/Vanguard、チャールズ・シュワブ/Charles Schwab、ベターメント/Betterment、ウェルスフロント/wealthfront、パーソナル・キャピタル/personal CAPITAL)。

AUM Growth at Selected Providers



(出所: 2020年8月10日付 Backend Benchmarking「The Robo Report」)

※2: 米国のロボアド全体の預り残高は 6,310 億ドル? 1 兆ドル?...

バックエンド・ベンチマーキングによると、米国のロボアドは 2019 年末には 6,310 億ドル/約 69 兆円と

言う(2020年8月10日付 Backend Benchmarking「The Robo Report」~ <https://www.backendbenchmarking.com/the-robo-report/>)。

一方、「米ロボアド市場は、全体で預かり資産残高が 1 兆ドル(107 兆円)を超え、前年比で 40%も増加した。」(2020年7月21日付 ITmedia ビジネスオンライン「米国で人気 人とアルゴリズムを組み合わせたハイブリッド型ロボアドバイザーは日本でも増加するか?」~ <https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2007/21/news029.html>)との情報もある。

これは、フィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments が預り残高を公表しておらず、フィデリティ以外にも未公表があるからである。また、2020年にロボアドの口座開設が記録的に増えていることから、残高も増加している可能性が高い。それらを考慮すれば残高 1 兆ドルも不思議でない。



バックエンド・ベンチマーキングは、**今年に入って新型コロナウイルス感染症のパンデミック(世界的流行)/COVID-19 pandemic で引き起こされた市場ボラティリティの中でロボアドは口座開設増**と言っている。例えば TD アメリトレード/TD Ameritrade は前年同期比+150%、ウェルスフロント/Wealthfront は市場急落以来+68%、ベターメント/Betterment は同+25%と増加しているようだ(*TD アメリトレード/TD Ameritrade はチャールズ・シュワブ/Charles Schwab に買収される過程にある)。

バックエンド・ベンチマーキングの調査部長であるゴールドストーン/Goldstone 氏は「**若い投資家は買いの機会として見ている。ロボアドは当初想定された人々とは違う所にも合う様になっている様だ。ロボアドは伝統的なアドバイザーと競合しているのではなく、以前は不十分だった層に拡大している。**」と言う。そして、**老後資産の取り崩し機能付きロボアドも増えている**と言う(後述※3 参照)。

※3: 老後資産の取り崩し機能付きロボアド…



ロボアド預り残高 2 位のチャールズ・シュワブ/Charles Schwab は 2020 年 1 月 9 日に退職貯蓄取り崩し機能付きロボアド「シュワブ・インテリジェント・インカム/Schwab Intelligent Income」を開始した。フィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments は 2020 年 1 月 27 日に退職貯蓄取り崩し機能付きデジタル・プログラム&キャッシュ・フロー・マネジメント・システム/digital program and cash-flow management system を開始した。独立系ロボアド1位(ロボアド 4 位)のベターメント/Betterment は「退職収入取り崩しアドバイス/Retirement income withdrawal advice」、独立系ロボアド 2 位(ロボアド 5 位)のウェルスフロント/Wealthfront は強制的取り崩しの最低引出義務/Required Minimum Distribution/RMD 対応をしている。第 4 回ロボアドバイザー・ランキングでトップのシグフィグ/SigFig も対応している。

その中、バンガード/Vanguard は預り残高 1 位のロボアド「バンガード・パーソナル・アドバイザー・サービス/Vanguard Personal Advisor Services/PAS」で、(節税効果のある/tax-efficient)退職貯蓄取り崩し戦略/withdrawal strategy を提供していない。同社は、米投信純資産 1 位らしく、取り崩し機能付き投信のマネージド・ペイアウト・ファンド/Managed payout funds(日本の目標払い出し型/元本払い出し型ファンド)で対応していたが、2020 年 2 月 28 日に撤退を発表した。

今後だが、「**投信から毎月引出/monthly payouts をしたい投資家はファイナンシャル・アドバイザーやファイナンシャル・プランナーと計画性のある退職収入取り崩し計画/systematic withdrawal plan を節税しつつ行う事が出来る。もしくは、ロボ・アドバイザー・サービスがある。チャールズ・シュワブの『Intelligent Income product』である。バンガードもその方向に徐々に動くかもしれない/Vanguard may be inching that way too.**」(2020 年 2 月 28 日付 Barron's「Vanguard Throws in the Towel on Its Managed Payout Fund」~ <https://www.barrons.com/articles/vanguard-throws-in-the-towel-on-its-managed-payout-fund-51582939988>)と言う。

さらなる詳細は、2020 年 2 月 25 日付日本版 ISA の道 その 298「**米国でシュワブ とフィデリティは老後資産の取り崩し機能付きロボアドでも無料競争! バンガードは取り崩し機能付き投信のマネージド・ペイアウト・ファンドで圧倒的!!~米国の年金改革法「SECURE Act」、節税効果・自動税金最適化機能付きロボアド(日米比較)~**」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_200225.pdf)及び 2020 年 3 月 16 日付日本版 ISA の道 その 301「**米バンガードが日本の毎月分配・目標払出型ファンド「マネージド・ペイアウト・ファンド(4%ルール)」から撤退! 米フィデリティは業界初の RMD ファンド、さらに取り崩し機能付きロボアドへ!!**」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_200316.pdf)を参照の事。

下記テーブル「米国の主要ロボアドバイザー/Robo-Adviser 預り残高の大きい順+フィデリティ・ゴー/Fidelity Go」を作成した。最下段に出しているフィデリティのロボアドバイザー「フィデリティ・ゴー」は先述通り、預り残高を公表していない。ただ、**フィデリティはAUA/Assets Under Administration/管理資産残高ベースでは2020年6月末現在8.3兆ドル/約900兆円(一任は3.3兆ドル/約355兆円)とバンガードを圧倒、オンライン・ブローカー(ネット証券)で口座数と資産残高1位、401k等運営管理機関預り残高1位、RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者カストディアン2位である(2020年8月18日付ThinkAdvisor「Fidelity's Assets Hit \$3.3T on Trading Surge」**~ <https://www.thinkadvisor.com/2020/08/18/fidelitys-assets-hit-3-3t-on-trading-surge/>)。

その為、ロボアドバイザー残高1位のバンガード/Vanguard(2019年末1610億ドル)に匹敵する、少なくとも同2位のチャールズ・シュワブ/Charles Schwab(2019年末430億ドル)に匹敵する預り残高である可能性は高い。

米国の主要ロボアドバイザー/Robo-Adviser預り残高の大きい順+フィデリティ・ゴー/Fidelity Go

2020年7月31日入手

名前	預り残高/AUM(億円) 2019年12月末	最小投資額/Account Minimum	アドバイザー・フィー/Advisory Fees	損益通算/tax-loss harvesting	特徴等		
					老後資産の取り崩し機能	その他	
1 バンガード/Vanguard	160,743	PAS 6万ドル、DA 3千ドル	PAS 年0.30%(500万ドル未満)、DA 年0.15% (PASは500~1000万ドル、部分0.20%、1000~2500万ドル、部分0.10%、2500万ドル以上部分0.05%)	×	×	DA × PASO(CFPが多いアドバイザーと無制限の電話・メール・ビデオチャット(下記参照))	MoneysLife・MoneyLife Best Robo-Adviser Promotions And Offers For 2020 (Automated Investing)のコンテンツ 米国の投資最大手でロボアドバイザー最大手。人間味/Human Touchでベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。
2 チャールズ・シュワブ/Charles Schwab	44,204	インテリジェント・ポート5000ドル(未満も可) プレミアム25000ドル	インテリジェント・ポート無料 プレミアム当初300ドルで30% 別途ETFエクスペンシオ平均0.08%~0.24% 年0.25%以下(無料) 別途ETFエクスペンシオ平均0.08% (Wealthfront Risk Parity Fund)は0.11%)	△ (5万ドル超)	○	インテリジェント・ポート × プレミアム0ドル(CFPと無制限電話(下記参照))	米国RIA/投資顧問業者カストディアン最大手。2020年にサブスクリプション、無料プランニングツール、大手ブローカーのベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。
3 ウェルスフロント/wealthfront	21,722	500ドル	年0.25%以下(無料) 別途ETFエクスペンシオ平均0.08% (Wealthfront Risk Parity Fund)は0.11%)	○	○	×	2008年設立だが現ビジネスは2011年12月より。2018年にファイナンシャル・プランニングの出来る無料携帯アプリ、新人投資家向けでベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。
4 TDアメリトレード/TD Ameritrade	19,767	5千ドル(預り金次第で500ドル)	年0.30% 別途エクスペンシオ0.06%~0.07%	○	×	×	モーニングスター「Morningstar」がポートフォリオを構築。チャールズ・シュワブ/Charles Schwabが買収。
5 ベターメント/Betterment	19,658	デジタル0ドル、プレミアム10万ドル	デジタル年0.25%(年間無料) プレミアム0.40% 200万ドル超は年0.30%。別途ETFエクスペンシオ0.07%~0.17%	○	○	デジタル△(有料) プレミアム0ドル(CFPと無制限電話(下記参照))	2008年8月創設の初のロボアドバイザー。社会責任投資でベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。一部B2CにB2Bへ。
6 パーソナル・キャピタル/personal CAPITAL	13,359	10万ドル	100万ドルまで年0.89%、300万ドルまで年0.79%、500万ドルまで年0.69%、1000万ドルまで年0.59%、1000万ドル超は年0.49% 別途エクスペンシオ平均0.08%	○	○	○ (20万ドル以上) (100万ドル以上で資産継承を含むフルサービスのプランニング)	無料で基本的なファイナンシャル・プランニングの出来るダッシュボードを持つ。富裕層向けでベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。
7 ウェルスシンプル/Wealthsimple	5,000	0ドル	10万ドル未満年0.50%(新規で1万ドルは無料)、10万ドル以上年0.40% 別途エクスペンシオ0.09%~0.12% (SRBポートフォリオ0.25%)	○	△ (50万ドル以上)	○ (50万ドル以上で退職取り崩しを含むフルサービスのプランニング)	社会責任投資でベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。
8 ブルーム/Bloom (*Bloomではない)	3,500	0ドル	エッセンシャル年95%。スタンダード年120%。アンリミテッド年250%。	×	×	○ (スタンダードとアンリミテッド)	401kマネジメントでベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。
8 エイコーズ/Acorns	1,979	0ドル	月1%。(ベース) 月2%。(IRA) 月3%。(当座預金) 100万ドル超は100万ドル/月に100%	×	×	×	「世界初のモバイル投資プラットフォーム」(同社HP)。 iPhoneとAndroidで使える「小株を始める超ミニ投資信託」。予定向け。
9 ユナイテッド・インカム/United Income	1,302	プレミアム1万ドル、プライベート・ウェルス30万ドル	プレミアム0.50% プライベート・ウェルス50万ドル(それ以上は次の100万)が年0.75%、その次の200万が年0.65%、650万が年0.55%、1000万超は0.45%。	○	○ (退職者向け/Design for Retirees)	○ (プレミアムは毎年電話で、プライベート・ウェルスは無制限)	米国金融機関大手キャピタル・ワン・ファイナンシャル/Capital One傘下。退職者向け月次支払いサービス「Monthly Payscale Service Available for Retirees等」の提供も行う。
10 フューチャーアドバイザー/FutureAdvisor	1,233	1万ドル	年0.50%(6ヶ月間無料)	○	×	○	世界最大の資産運用会社ブラックロック/BlackRockが買収。529プラン/教育資金積立制度でベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。B2CからB2Bへ。
11 M1ファイナンス/M1 Finance	1,000	100ドル	無料 M1プラス/M1 Plus年125%	×	○	×	少額から可能で無料、端株/fractional sharesも買える。
12 シグフィグ/SigFig	907	2千ドル	年0.25%(1万ドル以下無料) 別途エクスペンシオ平均0.15%	○	○	○ (予約次第で無制限)	毎週レポート、人間アドバイザーと30分オンラインで話せる。米国ロボアドバイザー・ランキングでトップ。シグフィグは自社テクノロジーを大手金融機関に提供する事に集中(方向転換)。B2CからB2Bへ。
13 エルベスト/ELLEVEST	631	0ドル	エッセンシャル月1%。プラス月5%。エグゼクティブ月9%。 別途トランスファー・フィー100ドル等。別途エクスペンシオ0.05%~0.10%	×	○ (単身女性向け)	△ (エッセンシャルは年540万ドル、プラスは年472万ドル、エグゼクティブは年337万ドル、でCFPと無制限電話・ビデオ(下記参照))	女性専用ロボアドバイザー。女性投資家向けでベストなロボアドバイザー/Best for Women Investors。
14 ソーファイ/SoFi (正式名称 ソーシャル・ファイナンス/Social Finance)	150	1ドル	無料 別途エクスペンシオ0.03%~0.08%	×	×	○ (月~金営業10~18時にCFPと無料。無制限電話・ビデオ(下記参照))	教育投資プランニング・ツールでベストなロボアドバイザー/Best Educational and Investment Planning Tools。
15 ファセット・ウェルス/Facet WEALTH	141	0ドル	年1200%から6千%	○	○	○ (CFPと無制限電話(下記参照))	CFPからのフルサービス・ファイナンシャル・プランニングを年間フラット・フィー/annual flat feeで提供。
フィデリティ/Fidelity (フィデリティ・ゴー/Fidelity Go)	未公表	0ドル	1万ドル未満無料(エクスペンシオ無料)投資で全て無料 1万ドル以上5万ドル未満3% 5万ドル以上0.35%	×	△ (DCプラン向け退職貯蓄取り崩し機能)	×	2020年にプランニングの出来る無料携帯アプリ。1万ドル未満のロボアドバイザー・フリー・エクスペンシオも全て無料。フィデリティ顧客向けでベストなロボアドバイザー(MoneysLife)。

