

ウェルスマネジメントビジネス

ウェルスマネジメントビジネスの強化で国内最大のAUM獲得へ

グループ・法個連携による差別化と 営業体制の効率化

ウェルスマネジメント(WM)ビジネスは、貯蓄から資産形成への流れや富裕層のお客さまの増加が続く中、引き続き重要な戦略分野と位置付けています。

足元の10年程度を振り返ると、フロー収益主体の事業構造であったところから、お客さま本位を大前提とする中長期分散投資を軸とした運営へと見直してきたことで、ストック収益を主体とする安定的な事業モデルへの転換が進捗しました。今後は、高齢化の進展に伴う相続・承継の拡大やコーポレートアクションの活発化に伴う企業オーナーのニーズの深化等、個人のお客さまのニーズは一層多様化していくことが見込まれます。

SMBCグループでは、こうした多様なニーズに応じて最適な対応ができるよう、提供チャネルにかかわらず、グループの総力を結集した「質の高い統一的なコンサルティング」を提供できる体制を構築し、三井住友銀行・SMBC日興証券・SMBC信託銀行の3社共通の統一ブランド「SMBC Wealth」の下、お客さまの特性やライフスタイルに合わせて最適な価値を享受していただけるよう3つのモデルを展開します。

さらに、商品・サービスの高度化にも取り組んでいきます。三井住友銀行、SMBC日興証券、SMBC信託銀行は、

SMBCグローバル・インベストメント&コンサルティングや三井住友DSアセットマネジメントとの連携により、顧客分析に基づく受容性の高いファンドの組成や、適切な商品の組み合わせによるモデルポートフォリオの提供に努めていきます。単なる金融商品の提供にとどまらず、お客さまの「人生のゴール」の実現に向けた指針をともに描き、生涯のパートナーとして伴走し続けることを目指して、お客さまへの提供価値を追求していきます。

デジタル × 有人コンサルティングによる デジタル富裕層の捕捉

これまでの資産運用サービスは平日の日中、店頭窓口やご自宅で、営業員が対面で情報提供する方法が主流でした。しかし、足元は、スマートフォンを通じてさまざまな金融サービスが提供される中、お客さまは、銀行や証券会社の「人」からだけではなく、ご自身のスマートフォンから情報

収集され、投資の判断をされるようになってきています。特に、40代から60代でスマートフォンを使いこなし、仕事も遊びもアクティブで、高収入な「デジタル富裕層」ともいえるお客さまにおいて、その傾向は顕著です。

今後、こうした志向のお客さまの拡大が想定されるため、デジタル時代に沿った新たな資産運用サービスの構築が不可欠です。デジタルの利便性を活かしながら、質の高い有人でのコンサルティングを組み合わせたサービスを提供するため、新会社「Oliveコンサルティング」を設立しました。

同社では、SBI証券の業界最安水準の手数料でのお取引に加え、相談チャネル、相談相手、相談時間をお客さまのライフスタイルに応じて柔軟に選択・組み合わせることができる「フレキシブルコンサルティング」を提供します。日常の取引はデジタルで完結しながら、必要な局面では専門性の高いサポートをシームレスに受けられる、新たな資産運用体験の実現を目指していきます。

オーナー企業		専門金融モデル	✓ オーナー向けソリューションの強化	✓ 法人・個人連携強化
資産家	対面中心	総合金融モデル	✓ 銀行で投信・債券の取扱を拡充	✓ 人材交流の活発化
			✓ 証券・信託で銀行代理業活用	✓ グループベースでインフラを共有
	デジタル中心	リモートコンサルティングモデル		

専門金融モデル:法個双方の性質を含む高度なニーズを持つ法人オーナーのお客さまに対し、銀証信の専門家チームアップし、資産運用の他、自社株管理、事業承継等の高度なサービスを提供
総合金融モデル:対面取引を軸としたい資産家のお客さまに対し、グループ各社の商品・人材等の機能を共有してワンストップでサービスを提供
リモートコンサルティングモデル:デジタルチャネルを好む資産家のお客さま(デジタル富裕層)に対し、デジタルと有人対応を組み合わせたハイブリッド型の体験を提供