

楽天証券のファイバービジネスにおける取り組み

IFA Business Unit

Partner Business Division

Rakuten Securities, Inc.



フィービジネスとは

アドバイザーは何のプロフェッショナルであるのか

儲かる銘柄を選ぶ

相場を読む

コミッション型
マーケットの変動を受けやすい

顧客の感情をコントロールする

顧客の情報を引き出す

顧客の目的（ゴール）への到達を手助けする

顧客の金融知識を補ってくれる

フィー型
永続性が見込みやすい

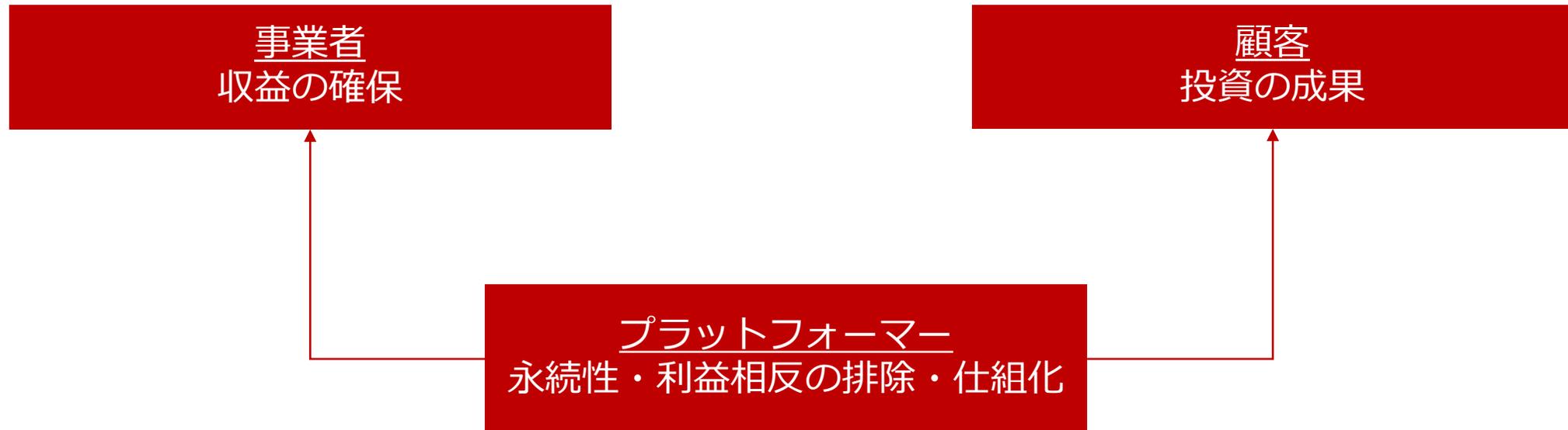
フィービジネスを取り組む理由

今後避けられないトレンド

- ・ 手数料の低下
- ・ 顧客本位の業務運営の考え方

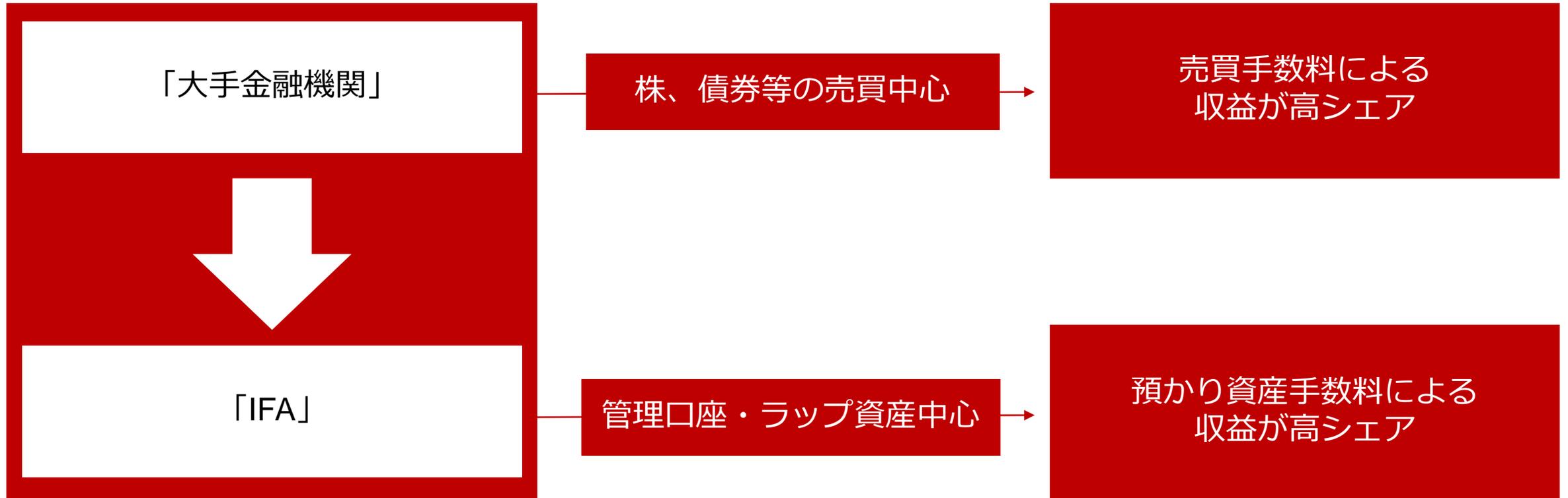
手数料の開示、わかりやすい情報の届け方

顧客属性の適切な理解、商品・サービスが顧客にふさわしいと考える根拠提示、アフターフォロー



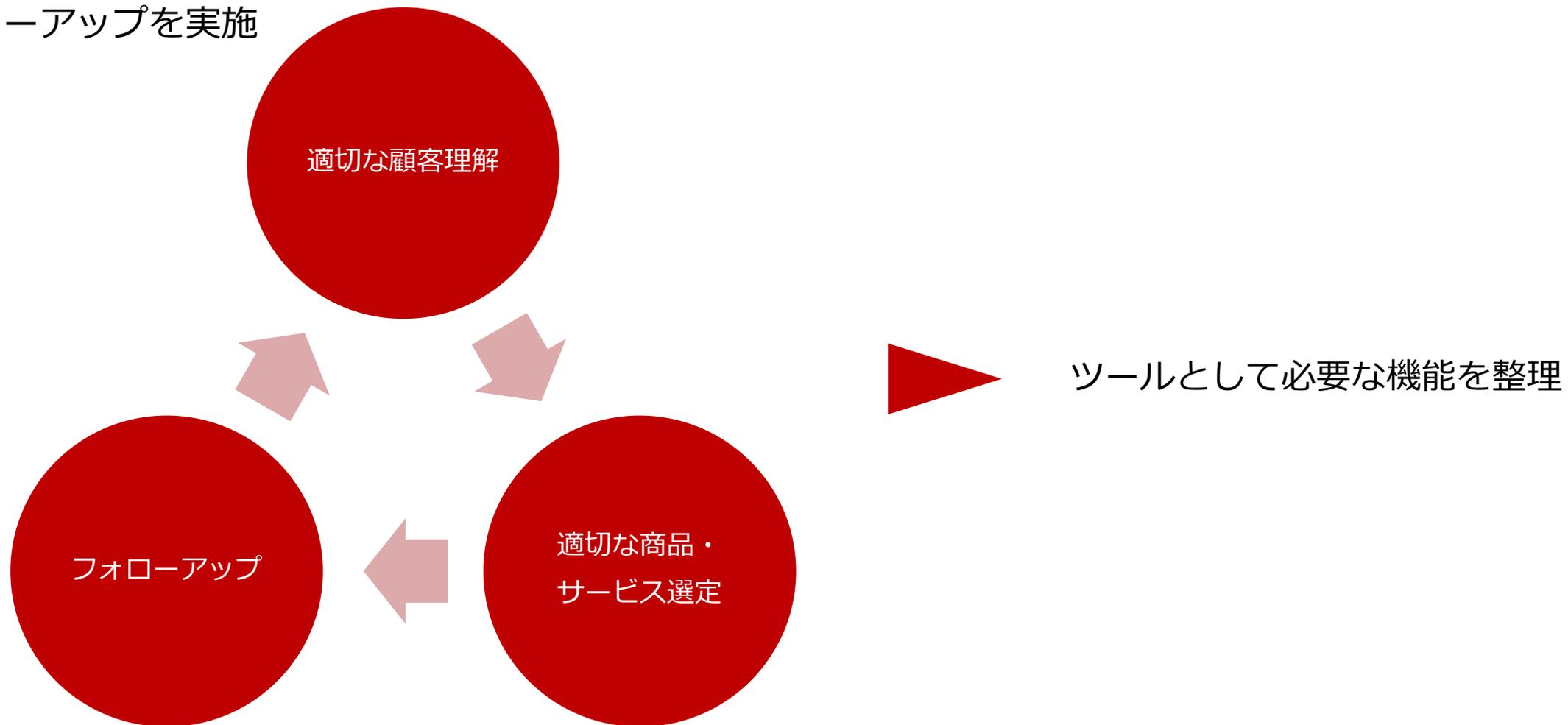