*CFP=Certified Financial Planner。2019年6月24日付日本版ISAの道 その270「ファイナンシャル・プランナー最新動向」 CFPも注目する米国で大きな話題のSEC-ルールのその後~英国のCFP/サートファイド・ファイナンシャル・プランナーとチャータード・ファイナンシャル・プランナー~」 <https://www.amn.jp/text/oshirase/190624.pdf>)及び2019年7月22日付日本版ISAの道 その274「米国版「顧客本位の業務運営」 SECの最善の利益規制」は9月10日施行(アドバイザー解散は7月12日施行) 労働省長官辞任で新・労働省フィナンシャル・ルール12月公表が速れる? 新しいCFP倫理規定と行為基準施行日がReg BI遵守日と同じ来年6月30日に(出所: 各社HP、Backend Benchmarking/Robo Report and Robo Ranking及MoneysLife/Best Robo-Adviser Promotions And Offers For 2020 (Automated Investing)等)より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が和訳・作成

上記テーブルを見ると、**アドバイザー・フィー/Advisory Feesに「無料」が目立つ一方で、人間アドバイザー/human advisor/live advice service(電話やメール、チャット)も目立つ。それもCFP/Certified Financial Planner/サートファイド・ファイナンシャル・プランナーと無制限の電話(・メール・ビデオチャット)である。CFPは2020年6月30日からのSEC/証券取引委員会の最善の利益規制/Regulation Best Interest/Reg BIより厳しい規制を持つ(後述※4参照)。** デジタルでは無料であるものの、有償オプション(プレミアムと呼ばれる事が多い)によりCFPとの無制限コンタクトの権利を得る事が出来る。バックエンド・ベンチマーキングのゴールドストーン氏が「**ロボアドバイザーは伝統的なアドバイスと競合しているのではなく、以前は不十分だった層に拡大している。**」と言っていた通り、**無料のロボアドバイザー等デジタル・ツールで集客し、そこから収益化すると言う「フリーミアム・モデル」である(詳細は後述)。**

※4: 米国の CFP、規制、ロボアド…

米国の CFP/Certified Financial Planner/サーティファイド・ファイナンシャル・プランナーはもちろん人間だが、ロボアドで大きな活躍をしている。



また、米国の CFP は 2020 年 6 月 30 日からの SEC/証券取引委員会の最善の利益規制/Regulation Best Interest/Reg BI より厳しい規制を持つ。米国の CFP 認定組織である CFP ボード/Certified



Financial Planner Board of Standards Inc(米国 CFP 資格認定委員会)は新しい「倫理規定と行為基準/new code of ethics and standards of conduct」の施行日/enforcement date を SEC ルールの最善の利益規制/Regulation Best Interest/Reg BI と同じ 2020 年 6 月 30 日とした(<https://www.cfp-net/news/2020/06/cfp-board-now-enforcing-its-strengthened-code-of-ethics-and-standards-of-conduct>)。

Reg BI は忠実義務/duty of loyalty を含まないが、CFP フィデューシャリー基準は「required a CFP professional to act as a fiduciary only when providing financial planning. The fiduciary obligation includes a duty of loyalty, a duty of care, and a duty to follow client instructions.」と、忠実義務/duty of loyalty を含み、フィデューシャリー・デューティー/fiduciary duty がかかる。

さらなる詳細は、2019 年 6 月 24 日付日本版 ISA の道 その 270『ファイナンシャル・プランナー最新動向』 CFP も注目する米国で大きな話題の SEC ルールのその後～英国の CFP/サーティファイド・ファイナンシャル・プランナーとチャータード・ファイナンシャル・プランナー～(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190624.pdf)、2019 年 7 月 22 日付日本版 ISA の道 その 274「米国版『顧客本位の業務運営』 SEC『最善の利益規制』は 9 月 10 日施行(アドバイザー解釈は 7 月 12 日施行)! 労働長官辞任で新・労働省フィデューシャリー・ルール 12 月公表が遅れる? 新しい CFP『倫理規定と行為基準』施行日が Reg BI 遵守日と同じ来年 6 月 30 日に!!」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190722.pdf)、2019 年 12 月 16 日付日本版 ISA の道 その 291「金融庁が参考とする米国のレギュレーション・ベスト・インタレスト/RegBI! 日本に同様の規則が適用されたら、衝撃度は米国の比ではない? 鍵は『執行(enforcement)による規制/ルール策定』! 保険版フィデューシャリー・ルール『ベスト・インタレスト・レギュレーション 187』適用!!!」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_191216.pdf)を参照の事。

米国: ロボアド評価ではシグフィグがトップ。パフォーマンスが高いほか、大手金融機関に利用されるテクノロジー(シグフィグ以外のポートフォリオと比べ自社への移管も)

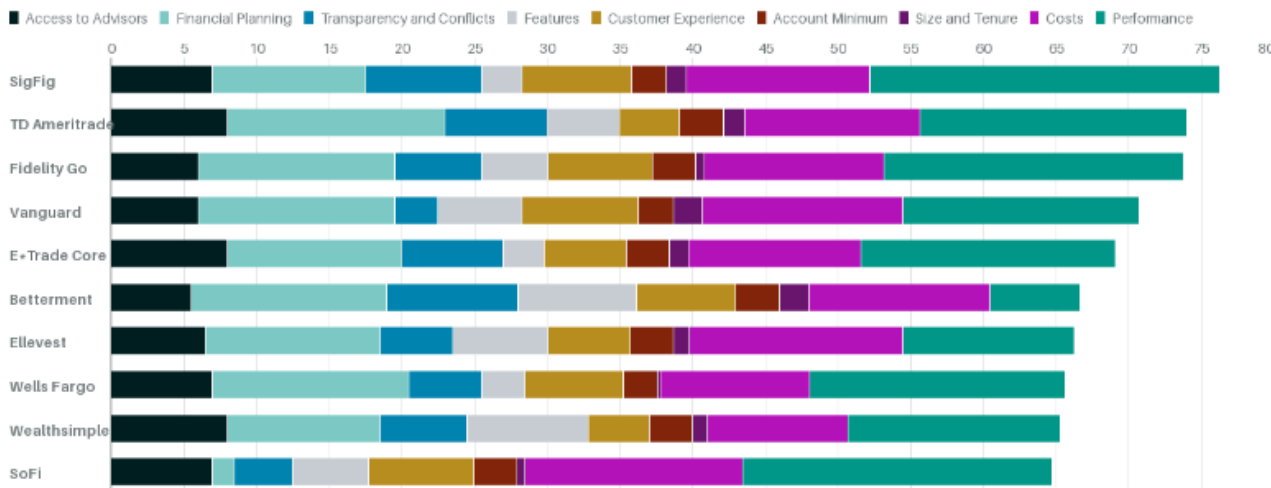
次に米国のロボアドの個別評価を見る。2020 年 7 月 31 日に米国で最も著名な投資週刊誌であるバロンズ/Barron's が「ロボアドが新型コロナウイルス感染症/COVID-19 による変動の中、繁栄した/Robo-Advisors Thrived Amid the Covid-19 Volatility. Here's Barron's Latest Robo Ranking.」と言う見出しでランキングを発表した。そこに「第 4 回ロボアドバイザー・ランキングでは、シグフィグ/SigFig がトップ。標準化したベンチマークに対するパフォーマンスが最高で、シャーププレシオによるリスク調整後リターンもトップ。シグフィグのテクノロジーは大手金融機関のファイナンシャル・プランナーにも利用されている。シグフィグは自社の口座以外のポートフォリオについて手数料の高さ、リスクのミスマッチ、不十分な分散投資などを警告し、ポートフォリオ移管にも対応している。」など出ている(*ランキングは先述したバックエンド・ベンチマーキングのデータを利用したもの。2020 年 7 月 31 日付 Barron's「Robo-Advisors Thrived Amid the Covid-19 Volatility. Here's Barron's Latest Robo Ranking.」～ <https://www.barrons.com/articles/the-best-robot-advisors-for-2020-according-to-barrons-exclusive-ranking-51596243960>)。

下記のグラフはトップ 10 の評価構成で、シグフィグがトップなので最上段にあり、右に最も長くなっている(シグフィグは 76.24 で最高)。評価項目は、一番左がアドバイザーへのアクセス/Access Advisers、その右がファイナンシャル・プランニング/Financial Planning、一番右がパフォーマンス/Performance/Sharpe ratio、その左がコスト/Costs だ。シグフィグはパフォーマンス/Performance(シャープレシオとベンチマーク比を年初、1年、2年、3年、4年)も最高だが、パフォーマンスを超える魅力的な特徴を持つ。

The Best Robo Advisors

Backend Benchmarking ranks 40 robo services. Here are the top 10.

The Criteria



Source: Backend Benchmarking

(出所: 2020年7月31日付 Barron's「Robo-Advisors Thrived Amid the Covid-19 Volatility. Here's Barron's Latest Robo Ranking.」)

シグフィグのテクノロジーを利用する大手金融機関とはウェルズ・ファージ/Wells Fargo や UBS と行ったフルサービス大手証券会社や、シチズンズ・バンク(英ロイヤルバンク・オブ・スコットランド/RBS 傘下)と行った大手地銀である。大手証券会社や大手地銀が各々提供しているロボアドにシグフィグのテクノロジーが提供されている。

また、**シグフィグのロボアドは既存の第三者ブローカレッジ口座の拡張機能/アドオン/add-on 的な存在ともなっており、提携するチャールズ・シュワブ/Charles Schwab、フィデリティ/Fidelity、TD アメリトレード/TD Ameritrade の口座を持つなら、そのまま使える。**そして、シグフィグは自社の勘定以外のポートフォリオについて警告すると言う。これは「ポートフォリオ・トラッカー・システム/Portfolio Tracker system」の事で、シグフィグ以外の口座と同期化、確定拠出年金の 401(k)や IRA 等と一緒に扱える。**シグフィグは自社テクノロジーを大手金融機関に提供する事に集中(方向転換)している。**

先述のテーブル「米国の主要ロボアドバイザー/Robo-Adviser 預り残高の大きい順+フィデリティ・ゴー/Fidelity Go」でシグフィグは預り残高 12 位と小さいものの、今後に期待がかかる。シグフィグは「ロボアドバイザー・ランキング 1 位、最小投資額 2 千ドル、アドバイザー・フィーは年 0.25%(1 万ドル以下無料)で損益通算あり、老後資産の取り崩し機能あり、そして、毎週レポートが届き、人間のアドバイザーと予約制で 30 分オンラインで話せる。」その他、ポートフォリオ・トラッカー・システム等である。一方、預り残高最大であるバンガードのロボアド(PAS)は「ロボアドバイザー・ランキング 4 位、最小投資額 5 万ドル、アドバイザー・フィーは年 0.30%(500 万ドル未満)で損益通算無し、老後資産の取り崩し機能無し、そして、CFP が多いアドバイザーと無制限の電話・メール・ビデオチャットが出来る。」だ。バンガードからシグフィグへロボアドのシフトがあっても不思議ではない。

米国: フィデリティが1万ドル未満で完全無料のロボアドとサブスクを投入、シュワブに挑戦状! シュワブはアドバイザー・フィーが無料だが別途エクスペンスレシオがかかる。
去年のバックエンド・ベンチマーキング・ロボアドバイザー・ランキング 1位だったフィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments を見る(後述※5 参照)。



(出所: 2020年7月9日付 InvestmentNews「Fidelity drops robo-advice fees for small accounts」)

※5: “金融業界のアマゾン”フィデリティのロボアド「フィデリティ・ゴー」…

フィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments はロボアド「フィデリティ・ゴー/Fidelity Go」の預り残高を公表していない。だが、フィデリティはネット証券で口座数・資産残高1位、401k等運営管理機関預り残高1位、RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者カストディアン2位である。



米国籍公募投信(MMF・ETFを含む)では純資産が2020年6月末現在2兆6,413億ドル/約285兆円と米2位となり、同1位のバンガード・グループ/Vanguard Group5兆6,005億ドル/約604兆円の半分もない(*3位のアメリカン・ファンズ/American Fundsは1兆7,364億ドル/約187兆円~モーニングスター・ダイレクトより)。

ただ、これは飽くまでもAUM/Assets Under Management/運用資産残高ベースの事で、AUA/Assets Under Administration/管理資産残高ベースでは8.3兆ドル/約900兆円とバンガードを圧倒する。繰り返しになるが、その為、ロボアド預り残高1位のバンガード(2019年末1610億ドル)に匹敵する、少なくとも同2位のチャールズ・シュワブ(2019年末430億ドル)に匹敵する預り残高である可能性は高い。

さらなる詳細は、2019年6月3日付日本版ISAの道 その267『米国資産運用業界最新動向』アセットマネジメントのみならずファイナンシャル・サービスを重視、資産運用/AUMのみならず資産管理/AUAを重視!“金融業界のアマゾン”フィデリティ!!~AUM、AUA、AUA(AdvisementのA)、AUC/A、その意味と米国全体、投信への影響~”(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_190603.pdf)を参照の事。

フィデリティが2020年8月1日からロボアド「フィデリティ・ゴー」の年間アドバイザー・フィーを口座残高に基づいて1万ドル未満で現行0.35%をゼロとし、1万ドル以上5万ドル未満で現行0.35%から月3ドルのサブスクリプション・スタイル/\$3 monthly subscription-styledとし、5万ドル以上は現行0.35%のままとした(サブスクリプションについては後述※6参照、2020年6月25日付 Fidelity Investments「Fidelity Go/Fidelity Personalized Planning & Advice Program Fundamentals」～ https://www.fidelity.com/bin-public/060_www_fidelity.com/documents/FGo-FPPA-ADV-2A-2B.pdf)。

