

資産運用ソリューション プロバイダーへの 飛躍を目指す



常務執行役員
グループCSO補佐

面川 秀之

わが国では、政府による経済政策のひとつとして、資産形成を力強く後押しする「資産運用立国実現プラン」等の政策も受けて、個人投資家を中心に投資に向かう資金の流れが大きく増える等、資産運用の分野は本格的な変革期を迎えつつあります。

翻ってSMBCグループは、中期経営計画において「社会的価値の創造」や「経済的価値の追求」といった基本方針を掲げ、お客さまの中長期的な資産形成を通じて幸せな人生づくりをお手伝いすることに取り組んできました。

資産運用においては、お客さまによって、目的、望ましいリスクの度合、想定する運用期間等がそれぞれ異なり、同一の商品が人によって「クスリ」にも、「リスク」にもなり得ます。だからこそ、SMBCグループでは、お客さまの利益を最優先に考えて行動する「フィデューシャリー・デューティー」を最も重要な原則として位置付けています。

このため、SMBCグループの総合力を結集して、お客さまの多様なニーズに寄り添いながら最適なプランを提供する国内No.1の「資産運用ソリューションプロバイダー」を目標に定め、お客さまとともに成長することを目指します。

優れた運用商品の提供はもちろんのこと、グループで扱う運用商品の品質を厳しく継続的に評価するとともに、資産形成に資する情報・アドバイスを提供する体制を強化することで、これまで以上にお客さま一人ひとりにとっての最善のプランを提案していきます。



① 資産運用ソリューション型提案体制の整備

SMBCグループでは、より公正かつ付加価値の高い資産運用サービスを提供することを目的に、ファンドの選定・分析・評価等において高い専門性を有する日興グローバルラップを2023年9月29日付で三井住友フィナンシャルグループ直下に再編しました。

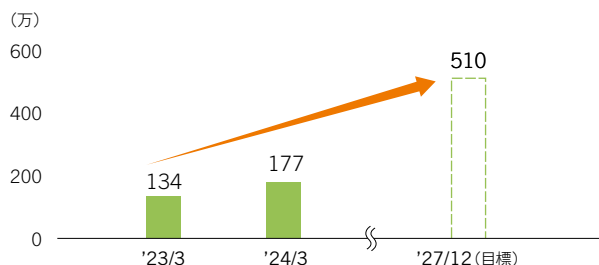
今後は、日興グローバルラップを、2024年10月1日付で「SMBCグローバル・インベストメント&コンサルティング株式会社」に改称するとともに、資産運用ビジネスに関するグループの中核エンジンと位置付け、①グループで採用するファンドの評価やモニタリング、②ファンドラップにおける資産配分、③マクロ経済や市場見通しの提供、といったサービスを中立的な立場で行うとともに、④グループ内各社に対して、アドバイスや品質管理等を積極的に働きかける「司令塔」の役割を持たせる方針です。

② エントリーバリアの解消および

継続的な資産形成の促進

足元では、新NISA制度への対応をグループの重点施策と位置付け、「Olive」を軸としたデジタルと対面におけるコンサルティングを通じて、お客さまが中長期分散投資の重要性を体感できるように努め、資産形成の裾野拡大に貢献しています。

NISA口座数*1



*1 三井住友銀行・SMBC日興証券・SBI証券仲介における口座数

対面におけるコンサルティングでは、各種デジタルツールの一層の活用や、お客さまの状況の把握から目標に応じた運用提案・アフターフォローに至るまでのコンサルティングプロセスを通じて運用提案の質の向上を図り、良き伴走者としてお客さまをサポートします。

また、金融経済教育を引き続き推進していくことで、金融リテラシーの向上や投資へのエントリーバリアの解消に努めています。

③ 運用力のさらなる強化に向けた

グループ内外のケイパビリティの活用加速

三井住友DSアセットマネジメントでは、サービスブランド「Be Active.」を掲げ、運用専門職制度を導入する等プロ人材の養成に努めるとともに、グループ外部からも広く優秀な人材を招聘することで、アクティブ運用のプロ集団を構築しています。

さらに、SMBCグループでは、新興運用マネージャーの育成や運用戦略の拡充を企図して、総額500億円規模の投資資金拠出を計画するSMBCグループ版「Emerging Manager Program (EMP)」を2024年度中に開始する予定です。

三井住友DSアセットマネジメントの投資信託における アクティブ・パッシブ比率*2



● アクティブファンド	81.6%
● パッシブファンド	18.4%

*2 2023年12月末時点