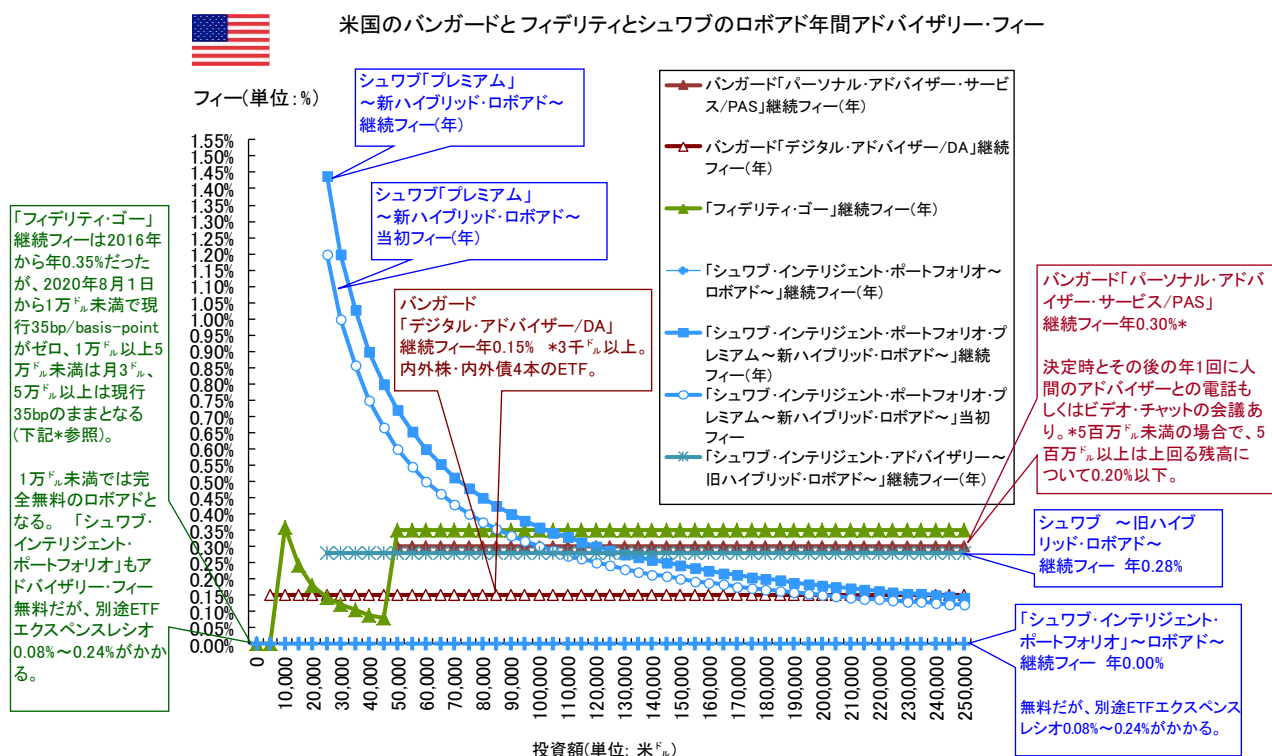
ADVISORY FEE SCHEDULE FOR PROGRAM ACCOUNTS	
Average Daily Assets	Advisory Fee
Fidelity Go*	
Fidelity Go Program Account balances <\$10,000	No advisory fee
Fidelity Go Program Account balances of \$10,000 to \$49,999.99	\$3.00 per month
Fidelity Go Program Account balances of \$50,000 and above	0.35% annually
Fidelity Personalized Planning & Advice†	
Fidelity Personalized Planning & Advice Program Accounts	0.50% annually

*Until August 1, 2020, the Fidelity Go Program's annual advisory fee is 0.35%. Effective August 1, 2020, average daily assets of Fidelity Go Program Accounts are determined on the last business day of the month and used to calculate the advisory fee rate to assess for that month. The quarterly advisory fee deducted in arrears from Fidelity Go Program Accounts will be the sum of each month's advisory fee for that quarter, and the advisory fee rate can vary from month to month during a quarter based on the average daily assets determined on the last business day of each month during the quarter.

†Average daily assets of FPPA Program Accounts are determined on the last business day of the quarter.

(出所: 2020年6月25日付 Fidelity Investments「Fidelity Go/Fidelity Personalized Planning & Advice Program Fundamentals」)

ゼロ・エクスペンスレシオ・インデックス・ファンドを使う為、1万ドル未満では完全無料のロボアドとなる(ゼロ・エクスペンスレシオ・インデックス・ファンドについては後述※7参照)。**チャールズ・シュワブ/Charles Schwabの「シュワブ・インテリジェント・ポートフォリオ」もアドバイザー・フィーが無料だが、別途ETFエクスペンスレシオ0.08%~0.24%がかかる。**このフィデリティの完全無料のロボアドはサブスク投入と共に明らかにシュワブへの挑戦状と思われる。



*「フィデリティ・ゴー」…2020年8月1日以降、毎月最終営業日に平均日次残高が計算されてアドバイザー・フィーの料率が決まる為、毎月料率は異なる/advisory fee rate can vary from month to month. 四半期ごとに徴収。上記グラフに含まれていない経費率を考慮すればノーロードで経費率ゼロのファンド/zero-fee fundsを使う為、実質、他社に匹敵もしくは他社より低くなる可能性あり。1万ドル未満では完全無料のロボアドとなる。

※6: サブスクリプション…

フィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments が 2020 年 8 月 1 日からロボアド「フィデリティ・ゴー /Fidelity Go」の年間アドバザイリー・フィーを 1 万ドル未満で現行 0.35%をゼロとし、1 万ドル以上 5 万ドル未満で現行 0.35%から月 3 ドルのサブスクリプション・スタイル/\$3 monthly subscription-styled とし、5 万ドル以上は現行 0.35%のままとした。



サブスクリプションについてはチャールズ・シュワブ/Charles Schwab が早く、2019 年 4 月 1 日にロボアド「シュワブ・インテリジェント・ポートフォリオ・プレミアム/Schwab Intelligent Portfolios Premium」で採用している。この新しいロボアドの特長は二つ。一つは CFP を持つ人間からのアドバイスである事(先述※4 参照)、もう一つは、サブスクリプション(リテイナー)・フィーを使う事。顧客預り残高/AUM の一定率を徴収すると言う残高ベース・フィー/AUM ベース・フィーでなく、一回きりの 300 ドルのファイナンシャル・プランニング・フィー/one-time \$300 financial planning fee と月 30 ドルの定額月次課金/flat monthly charge。

シュワブのサブスクリプション採用については「シュワブのサブスクリプション・フィーへの動きは、アドバイザー業界の重大な分岐点/watershed moment になるだろう。アドバイザー業界の巨人の一つによる月次定額 30 ドルはアドバイザー・ビジネスをひっくり返す/upend ものである。業界コンサルタントのウェルス・コンサルティング・パートナーズ/Wealth Consulting Partners のギャビン・スピッツナー/Gavin Spitzner 社長は『ウォール街のメーデー(1975 年 5 月 1 日に米国でディスカウント・ブローカーを認めてコミッションを自由化した事に匹敵する。アドバイザー・ビジネスにとって記念すべき日として振り返るであろう。』と語る。』(2019 年 3 月 28 日付

ThinkAdvisor「Why Schwab's New Pricing Plan Is a Big Deal」～ <https://www.thinkadvisor.com/2019/03/28/why-schwabs-new-subscription-pricing-model-is-a-big-deal/>)と言う専門家もいる。

さらなる詳細については、2019 年 4 月 22 日付日本版 ISA の道 その 263「アドバイザーのフィーにサブスクリプション(リテイナー)・フィー!? 革新を生んだ『ウォール街のメーデー』に匹敵するシュワブの戦略～バンガード vs フィデリティ vs シュワブ～」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190422.pdf)、2019 年 5 月 20 日付日本版 ISA の道 その 265 「『米国ウェルスマネジメント最新動向』アドバイザーの未来、フィーの未来～史上初のネガティブ・フィー・ファンド! フィデリティがインハウスで貸株!! モデル・ポートフォリオにモーニングスターが参入しバンガード・フィデリティ・ブラックロックが参加!!! コスト低下や FD 強化の流れがさらに進む中、アドバイザーはどうすればよい?～」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190520.pdf)を参照の事。

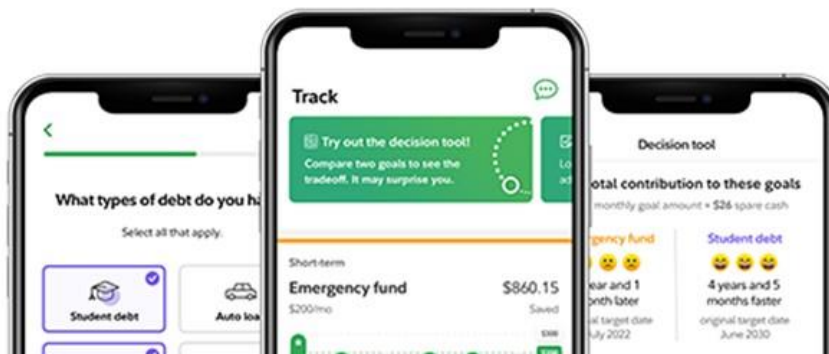
※7: ゼロ・エクスペンスレシオ・インデックス・ファンド…

ゼロ・エクスペンスレシオ・インデックス・ファンドは、フィデリティ・インベストメンツ/Fidelity Investments が 2018 年 8 月に新しく設定した「Fidelity ZERO Index Fund」が最初である。2018 年 9 月に 2 本が追加され計 4 本となった。尚、2017 年に設定されたフィーベース口座専用の「Fidelity Flex Fund」も経費率ゼロである。



さらなる詳細は、2018 年 9 月 3 日付日本版 ISA の道 その 235「米国で投信のコミッションやフィーの値下げ戦争が勃発! ノーロードで経費率ゼロのミューチュアルファンドも誕生!!～『フリー<無料>からお金を生み出す新戦略』投信版のホワイトペーパー～」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_180903.pdf)及び 2019 年 10 月 21 日付日本版 ISA の道 その 285「米オンライン証券業界で第三次手数料値下げ戦争勃発! ゼロ・コミッション銘柄数増加競争から手数料撤廃へ!!～米国で上場ネット証券最大手のチャールズ・シュワブ vs ネット証券最大手のフィデリティ、投信大手でもあるフィデリティのゼロ・インデックス・ファンドは今～」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_191021.pdf)を参照の事。

フィデリティの攻勢は止まらない。さらに、**フィデリティはロボアドより前の段階のデジタル・ツールにも新しいものを投入した。フィデリティは2020年7月29日にファイナンシャル・プランニングの出来る無料携帯アプリ/free mobile appの「フィデリティ・スパイア/Fidelity Spire(*spire…若芽)」を発表した(2020年7月29日付 Business Wire「Fidelity Launches Fidelity Spire – Free Innovative Mobile App That Helps Young Adults Achieve Their Money Goals」**～ <https://www.businesswire.com/news/home/20200729005101/en/Fidelity-Launches-Fidelity-Spire-%E2%80%93-Free-Innovative>、<https://www.fidelity.com/spire/>)。



(出所: Fidelity Investments「Fidelity Spire」)

フィデリティは無料携帯アプリ「フィデリティ・スパイア」について「**新型コロナウイルス感染症のパンデミックによる市場変動で若い投資家はファイナンシャル・プランニング・アドバイスを求めている。この携帯アプリはその様な顧客の為になっている。フィデリティにとって、より大きな目標は、潜在顧客/prospects との長期的な関係を確立し/establish long-term relationships、自社の商品・サービス/proprietary products and services に向かわせるべく対話を進めていく事である。これは人間アドバイザー/human adviser に置き換わるものではなく、専門家と話す事におじけづいていそうな若い投資家の第一歩となりえ、その後、彼ら投資家が信頼を得て準備が出来てからフィデリティの他の商品・サービスを検討/explore する事が出来る。**」と言っている。

フィデリティは、この無料携帯アプリにより、専門家と話す事におじけづいていそうな若い成人/Young Adults や潜在顧客/prospects がアクセス、そして、「ベスト・ロボアド」の「フィデリティ・ゴー/Fidelity Go」にアクセスする事を期待している(*ベスト・ロボアド…去年のバックエンド・ベンチマーキング・ロボアドバイザー・ランキング 1位で今年は3位)。フィデリティは「**新しいアプリはフィデリティがこれまでゼロ・コミッション・オンライン・トレーディング/Zero Commission Online Trading(取引手数料ゼロ)、ゼロ・アカウント・フィー/Zero Account Fees(口座維持手数料ゼロ)、ゼロ・アカウント・ミニマム/Zero Account Minimums(最小口座開設額ゼロ)、ゼロ・インベストメント・ミニマム/Zero Investment Minimums(最小投資額ゼロ)、ゼロ・エクスペンスレシオ・インデックス・ファンド/Zero Expense Ratios Index Funds(インデックス・ファンド経費率ゼロ)で業界を主導して提供してきた価値のさらなる差別化である。**」とも言っている。「ゼロ」を乱発、惹き付けているのだ。

このフィデリティの戦略について「**フィデリティの競合他社は既に同様の戦略を採っている。ウェルスフロント/wealthfront は2018年にファイナンシャル・プランニングの出来る無料携帯アプリを出している。パーソナル・キャピタル/personal CAPITAL は無料で基本的なファイナンシャル・プランニングの出来るダッシュボード/dashboard(貯蓄、投資、借金等をワンストップで確認出来るサービス)を持っている。**」(2020年7月29日付 InvestmentNews「Fidelity launches free mobile app for young investors」～ <https://www.investmentnews.com/fidelity-launches-mobile-app-195630>)と言う様に、フィデリティ以外でも行われている事である。

米国: シュワブは無料ロボアド 5 千ドル未満可能とし、サブスクのプレミアムで CFP 投入、そして、無料のファイナンシャル・プランニング・ツール!(シュワブは‘鯨’?)

フィデリティのライバルであるチャールズ・シュワブ/Charles Schwab(以下、シュワブ)を見る。前述通り、フィデリティから完全無料のロボアドとサブスク投入で挑戦状を受けている。

※8: チャールズ・シュワブ…



チャールズ・シュワブ/Charles Schwab はネット証券で資産残高 3 位(*TD アメリトレード/TD Ameritrade 買収で 1 位の可能性大)、RIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者カストディアン 1 位(*TD アメリトレード/TD Ameritrade 買収以前から)。フィデリティはネット証券で資産残高 1 位、RIA カストディアン 2 位であり、まさに競合、最大のライバルとなる(*シュワブは米国籍公募投信で 10 位にも入らない~モーニングスター・ダイレクトより)。

シュワブとフィデリティは長年にわたって収益基盤を拡大し、リテール、ブローカー、アドバイザー、資産管理、退職金サービスなどに進出してきた。まさにメイン・ストリート(一般個人向け事業)の支配的な存在となっている。しかし、ここにウォール街のエリート投資銀行までも参入している。2020 年 2 月 20 日にモルガン・スタンレー/Morgan Stanley はオンライン証券大手 E*トレード・ファイナンシャル/E*TRADE Financial を 130 億ドルで買収すると発表した。ゴールドマン・サックス/Goldman Sachs は傘下のオンライン銀行であるマーカス/Marcus に多額の投資を行っている。商業銀行最大手の JP モルガン・チェース/JPMorgan Chase や同 2 位のバンク・オブ・アメリカ/Bank of America(BofA)は既に参入済である。…(略)…。シュワブとフィデリティにとって、手強いライバルとなる事はほぼ間違いない。」(出所: 2020 年 2 月 21 日付 Barron's「Wall Street Is Taking Over Main Street. Morgan Stanley's Deal for E*Trade Heats Up the Race.」~ <https://www.barrons.com/articles/what-morgan-stanleys-e-trade-deal-says-about-wall-street-51582338540>)。

さらなる詳細は、2020 年 3 月 2 日付日本版 ISA の道 その 299「米国でモルガン・スタンレーがネット証券ビジネスに参入! モルスタは E*トレード買収により、ゴールドマンと同様、フィデリティとシュワブ、JP モルガンとバンカメに挑む!?(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_200302.pdf)を参照の事。

シュワブはアドバイザー・フィーが無料のロボアド「シュワブ・インテリジェント・ポートフォリオ/Intelligent Portfolio」を持つが、最小投資額 5 千ドルからを 5 千ドル未満も可能とするなど対抗措置を取っている(2020 年 7 月 9 日付 InvestmentNews「Fidelity drops robo-advice fees for small accounts」~ <https://www.investmentnews.com/fidelity-drops-robo-advice-fees-194945>)。先述したバックエンド・ベンチマーキングの評価を見ると、「『チャールズ・シュワブ・インテリジェント・ポートフォリオ/Schwab's Intelligent Portfolios』は、バリュー銘柄と海外銘柄に偏っていたため、上半期に 6.5%下落。…(略)…。シュワブは、“インテリジェント・ポートフォリオ”のサービスで利用可能な、ファイナンシャル・プランナーとの面談予約が大幅に増加したと述べている。…(略)…。シュワブのインテリジェント・ポートフォリオのパフォーマンスは、バリュー銘柄と海外銘柄への配分、および現金への 10%の配分によって、ベンチマークをアンダーパフォームした。しかし、一連のデジタル・アドバイザ・サービスは、顧客エクスペリエンスの観点では最高点を獲得した。ロボアドバイザーの運用資産は 470 億ドルで、退職後の収入管理においてトップ企業の一社である。昨年初めにサービスが開始された『シュワブ・インテリジェント・インカム/Schwab Intelligent Income』は、投資家の退職勘定および課税勘定全般を管理し、顧客がどの程度の額を安全に引き出せ、そのために、税金の観点で最も効果的な戦略を決定する。」(2020 年 7 月 31 日付 Barron's「Robo-Advisors Thrived Amid the Covid-19 Volatility. Here's Barron's Latest Robo Ranking.」~ <https://www.barrons.com/articles/the-best-robo-advisors-for-2020-according-to-barrons-exclusive-ranking-51596243960>)。

つまりパフォーマンスは良くなくても人間アドバイザー(プレミアム)やデジタル・ツールが良かったと言う事なのである。フィデリティ同様、シュワブも、ロボアドより前の段階のデジタル・ツールにも新しいものを投入している。

「2020年7月7日にシュワブは顧客が『Google アシスタント/Google Assistant』を使い、ポートフォリオのパフォーマンスなどにアクセス出来る『シュワブ・アクション/Schwab action』を発表した。顧客はスマートフォン等に向かい、『おい(へい)、グーグル。私のシュワブ退職口座はどうですか?/Hey Google, how are my Schwab retirement accounts doing?』、『おい(へい)、グーグル。私のチャールズ・シュワブ・ポートフォリオをチェックして下さい/Hey, Google, check my Charles Schwab portfolio』と言えば教えてくれるようになる。フィデリティ、Eトレード/E-Trade、TD アメリトレード等に加わり、Google アシスタント可能なカスタディアンとなる。シュワブは5億人のGoogle アシスタント・ユーザーに広げる。…(略)…。Snappy Kraken社の2019年末調査によると、アドバイザーが顧客808,000人に送信したものの約64%がモバイルであった。モバイルに依存している顧客が全国平均の約50%を上回る。モバイル・ファーストと音声ファーストは間違いなく金融アドバイズビジネスの未来である。」(2020年7月8日付 InvestmentNews「Charles Schwab rolls out ‘Hey, Google’ account updates」～ <https://www.investmentnews.com/charles-schwab-integrates-google-assistant-194913>)。

モバイル・ファーストと音声ファーストは間違いなく金融アドバイズビジネスの未来と言う。シュワブは、ロボアドより後の、人間アドバイザー段階におけるデジタル・ツールも評価、重視する。

それは「シュワブのRIA 投資顧問業者調査/2020 RIA Benchmarking Study(回答の75%が2020年3月1日以降)によると、業績上位20%のRIAは、デジタル・ツールを最も高く活用していた。業績上位RIAの80%が電子署名/e-signatureとバーチャル・クライアント・ミーティング/virtual client meetingsを使用し、75%が顧客との画面共有/screen sharingもしくはco-browsing(任意のコンテンツ共有)、紙に代わるデジタル・フォーム/digital forms(70%)、40%がテキストング/texting(テキストメッセージのコミュニケーション)、30%がオンライン・ミーティング・スケジュール/online meeting schedulersを使用していた。」(2020年7月30日付 InvestmentNews「Fastest growing RIAs embrace tech at higher rates: Schwab」～ <https://www.investmentnews.com/schwab-ria-tech-study-195688>)に示される通りである。



(出所: 2020年7月30日付 InvestmentNews「Fastest growing RIAs embrace tech at higher rates: Schwab」)

ファイナンシャル・プランニング機能付き無料携帯アプリにより、ロボアドに誘導され、そこから選別された富裕層には人間アドバイザーがコンタクトを取るが、そこでもロボアド等のデジタル・ツールは欠かせない存在なのである。まさにロボアドは資産形成、資産運用、資産取り崩しにおいて、生涯において、重要な役割を果たし、生涯にわたり、資産運用ビジネスに収益を与えると言う事である。

シュワブの攻勢も止まらない。最新 2020 年 8 月 20 日にシュワブは無料のファイナンシャル・プランニング・ツールの提供を発表した。「シュワブは現在、投資家が退職のゴール/retirement goals に向かうのを助けるべく、無料のデジタルファイナンシャル・プラン/free digital financial plans を大手で初めて提供する。全顧客はセルフ・ガイド・ツール/self-guided tool やシュワブ・プラン/Schwab Plan を使う事が可能であるほか、ゴール・ベース計算機/goals-based calculators や住宅ローン計算機/mortgage calculatorなどを備えたオンライン・ファイナンシャル・プランニング・ハブ/online financial planning hub(*ハブ/hub…中央)も提供する。シュワブ以外で保有している口座をアグリゲート/aggregate(集める事)をして、ファクター・イン/factor in(織り込む事)も出来る。シュワブはプランニングをコモディティ化/commoditizing planning planning、より複雑なニーズを持つ顧客についてはファイナンシャル・コンサルタントや CPF と言った専門家へのアクセスを電話・電子メール・チャット経由で 24 時間 365 日提供している。」(2020 年 8 月 20 日付 ThinkAdvisor「Schwab Launches Free Financial Planning Tool」~

<https://www.thinkadvisor.com/2020/08/20/schwab-launches-free-retirement-planning-tool/>)。



(出所: 2020 年 8 月 20 日付 ThinkAdvisor「Schwab Launches Free Financial Planning Tool」)

シュワブが無料のファイナンシャル・プランニング・ツールを提供する事について「コンサルタント会社ネクスト・ストラテジー/Nexus Strategy のウェールズ/Welsh 氏は『人間アドバイザーは豊富なサービスを提供する為、出来るだけ早く方向転換/pivot ASAP する必要がある。コンサルタント会社エズラ・グループ/Ezra Group のイスコウィッツ/Iskowitz 氏は『シュワブの様なロボアドや巨大業界プレーヤー/ robo-advisors and huge industry players は人間アドバイザーが棲んでいる地域に今後も泳ぎ続ける。人間アドバイザーはシュワブ等を“鯨/sharks”の様に考え、泳ぎ続けるか溺死するか/keep swimming or drown と考える必要がある。生き残るにはシュワブが無料で与えているサービスを上回るサービスを提供しなければならない。‘どんな髪形でも 7 ドル(約 740 円)で/\$7.00 For Any Style’のスーパーカット/Supercuts に競合する伝統的理髪店に起きた様にしないといけな。どう目立ち、より多くの料金を請求するかである。伝統的理髪店に対しコンサルタントは“我々は 7 ドルの髪形を直す/We fix \$7 cuts’と言う看板を掲げる様に言ったと言う。重要なのは、伝統的理髪店はより良い価値を説明して正当化することである。

ウェルス・コンサルティング・パートナーズ/Wealth Consulting Partner のスピッツナー/Spitzner 氏は、「『プランニングのコモディティ化/commoditizes planning』に直面して、アドバイザーは将来に対し方向転換する/pivot to prospect 事が必要だ。 ”シュワブやバンガード、フィデリティを利用する DIY 顧客/self-directed clients は、人間のアドバイスやプランニングが必要な時にはアドバイザーのもとへ来る“と言う考え方を持っていたとしたら、そのアドバイザーは、より困難な状況になろう。」と語った。こうした DIY 顧客はシュワブ等の無料ファイナンシャル・プランニング・ツールを使うか、シュワブの月額 30 ドルのハイブリッドプランで人間のアドバイザーを使用するだろう。人間アドバイザーはシュワブの無料ツールの先に行って、デジタル化出来ない事、たとえば顧客の長期ゴール到達を支援する事など、アドバイザー自身の価値を顧客に理解させる事が大切である。」(2020 年 8 月 21 日付

ThinkAdvisor「Schwab's Free Planning Tool Means Advisors Must 'Think Like Sharks」~

<https://www.thinkadvisor.com/2020/08/21/schwabs-free-planning-tool-means-advisors-must-think-like-sharks/>)。



(出所: 2020 年 8 月 21 日付 ThinkAdvisor「Schwab's Free Planning Tool Means Advisors Must 'Think Like Sharks」)

米国が進む証券手数料無料化、投資顧問報酬/アドバイザー・フィーの引き下げ競争(一部無料/ゼロ化)の中で代替収益源は多々あるものの(後述※9 参照)、「喉元すぎれば元に戻ってしまうのか、それとも資産運用もニューノーマルの時代にいくのか。その分岐点にロボアドバイザー(ロボアド)がいる。」2020 年 6 月 30 日付 ITmedia ビジネスオンライン「資産運用もニューノーマル? ロボアドへの期待と課題」の沼田優子明治大学特任教授の言葉~

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2006/30/news123.html>)の通りである。

※9: 多々ある代替収益源

米国でネット証券手数料無料化の代替収益源とされるのは、(1)金利収益、(2)投信会社等からの信託報酬・販売会社分やレベニュー・シェアリング、(3)ペイメント・フォー・オーダーフロー(取引所への注文回送手数料)、(4)有料サービス(取引時間拡大等)、そして、(5)ラップ口座/SMA や保険・年金(含む非上場 REIT)など手数料のあるプロダクトへのシフトなどである。(5)ラップ口座/SMA にロボアドが含まれる。

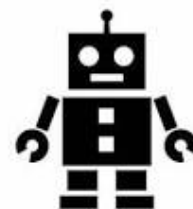


さらなる詳細については、2020 年 1 月 27 日付日本版 ISA の道 その 294「ネット証券手数料無料化で先行する米国で進んできた機関投資家・アドバイザー(ラップ口座/SMA 等)向け投信、ETF、保険、そして、非上場 REIT へのシフト~ 無料化した手数料に代わる代替収益源~」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_200127.pdf)及び2020 年 2 月 17 日付日本版 ISA の道 その 297「日米投信のアンバンドリング(クリーン・シェア)、セミバンドリング、バンドリング(レガシー・シェア)~日米ネット証券手数料無料化の代替収益源である投信会社等からの信託報酬・販売会社分やレベニュー・シェアリング、ラップ口座/SMA や保険・年金へのシフト~」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_200217.pdf)を参照の事。

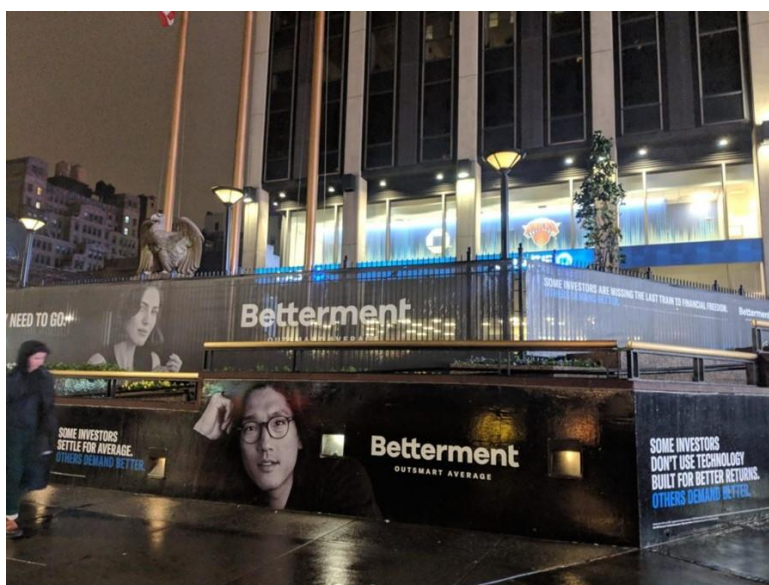
米国: ゼロ化とコロナ禍と規制強化の中で米大手金融機関は無料のロボアド等デジタル・ツールでフリーミアム・モデルを採用!~デジタル・ツールで集客し富裕層(候補)を選別、スティッキネスとロイヤルティを高め収益化! フィデリティ vs シュワブ、さらに、JP モルガン vs バンカメ vs モルスタ vs ゴールドマン!!~

ロボアドは今後、米大手金融機関や独立系ファイナンシャル・アドバイザー/Independent Financial Advisors/IFA などの人間アドバイザーが活用する無料のデジタル・ツールになっていく可能性もある。

初のロボアドで、かつて世界最大級のロボアドだったベターメント/Bettermentは2014~2015年に既にフィデリティと提携、人間アドバイザーに対応する「ベターメント・フォー・アドバイザーズ/Betterment for Advisors(2016年9月まで「ベターメント・インスティテューショナル/Betterment Institutional)」を提供していた。「ロボアドバイザーと対面のアドバイスの境界がますます曖昧になっている。ベターメントの様に、ロボアドバイザーだけでサービスを開始した企業も今では対面のアドバイスを提供しており、伝統的なアドバイザーは、顧客がデジタルの利便性と透明性を求めていることを認識している。」(2020年7月31日付 Barron's「Robo-Advisors Thrived Amid the Covid-19 Volatility. Here's Barron's Latest Robo Ranking.」~ <https://www.barrons.com/articles/the-best-robo-advisors-for-2020-according-to-barrons-exclusive-ranking-51596243960>)と
言う事である。



その人間アドバイザー向け「ベターメント・フォー・アドバイザー」について、ベターメントは2020年8月20日に550社のRIA/Registered Investment Advisers/投資顧問業者が利用出来る「アドバイス 401(k)/Advised 401(k)s」を組み込む事を発表している。事業主/business-owner 顧客向け「ベターメント・フォー・ビジネス/Betterment for Business」に組み込まれていた401(k)機能を統合する。「退職金運用サービスのエンパワーメント/Empowermentによるパーソナル・キャピタル/Personal Capital 買収もそうだが、401(k)とウェルスマネジメントの相乗効果を狙う動きである。401(k)を使い、人間アドバイザーは追加ビジネスを誘うのである。ロボアドがより洗練される様になり/As robo-advisers become more sophisticated、ロボアドは人間アドバイザーにより多くの選択肢を提供する。」と
言う(2020年8月20日付 InvestmentNews「Betterment rolls out 401(k) plans for advisers」~ <https://www.investmentnews.com/betterment-adviser-401k-plans-196287>)。



(出所: 2020年8月20日付 InvestmentNews「Betterment rolls out 401(k) plans for advisers」)

その他、ロボアド最大手のバンガード・グループ/Vanguard Group は「年間アドバザイリー・フィー年 0.15%の「バンガード・デジタル・アドバイザー/Vanguard Digital Advisor/DA」(3 千ドル以上)を開始するなど対抗しているものの、フィデリティやシュワブによる、無料のロボアド等デジタル・ツールを使う「フリーミアム・モデル」で厳しい戦いを強いられている様にも見える(Vanguard「Vanguard Digital Advisor」～

<https://investor.vanguard.com/financial-advisor/digital-advisor>)。

フューチャーアドバイザーズ/FutureAdvisor は 2015 年 8 月にブラックロック/BlackRock により買収された。また、先述の通り、ロボアドバイザー・ランキングトップのシグフィグは自社テクノロジーを大手金融機関に提供する事に集中(方向転換)してきた。独立系ロボアド会社と大手金融機関の融合で「バックエンド・ベンチマーキングのゴールドストーン氏は『人間アドバイスの無いデジタルのみ/digital-only, offering no human advice のロボ・アドバイザー・フィー/robo-advisory fees は低下し続け最終的にゼロになる可能性がある。ウェルズ・ファーゴ・アドバイザーズで既に株式や ETF の取引が無料の DIY 型取引プラットフォーム/self-directed trading platform のウェルズトレード/WellsTrade の様になる。』と語る。」(2020 年 4 月 17 日付 ThinkAdvisor「Fidelity Updates Robo Pricing, Adds Spire App」～ <https://www.thinkadvisor.com/2020/04/17/wells-fargo-cuts-fee-minimum-for-its-robo-advisory-service/>)と言う。



また、IFA に強い TAMP についても同様の動きがある。「セルーリ・アソシエイツ/Cerulli Associates の調査によると、投資家は新型コロナウイルス感染症のパンデミックの結果として、より透明性、安心感、カスタマイズされたガイダンスを提供するアドバイザーを求めている。2015 年に TAMP 最大手のエンベストネット/Envestnet が買収したヨードリー/Yodlee(国内最大の消費者金融データのアグリゲーターで銀行・証券会社・IFA・フィンテック等が依存)を活用、アドバイザー等が顧客にカスタマイズされたガイダンスを提供するのを助ける機械学習をする『インサイトソリューションズ/Insight Solutions』機能はエンベストネットのプラットフォーム『エンベストネット・タマラック/Envestnet Tamarac』にフルに組み込まれる。」(2020 年 8 月 5 日付 InvestmentNews「Envestnet Yodlee to launch client data analytics tool for advisers」～ <https://www.investmentnews.com/envestnet-yodlee-data-analytics-insight-solutions-195825> 、2020 年 8 月 5 日付 ThinkAdvisor「Envestnet | Yodlee Adds ‘Hyper-Personalization’ for Advisers」～ <https://www.thinkadvisor.com/2020/08/05/envestnet-yodlee-adds-hyper-personalization-for-advisors/>)である(後述※10参照)。

※10: TAMP 最大手のエンベストネット/Envestnet…

TAMP は、Turnkey Asset Management Program もしくは Platform の事。Turnkey は鍵を回すだけですぐ使える住宅の事で、それが転じて、すぐに使える完全請負契約納入の事。「アドバイザーが時間を消耗する投資管理やバックオフィス作業を TAMP プロバイダーにアウトソース出来る。投資調査、ファンドマネジャーのデューデリジェンス、ポートフォリオの構築・リバランス・調整、パフォーマンス報告、節税、財務諸表の作成、提案書作成、投資方針説明書作成、アセット・アロケーション手法等。これらを TAMP させ、アドバイザーは新しい顧客獲得や既存口座のサービスに専念する。4 大証券会社や RIA カストディアン(シュワブ、フィデリティ等)も似たプラットフォームを提供している。しかし、それは、各々の会社が提携したアドバイザーや顧客で利用出来るものである。こうした閉ざされたプラットフォームは、時に最適ではないファンドマネジャー選択や隠れた利益相反を起こす。TAMP は独立系アドバイザーや信託にとり、最適の機会を提供する。」(2019 年 1 月 22 日付 Wealth Advisor「America’s Best TAMPS 2019」～ https://lp.thewealthadvisor.com/TAMP_2019_Request_LP.html)。2019 年 3 月 4 日付日本版 ISA の道 その 257「アセット・マネジメント(資産運用)のプラットフォーム『TAMP』! Google 的存在のエンベストネットに、バンガード・フィデリティ・ブラックロック・シュワブも、IFA やラップ/SMA のアドバイザーも、続々と提携へ!!」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_190304.pdf)を参照の事。



ロボアド等のデジタル・ツールは新しい金融規制からもフォローの風を受けている(後述※11 参照)。

※11: ロボアドは金融規制向き～低コストとデータアグリゲーション～…



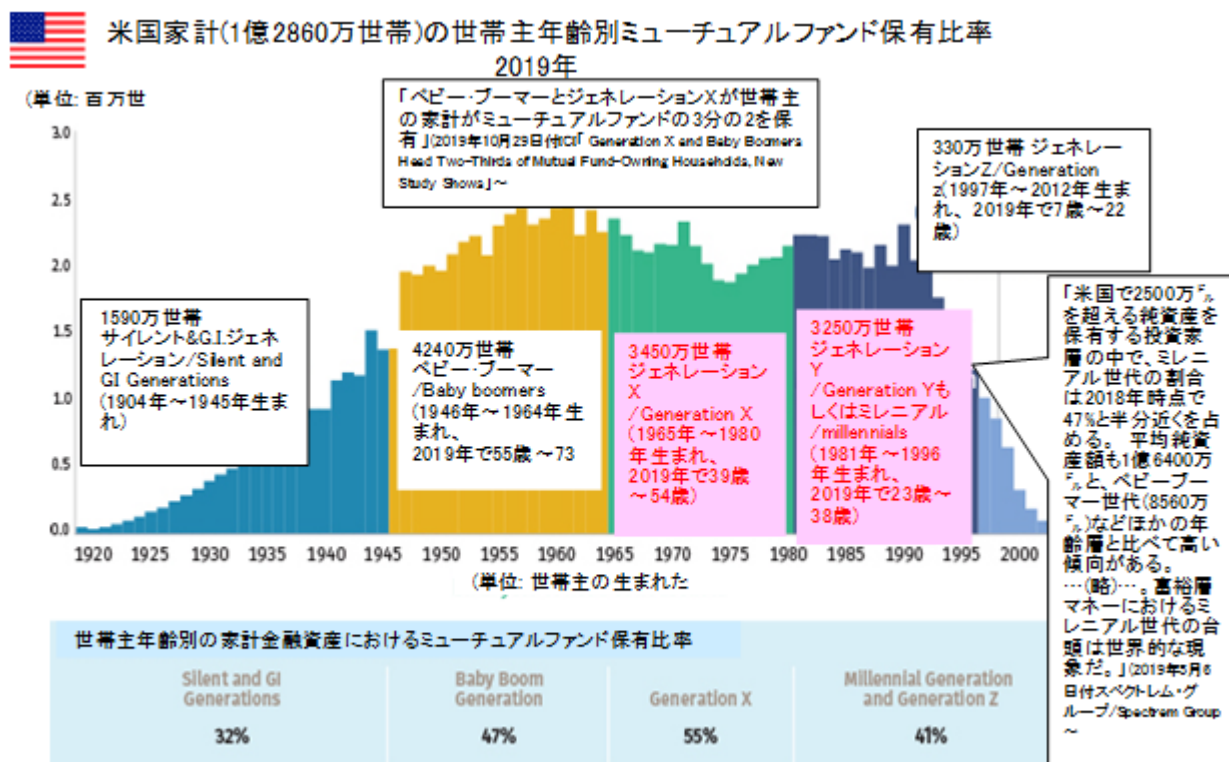
「新型コロナウイルス感染症のパンデミックと共に SEC ルールの最善の利益規制/Regulation Best Interest/Reg BI やフォーム CRS/Form CRS がテクノロジーの展望を変えている。Reg BI は膨大な量のデータへのアクセスを強制しており、結果、より多くのテクノロジー・プロバイダーがダッシュボード/dashboard(貯蓄、投資、借金等をワンストップで確認出来るサービス)の開発や刷新に拍車をかけている。顧客が個人情報を入力するデジタル・アドバイスやロボアドバイザーの需要の採用が増加する可能性が高い。ダッシュボード、チャットボット/chatbots、音声認識/voice-recognition、ロボアド/robo-advisers の間に共通するのは『時間はお金/time is money。』と言う事である。その意味で、小規模なアドバイザーにとっては競争上不利になる。」(2020年6月30日付 InvestmentNews「How Reg BI is changing the technology landscape」～<https://www.investmentnews.com/reg-bi-changed-technology-landscape-194595>)の通りである。

さらなる詳細は、2019年12月16日付日本版ISAの道 その291「金融庁が参考とする米国のレギュレーション・ベスト・インタレスト/RegBI! 日本に同様の規則が適用されたら、衝撃度は米国の比ではない? 鍵は『執行(enforcement)による規制/ルール策定!!! 保険版フィデューシャリー・ルール『ベスト・インタレスト・レギュレーション187』適用!!!」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_191216.pdf)及び2020年5月18日付日本版ISAの道 その305「日本の金融庁が検討する米国の投資アドバイザー(含む証券会社)向け「顧客関係の概要書面/フォーム CRS」! - 欧州の投信・保険会社向け「PRIIPs KID」は欠点があつてミスリードと投信協会は言う - 米国の証券会社向け「レグ・ビー・アイ/Reg BI」は来月6月末が遵守日だが、訴訟も… - 米国の年金向けDOL/労働省フィデューシャリー・ルール、州フィデューシャリー・ルールは今」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_200518.pdf)を参照の事。

(民主党主導)DOL/労働省フィデューシャリー・デューティー・ルールの時、コンプライアンス・コスト増や報酬押し下げ予想で小さな退職プランや投資家向けサービスが撤退となり、ロボアドが注目された。ロボアドには「マサチューセッツの規制当局は、特に非富裕層について、多くの資産のデータを集める事が重要だと言う。」(2016年4月5日付 Bloomberg「Rock 'Em Sock 'Em Robot Advisers - Bloomberg Gadfly」～<http://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2016-04-05/robo-adviser-revolution-runs-into-some-opposition>)と言われる中、「ベターメントとバンガードとウェルスフロントの3つのロボアドはデータアグリゲーション/Data Aggregation を『兵器』に加えた(ウェルスフロントは3月31日に加える事を発表した)。貯蓄・当座預金口座やクレジット・カード、住宅ローン、友達や同僚との間のスマホによる送金さえも統合するプラットフォームである。…(略)…。ロボアドもフィデューシャリーとして行動しなければならない。顧客の退職口座についての最善の利益で行動する必要がある、その顧客をより理解する為、退職口座の情報を引き入れる事がプラットフォームや伝統的なロボアドバイザーにとり重大となる。」(2016年4月1日付 InvestmentNews「Wealthfront, Vanguard tap data aggregation to increase assets, improve financial planning for clients」～<http://www.investmentnews.com/article/20160401/FREE/160409986/wealthfront-vanguard-tap-data-aggregation-to-increase-assets-improve>)であった。

さらなる詳細は、2016年4月18日付日本版ISAの道 その138「米国の退職口座(IRA・401k等DC)の投資アドバイザーが大きく変わる! ロボアドバイザーはビジネスチャンスと見なしデータアグリゲーションで囲い込みへ!!」(https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_160418.pdf)を参照の事。

結論的に、ゼロ化とコロナ禍と規制強化の中で米大手金融機関は無料のロボアド等デジタル・ツールで集客し、affluent/アフルエント/富裕層はもちろん、HENRY/High Earning Not Rich Yet(まだ富裕層とは言えない高所得者)、富裕なベビー・ブーマー/Baby boomers(1946年～1964年生まれ、2019年で55歳～73歳)の親から相続を受けるジェネレーション Y/Generation Yもしくはミレニアル/millennials(1981年～1996年生まれ、2019年で23歳～38歳)などの富裕層(候補)を選別、スティッキネス/stickiness(サービスに惹き付け熱中させる事)とロイヤルティ/loyalty(信頼)を高め収益化するという事であろう。まさにフリーミアム・モデルであろう。

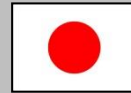


(出所: 2019年10月29日付ICI/米国投資信託協会より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

「フィデリティ等のネット取引無料化は純金利収入(支払う利息と受け取る利息との間のスプレッド)から収益の大半を得ている様だが、アイテ・グループ/Aite Groupのピルカー/Pirker氏は『フィデリティ等証券会社は、ファイナンシャル・プランニング/financial planning、ロボアド/robo-advice、フルサービス・アドバイザー/full-service adviserなど、追加可能なプレミアム/premiumで有償サービスをするフリーミアム・モデル/freemium modelに見える。エーペックス・クリアリング/Apex Clearingのメイヤー/Mayer氏は『証券会社は2つの主要な方法で収益不足を補おうとしている。1つはゼロ・コミッション口座に最小現金額や自社商品専用等の制限を置く事、もう一つは顧客との関係においてスティッキネスとロイヤルティを生み出し、収益化するのに役立つ新しいサービスの範囲を拡大する事。』と言う。」(2019年10月10日付InvestmentNews「How free trading threatens the RIA business model」～ <https://www.investmentnews.com/article/20191010/BLOG03/191019991/how-free-trading-threatens-the-ria-business-model>、後述※12参照)。

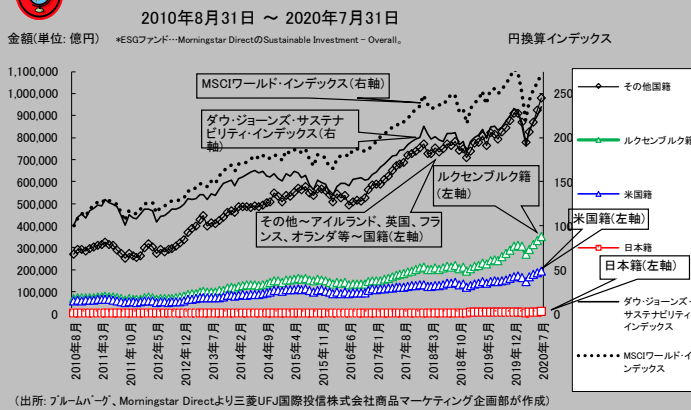
※12: フリーミアム・モデル…

フリーミアム/Freemiumとは「ソフトウェアで基本サービスを無料とする事で集客して一部(少数)に有料版を提供して収益を上げるなどで、有料利用者/プレミアムが無料利用者/フリーのコストを負担する。」と言うもので、フリー/free/無料とプレミアム/premium/割増を合わせた造語。発案者はジャリド・ルーキン氏で提唱者はフレッド・ウィルソン氏である。

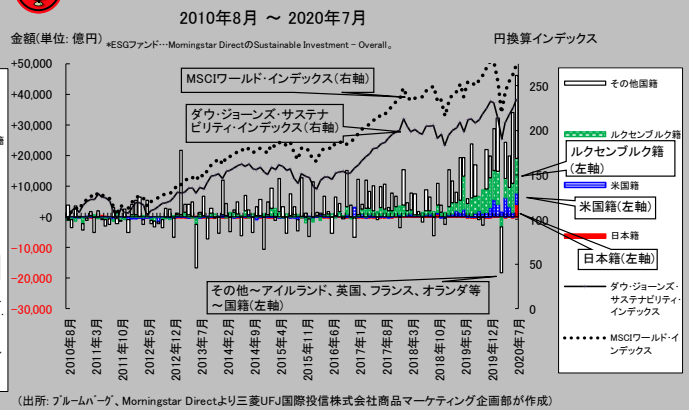


フリーミアム・モデルは、証券の手数料や投信の信託報酬、投資顧問報酬だけではない。昨今、日本は元より、欧米でも盛り上がっている ESG/Environmental, Social and Governance(環境・社会・企業統治)も同じである。

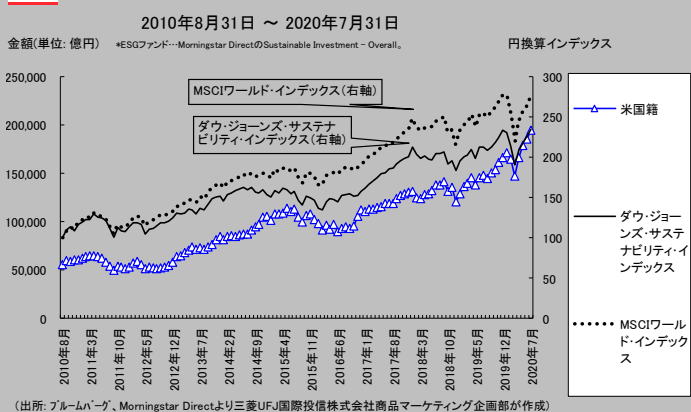
世界のESGファンド(オープン・エンドとETF、MMFを除く)の純資産推移



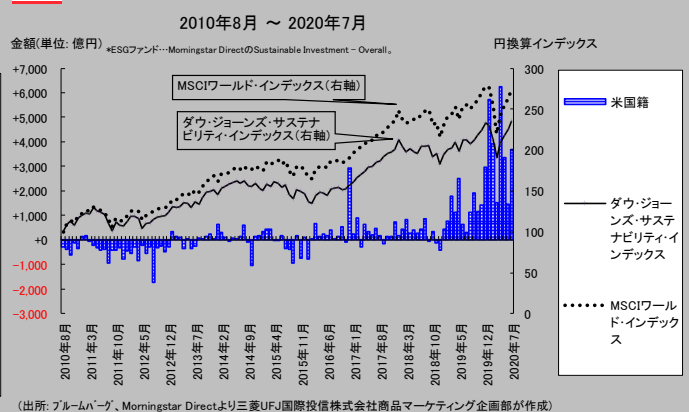
世界のESGファンド(オープン・エンドとETF、MMFを除く)の純設定推移



米国のESGファンド(オープン・エンドとETF、MMFを除く)の純資産推移



米国のESGファンド(オープン・エンドとETF、MMFを除く)の純設定推移



「米国モーニングスター/Morningstar は買収した ESG 評価機関世界大手蘭サステイナリティクス/Sustainalytics を利用して無料の ESG スクリーニング・ツールを米国投資家に発表した。ESG スクリーニングはまず目論見書上で焦点を当てているファンドを特定、その後、特定のファンドカテゴリに移行していくものである。銃、タバコ、アルコール、化石燃料、熱石炭を除外する事も可能である。モーニングスターによると、2020年1~6月に2019年全ての流入額とほぼ一致する ESG ファンドへの流入があった。」(2020年8月21日付 InvestmentNews 「Morningstar rolls out free ESG-screening tool」~ <https://www.investmentnews.com/morningstar-esg-screening-tool-196304>)。

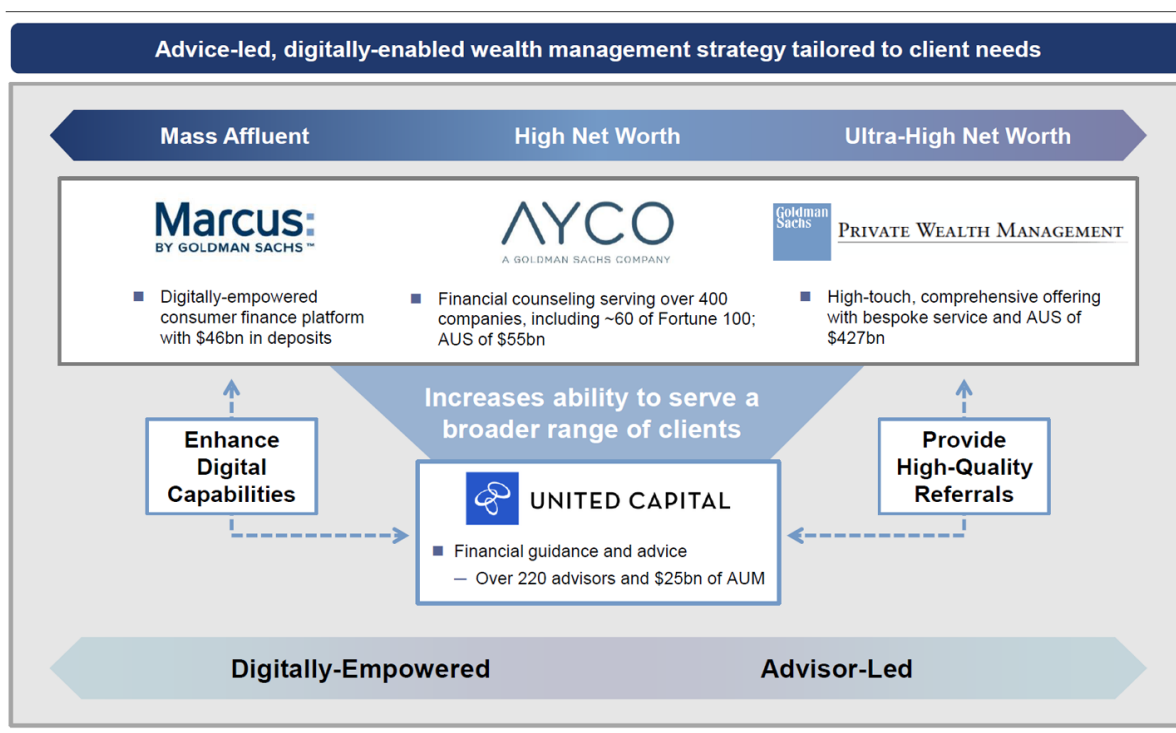
さらなる詳細は、2018年9月3日付日本版ISAの道 その235「米国で投信のコミッションやフィーの値下げ戦争が勃発! ノーロードで経費率ゼロのミューチュアルファンドも誕生!! ~『フリー<無料>からお金を生み出す新戦略』投信版のホワイトペーパー」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_180903.pdf)、2020年8月13日付日本版ISAの道 その313「グローバル ESG ファンドが新規設定額史上 2 位! ~NISA で 7 月に投資されたのは? 既存投資家(投信全体)も新規投資家(NISA 向けファンド)も、つみたて NISA 投資家(つみたて NISA 適格投信)も、グローバル株人気(含むグローバル ESG ファンド)」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_200813.pdf)及び2020年7月20日付日本版ISAの道 その311「資産運用業高度化プログレスレポート2020」~日本のパフォーマンスとファンド数と専用ファンド、欧州のプロダクトガバナンス規制、米国のインベストメント・デューティ・レギュレーション(DOLのESG規制)~」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_200720.pdf)を参照の事。

そして、以上はフィデリティやシュワブにとどまらない。JP モルガン・チェース/JPMorgan Chase、やバンク・オブ・アメリカ(バンカメ)/Bank of America(BofA)と言う大手商業銀行はもちろん、モルガン・スタンレー/Morgan Stanley やゴールドマン・サックス/Goldman Sachs と言う大手投資銀行も同様である。フィデリティ vs シュワブのみならず、それに加え、JP モルガン vs バンカメ vs モルスタ vs ゴールドマンと言う構図が出来つつある。

従来 1,000 万ドル以上と言う超富裕層を対象としてきたゴールドマンも 2019 年 5 月 16 日に 1,000 万ドル未満を対象とする人間アドバイザー(220 人)の会社ユナイテッド・キャピタル・ファイナンシャル・アドバイザーズ/United Capital Financial Advisers 買収で合意した(「Goldman Sachs Personal Financial Management」とも言う～ <https://www.goldmanpfm.com/about-goldman-sachs-personal-financial-management>)。ユナイテッド・キャピタルはポートフォリオ管理等のプラットフォームの開発・提供もしており、2020 年にはロボアドにも参入、5,000 万ドル～1 万 5,000 万ドルを対象にするとする。「ゴールドマンは今年 1 月下旬に初の投資家説明会/investor day を開催し、本来の強みであるトレーディングやディールメイキングよりも、コンシューマー・バンキングとウェルス・マネジメントを重視する姿勢を打ち出した。…(略)…。今後 3 年で 250 人のアドバイザーを採用して 30%増とする計画だ。マーカス/Marcus で既にコンシューマー・バンキング・プラットフォームは築いてきており、ユナイテッド・キャピタル買収を継続しウェルス・マネジメントの大衆富裕層(準富裕層)/mass affluent を担当する。ゴールドマンは 13 兆ドル規模の大衆富裕層(準富裕層)市場(投資可能資産 100 万ドル未満)に切り込もうとしている。10 兆ドル規模の超富裕層市場/ultrahigh-net-worth market でのシェアは既に 7%あるが、18 兆ドルの富裕層市場/high-net-worth market.でのシェアは 1%だ。」(2020 年 8 月 14 日付 Barron's「Here's a Novel Explanation for Why Tesla Stock Is Soaring」～ <https://www.barrons.com/articles/tesla-stock-financial-technology-robinhood-zero-commissions-earnings-upgrades-51597764131>)。



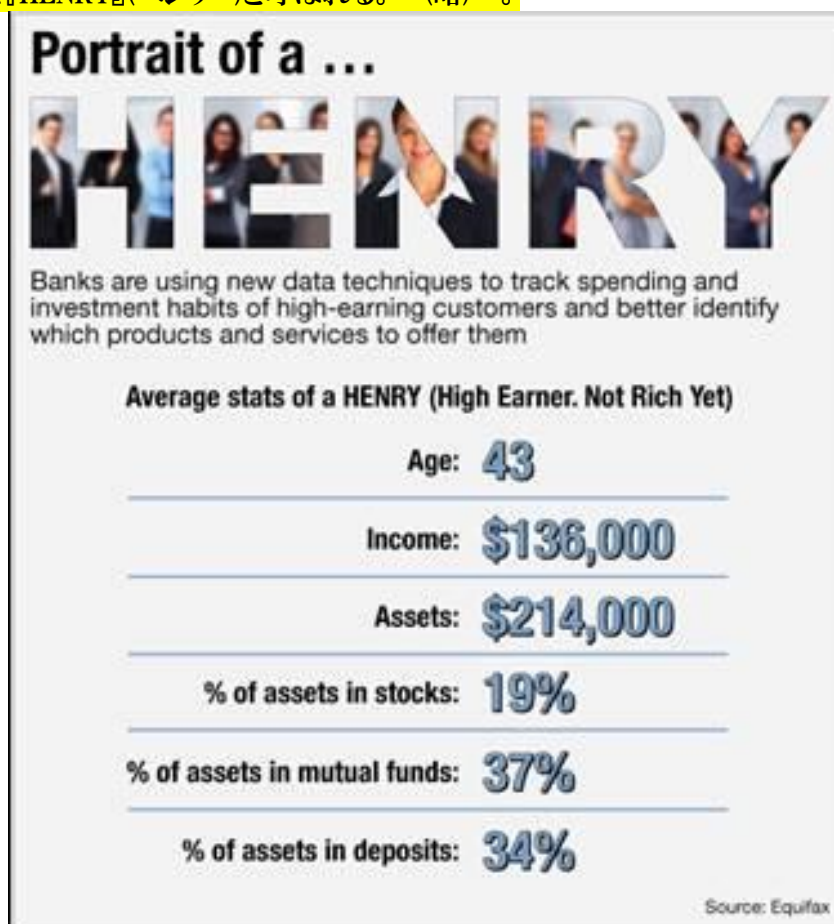
Wealth Management Strategy



(出所: 2019 年 5 月 16 日付 Goldman Sachs「Goldman Sachs Announces Acquisition of United Capital」)

ゴールドマンは、さらに、米金融システム提供会社フォリオ・ファイナンシャル/Folio Financial(傘下に Folio Investing というロボアドあり)の買収も計画している。「フォリオは、2019年にゴールドマンが買収したユナイテッド・キャピタルに続いて2番目のウェルスマネジメント会社となる。バージニア州マククリーンに拠点を置くフォリオは、RIA/投資顧問業者向けサービスをする約160人の従業員、110億ドルの資産管理をしている。RIAは独立しており、多くの場合、1つの銀行やファンド会社からではなく、多くの金融サービス・プロバイダーから投資商品を販売する小規模なウェルスマネジメント企業である。」(2020年5月15日付ロイター「Goldman Sachs to buy boutique wealth management custodian Folio」～ <https://jp.reuters.com/article/us-goldman-sachs-m-a-folio-idUSKBN22Q2RA>)。

2020年2月21日に米国で最も著名な投資週刊誌であるバロonz/Barron'sが「ウォール・ストリート(大口個人・法人向け企業)がメイン・ストリート(一般個人向け事業)を買収。モルスタのE*トレード買収は競争を激化。/Wall Street Is Taking Over Main Street. Morgan Stanley's Deal for E*Trade Heats Up the Race.」を出していた(<https://www.barrons.com/articles/what-morgan-stanleys-e-trade-deal-says-about-wall-street-51582338540>)。一部を引用すると、次の通り。「ウォール・ストリート(大口個人・法人向け企業)は、新しく成長がはじける様なものを探しているが、今度はメイン・ストリート(一般個人向け事業)に全力を注いでいる/Wall Street, searching for a fresh burst of growth, is going all-in on Main Street。モルスタがネット証券のE*トレードを買収すると発表したが、これは、ウォール街のエリート投資銀行が、リテールバンキングやブローカー事業の顧客を積極的に狙っていることを示す。ゴールドマン・サックスは傘下のオンライン銀行であるマーカス/Marcusに多額の投資を行っている。バンカメとJPモルガンは2018年8月に営業を開始したユー・インベストを開設し、数百万人の新規顧客を獲得した。…(略)…。マス富裕層は今やウェルスマネジメント事業の主要なターゲットと見なされており、『High Earner, Not Rich Yet』(高所得だがまだ富豪ではない)の頭文字をとって『HENRY』(ヘンリー)と呼ばれる。…(略)…。



(出所: 2016年10月26日付 American Banker「Banks Mine Data to Find High Earners Who Live It Up」)

モルスタが大手オンライン証券会社を買収する一方、バンカメは過去10年にわたって自前のオンライン証券事業を育ててきた。バンカメ・プライベートバンクは約5,000億ドルの顧客資産を有する。…(略)…。シュワブとフィデリティにとって、買収後のモルスタが手強いライバルとなる事はほぼ間違いない。シュワブとフィデリティは長年にわたって収益基盤を拡大し、リテール、ブローカー、アドバイザー、資産管理、退職金サービスなどに進出してきた。両社は個人向けブローカーサービスで支配的な存在となっている。」。

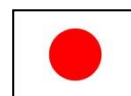
※13: フィデリティ vs シュワブ、さらに、JP モルガン vs バンカメ vs モルスタ vs ゴールドマン!…



JP モルガン、バンカメ、モルガン・スタンレーについては2019年11月5日付日本版ISAの道その286「迫る手数料ゼロ、証券会社に試練!? 米国では銀行も! バンク・オブ・アメリカがJP モルガンに続き戦争参入、UBSがSMA(ラップ口座)マネジメント・フィー・ゼロ!! ~証券会社・銀行のジェネレーション X、Y/ミレニアルの囲い込み、アドバイザー・ビジネスへの誘導、オンラインと人間、そして支店が鍵~」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_191105.pdf)、2020年3月2日付日本版ISAの道その299「米国でモルガン・スタンレーがネット証券ビジネスに参入! モルスタはE*トレード買収により、ゴールドマンと同様、フィデリティとシュワブ、JP モルガンとバンカメに挑む!」(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_200302.pdf)を参照の事。

参考: 日本のロボアド

参考までに日本のロボアドを見る。「投資家が金融機関に運用を任せる『ラップ口座』の契約残高が8年ぶりにマイナスとなった。日本投資顧問業協会が15日発表した2019年度末の契約残高は8兆7,774億円で、前年度末に比べ-0.6%減った。…(略)…。もともと時価の減少や大口顧客が解約に動いた影響が大きく、19年度末の契約件数は102万7,345件で前年度末比+18%増えた。コンピューターが資産配分を提案するロボットアドバイザーを使ったラップ口座の伸びが目立つ。大手のウェルスナビ(東京・渋谷)の契約件数は同50%増の18万9,400件だった。」(2020年7月16日付日本経済新聞朝刊「ラップ口座残高、8年ぶり減少 昨年度末、時価下落・大口解約で」~ https://www.nikkei.com/nkd/industry/article/?DisplayType=1&n_code=121&ng=DGKKZ061533910V10C20A7EE9000)とされている。



ただ、「12月期決算のロボアド最大手のウェルスナビ(東京・渋谷、柴山和久 CEO)も、前期は20億円強の赤字となった。営業収益は前の期比76.2%増の15億円強を確保し、10社のなかでは頭ひとつ抜けている。預かり資産は7月9日現在で約2600億円。ロボアド5社合計では3206億円(3月末現在)なので、シェアも大きい。といっても柴山 CEO は3年前に『日本のロボアド運用資産残高は20年に5兆円程度になり、当社の資産も1兆円規模にしたい』と話していた。まだ遠い先の夢のようだ。ロボアドは第2位が楽天証券で、第3位がお金のデザイン(東京・港、山辺僚一社長)だ。赤字幅は縮小傾向とはいえ、20年3月期は18億円台の赤字だった。18年に東海東京フィナンシャル・ホールディングスから50億円を調達したが、口座数はウェルスナビの約半分、預かり資産は4分の1強にとどまる。7月8日のトップ交代で巻き返しができるかどうかが問われる。」(2020年8月19日付日本経済新聞電子版「証券ベンチャー五里霧中 小口顧客だけでは限界か」~ <https://www.nikkei.com/article/DGXMZ062759470YA810C2000000/>)とも言われている。

次頁テーブルは「日本の主要ロボアドバイザー(個人向け投資一任型)預り残高の大きい順(アドバイス型/投資助言型は一社のみ参考として出している)」(後述参照)。

日本の主要ロボアドバイザー(個人向け投資一任型)預り残高の大きい順(アドバイザー型/投資助言型は一社のみ参考として出している)

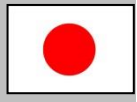
2020年7月31日現在

運営会社「ロボアド」名	預り残高/AUM(億円) 2020年3月末	最小投資額	アドバイザーフィー (年率、税抜) *別途かかる投資信託の信託報酬等は入手出来るもののみ。	自動税金最適化サービス (下記+参照)	投資助言・代理業 登録	第一種金融商品取引業 登録	特徴等 (対面サービス・サポートは 米国のロボアドにおける対面アドバイザーとは異なる 下記+参照)
1 ウェルスナビ「WealthNavi」	2,600 (WealthNavi 1,979)	10万円 (WealthNavi for 北銀銀行～ 北國おまかせNavi～)1万円、 「WealthNavi for ネオモバイル」 円～積立6千円～、 「WealthNavi for ANA」30万 円)	1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。長期は最大0.90%まで段階的に割引。 この他、投資対象となる投資信託の信託報酬が0.09～0.13%。	○ (下記+参照)	○	○	2016年7月に「WealthNavi」を招待形で提供開始。2016年7月に「WealthNavi」を正式リリース。国内ロボアド最大手。2017年1月に特定口座を使う税金最適化「DeTAX」の特許取得(特許番号6068713号)。提携IFAが対面サービス・サポートを提供IFAは顧客の関心にあわせ「WealthNavi」活用も提案(下記+参照)。
2 ウェルスナビ「WealthNavi for SBI証券」			1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。 「WealthNavi for 北銀銀行～北國おまかせNavi～」は 対面フォローを行うサービスを提供している。手数料1.5%。 この他、投資対象となる投資信託の信託報酬が0.09～0.13%。				SBI証券はウェルスナビとSBI証券顧客が締結する投資一任契約の媒介者。 SBI証券は投資金融商品仲介業/IFAをSBI証券顧客に紹介し対面サービス・サポートを提供IFAは顧客の関心にあわせ「WealthNavi for SBI証券」活用も提案(下記+参照)。2020年1月10日で500億円。
3 ウェルスナビ「WealthNavi for 住信SBIネット銀行、ソニー銀行、イオン銀行、横浜銀行、じぶん銀行、ネオモバイル(SBIネオモバイル証券)、東京海上日動、北國銀行～北國おまかせNavi～、東京スター銀行」			1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。 「WealthNavi for 北銀銀行～北國おまかせNavi～」は 対面フォローを行うサービスを提供している。手数料1.5%。 この他、投資対象となる投資信託の信託報酬が0.09～0.13%。				銀行(保険会社)はウェルスナビと銀行(保険会社)顧客が締結する投資一任契約の媒介者。北國銀行では「北國おまかせNavi」の名前で対面フォローを行うサービスを提供している(その為、手数料は通常より高い1.5%)。
4 ウェルスナビ「WealthNavi for ANA、JAL、TOKYU POINT、ODAKYU」			1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。 「WealthNavi for 北銀銀行～北國おまかせNavi～」は 対面フォローを行うサービスを提供している。手数料1.5%。 この他、投資対象となる投資信託の信託報酬が0.09～0.13%。				「WealthNavi ANA、JAL」は資産運用の開始や資産評価額に応じてマイルがたまり、「WealthNavi for TOKYU POINT、ODAKYU」は資産運用の開始や資産評価額に応じてポイントがたまる。
5 楽天証券「楽ラップ」	608	1万円	0.65% 固定報酬型の場合で、最大年率。この他、投資対象となる投資信託の信託報酬が0.23%。	×	○	○	2016年7月から開始。手数料実用最低水準。株式市場の値動きが大きい状況が続いた場合に、債券の配分を自動で増やす下落シグナル検知機能「TVT機能(TARGET-Volatility Triggers)」あり。
6 お金のデザイン「THEO(テオ)」	531	10万円	1% 積立や出金実績等に応じて最大0.65%まで引下げ。預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。	○ (下記+参照)	○	○	日本初の独自開発のロボアドバイザー。特定口座を使う税金最適化「テオ・タックス・オプティマイザー」THEO Tax Optimizer」を2019年6月開始。下落リスクを軽減する「FAIアシスト」機能あり。提携IFAが対面サービス・サポートを提供IFAは顧客の関心にあわせ「THEO(テオ)」活用も提案(下記+参照)。
7 お金のデザイン「THEO+「テオプラス」 docomo」			1% 積立や出金実績等に応じて最大0.65%まで引下げ。預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。				20歳以上のドコモユーザー「ドコモアカウント」所有者向けサービス。10万円が運用「THEO+THEO+」合算。資産額に応じてポイント付与。のドコモ利用のおつりも自動で積立可「THEO+ docomo/テオプラス」も可。
8 大和証券「ダイワファンドラップ オンライン」	180	1万円	1% この他、投資対象となる投資信託の信託報酬0.1%～0.31%程度。	×	○	○	大和証券(投資信託部門)が投資運用業として投資一任。大和証券や地方銀行などは投資一任契約締結の媒介者。そのほか、クレディセゾンが大和証券を所属金融商品取引業者とするIFAとして、投資一任契約締結の媒介者。前、預かり資産残高は、ダイワファンドラップオンライン インテックス・ソリューションズの各ファンドの2019年6月末の総資産総額を合算。
9 マネックス・アセットマネジメント「オン Kompas /ON COMPASS」～旧マネラップ(MSV LIFE)～	47	1000円	0.925%程度 投資一任契約に係る報酬で、組入れ投資信託の信託報酬を含む。	×	○	○	マネックス・アセットマネジメントが投資一任運用業として、MSV内外ETF資産配分ファンド「A-Hコース」(ハンガード)や野村アセットのETF(銘柄を保有)に投資。顧客のマネックス証券が投資助言・代理業として、投資一任契約締結の媒介者(ほか、クレディセゾンがマネックス証券が投資助言・代理業として、投資一任契約締結の媒介者)。
10 マネックス証券「マネックスアドバイザー/マネアド」		5万円	0.3% 投資顧問契約(助言業)に係る報酬(助言)で、組入れ投資信託の信託報酬0.15%程度を除く。	×	×	○	マネックス証券が投資助言・代理業として、顧客がマネックス証券のIFAとして、投資一任型の株や自動リバランスは無し。だが、リバランスが必要となる場合でトレードメールを送ってリバランスを検討させる。対象国内ETFを押し出し年0.10%(税引)以上の買値金利を受け取れる(配分金も受け取れる)サービスを提供。
11 FOLIO「おまかせ投資」		10万円	1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。	×	○	○	100で終わる資産運用プランの診断でラフステージや金融的余力に合わせた最適な商品が提案され、運用中の資産を自動リバランス。提携IFAが対面サービス・サポートを提供IFAは顧客の関心にあわせ「おまかせ投資」活用も提案(下記+参照)。
12 FOLIO「LINEスマート投資 ワンコイン投資」	39	500円/週1回	1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。	×	○	×	LINEユーザーを対象に、毎週500円から積立を行い、自動で資産運用ができるサービス。積立金額と積立頻度の選択が可能で、複数ETFを通じて自動で分散投資。LINE上で申込、LINE Payから引落し。債券の比重がやや高く、相対的にリスクを抑える運用。
13 FOLIO「ROBO PRO(ロボプロ)」		10万円	1% 預り残高が3,000万円を超える部分は0.5%。	×	○	○	AI開発のアル・カジャン/Altea社の技術で市場リスクを予測し、株や債券など8種類の資産の組み入れ比率を日々大きく変える。月1回のリバランス。
14 エイト証券(野村アセットマネジメント)「8 Now(イトノウ)」「クローエ」		8 Now! 188米ドル/「クローエ」1万円。	0.88%	×	○	○	米国ETFラップサービス「8 Now!」は国内ロボアド第一号だが、2018年7月下旬にサービスを終了。国内ETFラップサービス「クローエ」は2018年8月から新規契約可能。2018年3月30日に野村アセットマネジメントがエー・エー証券を買収発表。エー・エー証券は金融商品取引業者でなくなっているが、野村アセットマネジメントが投資運用業を投資助言・代理業に登録している。

*ロボアド(投資一任型)の投資一任をする為には、ロボアド運営会社が投資運用業に登録する必要がある。ロボアド(アドバイザー型)をする為であれば、投資助言・代理業に登録するだけでよい。ロボアド運営会社がロボアドを最大手(証券会社や金融商品仲介業/IFA)を活用する場合は、証券会社やIFAが投資助言・代理業に登録していれば代理・媒介が行える。銀行等登録金融機関は2007年9月30日の「金融商品取引法(金商法)」全面施行で代理・媒介が行える事となっている。ただ、証券会社やIFAがロボアド以外の金融商品を多く取り扱え、IFAには保険代理店として保険取り扱いが大きな業務(収入源)となっている場合が多く、投資助言・代理業に登録している証券会社やIFAは少ない(2020年6月30日現在)。ロボアド運営会社が投資運用業以外に、投資助言・代理業や第一種金融商品取引業に登録する場合は、これは、投資運用業や第一種金融商品取引業でのみ可能な特定口座を使う税金最適化を付加価値としたロボアドの提供が出来る。ただ、第一種金融商品取引業も投資運用業もその登録程度は高い。尚、税金最適化については、2020年2月25日付日本版ISAの道「その288」米国でウェブとフィデリティは老後資産の取り崩し機能付きロボアドでも無料競争! ハンガードは取り崩し機能付き投資のネーグティブ・イテッド・ファンドで任意的に米国でSECURE Act」を参照のこと。
[出所: 各社HP等より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が和訳・作成]

米国で目立ったデジタル・アドバイザー・フィー無料や人間アドバイザーはまだまでである。ただ、投資助言ではなく投資判断の参考としての情報提供が無料(上記テーブルでは省略している)、人間の対面サービス・サポートは増え始めている。「日本ではまだ長期分散投資自体が根付いていないことに課題がある。日本では、長期分散投資自体から理解してもらわなければならない。米国では、長期分散投資のアドバイスをやってきたアドバイザーもたくさんいるが、日本ではそうしたアドバイザーも少ない。これが、日本でハイブリッド型は時期尚早だ。」(2020年7月21日付 ITmedia ビジネスオンライン「米国で人気、人とアルゴリズムを組み合わせたハイブリッド型ロボアドバイザーは日本でも増加するか?」のウェルスナビの柴山和久社長の言葉～ <https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2007/21/news029.html>)と云われるものの、近い将来、日本でも長期分散投資自体が根付き、ロボアドが米国的になっていく可能性はありそうだ。今後に期待したい。

※14: 日本のロボアドの登録...



日本でロボアド(投資一任型)の投資一任をする為には、ロボアド運営会社が投資運用業に登録する事が必要である。日本でロボアド(アドバイザー型)をする為であれば、投資助言・代理業に登録するだけでよい。日本のロボアド運営会社がロボアドを拡大すべく証券会社や金融商品仲介業/IFAを活用する場合は、証券会社やIFAが投資助言・代理業に登録していれば代理・媒介が行える。銀行等登録金融機関は2007年9月30日の「金融商品取引法(金商法)」全面施行で代理・媒介が行える事となっている。

ただ、証券会社やIFAはロボアド以外の金融商品を多々取り扱え、IFAには保険代理店として保険取り扱いが大きな業務(収入源)となっている場合が多く、投資助言・代理業に登録している証券会社やIFAは少ない(2020年6月30日現在)。

ロボアド運営会社が投資運用業以外に、第一種金融商品取引業に登録する場合がある。これは、金銭または有価証券の預託を受ける事をする為である。尚、特定口座は投資運用業や第一種金融商品取引業でのみ可能で、特定口座を使う税金最適化を付加価値としたロボアドの提供も出来る。ただ、第一種金融商品取引業も投資運用業もその登録難度は高い。

税金最適化については、2020年2月25日付日本版ISAの道その298「米国でシュワブとフィデリティは老後資産の取り崩し機能付きロボアドでも無料競争! バンガードは取り崩し機能付き投信のマネージド・ペイアウト・ファンドで圧倒的!!～米国の年金改革法「SECURE Act」、節税効果・自動税金最適化機能付きロボアド(日米比較)～」

(https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_200225.pdf)を参照の事。

金融商品取引法(金商法)における金融商品取引業者
～銀行は銀行法における金融機関で金融商品取引業者でないが、金商法の登録(規制の適用)によって投資信託等の窓口販売が可能。
また、金融商品取引業者の業務委託を受ける事で有価証券の売買等の媒介等を行う金融商品仲介業がIFAと同様に可能。～ 2020年7月31日現在

金融商品取引法(2007年9月30日施行)								
金融商品取引法における金融商品取引業者の業種名	最低資本金、純資産維持義務、営業保証金(供託金)	その他登録要件	業務	投資一任	投資助言/アドバイス、情報提供	金銭または有価証券の預託を受ける事	特定口座の開設	金融商品仲介業への媒介(下記**、**)の委託
第一種金融商品取引業(証券業、金融先物取引業)	最低資本金5,000万円、純資産維持義務(5,000万円でも登録時点で1億円近く必要)、営業保証金(供託金)無し。	人的構成最低5～6人(十分な知識・経験を有する担当者)。株式会社である事、自己資本規制あり、主要株主規制あり。	有価証券の売買・勧誘(媒介も～下記*)、引受、店頭デリバティブ(FX等)取引、PTS、管理等を行う業務。 一部の有価証券の売買等の媒介を金融商品仲介業へ委託出来る(下記*、**)～仲介業者の指導等の義務や仲介業者が与えた損害の賠償責任を負う～。	×	助言報酬が無ければ ○ (投資助言ではなく投資判断の参考として無料情報提供をするロボアド、有料は×)	○ (利用者から金銭または有価証券の預託を受けるロボアド)	○	○
投資助言・代理業	最低資本金無し、純資産維持義務無し、営業保証金(供託金)500万円(他の金融商品取引業を登録するら不要)。	社員総数2人以上。株式会社でなくても良い。	有価証券・金融商品の価値等助言(不特定多数が随時購入可のものは除く)。 投資顧問契約(助言業)・投資一任契約(運用業)の締結の代理・媒介(下記*、**)。	×	助言報酬があれば ○ (助言報酬を受け取るアドバイス型/投資助言型ロボアド)	×	×	×
投資運用業(投資一任業～投資一任契約に基づく運用～、ファンド運用業～集団投資スキームの運用～、投資信託委託業～投資信託の運用～、投資法人資産運用業～J-REIT等の投資法人での運用～)	最低資本金5,000万円、純資産維持義務(5,000万円でも登録時点で1億円近く必要)、営業保証金(供託金)無し。	運用に2人以上でその他合わせ5～6人以上(十分な知識・経験を有する担当者)、取締役会及び監査役または委員会の設置。株式会社である事、主要株主規制あり。	投資信託及び投資法人運用。 投資一任(上記投資信託及び投資法人運用を含む)。 集団投資スキーム運用(民法上の任意組合、商法上の匿名組合、投資事業有限責任組合、有限責任事業組合契約等)。 投資顧問契約(助言業)・投資一任契約(運用業)の締結の媒介を金融商品仲介業へ委託出来る(下記*、**)～仲介業者の指導等の義務や仲介業者が与えた損害の賠償責任を負う～。	○ (投資一任型ロボアドには必要)	助言報酬が無ければ ○ (投資助言ではなく投資判断の参考として無料情報提供をするロボアド、有料は×)	×	○	○

*代理と媒介…代理は金融商品取引業者が代わりに業務を行い、金融商品取引業者から手数料を得る業務。媒介は金融商品取引業者の為に業務成立に尽力、金融商品取引業者から手数料を得る業務(例: 金融商品仲介業)。

**媒介…勧誘はもちろん、契約申込書等の内容説明や質問対応、広告による能動的勧誘はこの媒介に該当する可能性がある。ただ、契約申込書等の配布・交付及び受領・回収、説明会等における商品の一般的な説明や広告は媒介に該当しない。

(出所: 総務省が運営する総合的な行政ポータルサイト「e-Gov(イーガブ)」等より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

以上

三菱UFJ国際投信【投信調査コラム】日本版ISAの道 バックナンバー…
「 <https://www.am.mufg.jp/market/report/investigate.html> 」、
「 <https://www.am.mufg.jp/smp/market/report/investigate.html> 」

～Google等で「投信調査コラム」もしくは「日本版ISAの道」と検索～

本資料に関してご留意頂きたい事項

- 当資料は日本版ISA(少額投資非課税制度、愛称「NISA/ニーサ」)に関する考え方や情報提供を目的として、三菱UFJ国際投信が作成したものです。当資料は投資勧誘を目的とするものではありません。
- 当資料中の運用実績等に関するグラフ・数値等はあくまでも過去の実績であり、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、税金、手数料等を考慮しておりませんので、投資者の皆様の実質的な投資成果を示すものではありません。市況の変動等により、方針通りの運用が行われない場合もあります。
- 当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 当資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性等を保証するものではありません。
- 当資料に示す意見等は、特に断りのない限り当資料作成日現在の筆者の見解です。
- 投資信託は、預金等や保険契約とは異なり、預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- 投資信託は値動きのある有価証券を投資対象としているため、当該資産の価格変動や為替相場の変動等により基準価額は変動します。従って投資元本が保証されているわけではなく、基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。
- 投資信託は、販売会社がお申込みの取扱いを行い委託会社が運用を行います。
- 投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡しする最新の投資信託説明書(交付目論見書)の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
- クローズド期間のある投資信託は、クローズド期間中は換金の請求を受け付けることができませんのでご注意ください。
- 投資信託は、ご購入時・保有時・ご換金時に手数料等の費用をご負担いただく場合があります。

本資料中で使用している指数について

- ・MSCIワールド・インデックスに対する著作権及びその他知的財産権はすべてMSCI Inc.に帰属します。