「預かり資産ビジネス」戦略への舵取りを

組織・固定費が少ないIFAこそ業界を率いて変化を牽引できるのでは

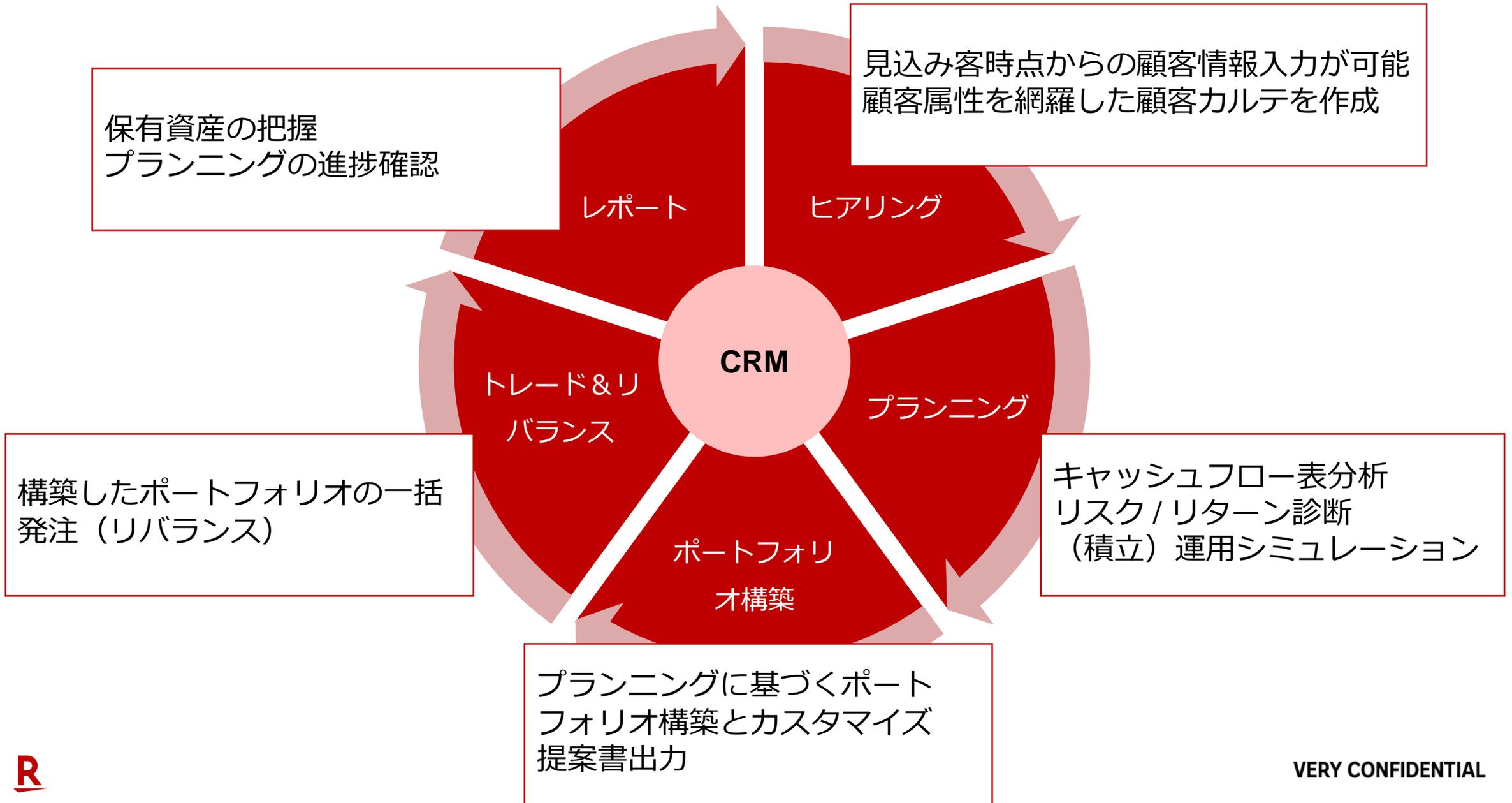


コンサルティング営業

顧客にふさわしいサービスの提供を、顧客自身の変化や市場環境の変化に応じ、長期的な視点に配慮したフォローアップを実施



Advisor Workflow Circle



フィービジネスのため提供するソリューション

管理口座

2019年2月よりサービススタート
預かり資産に対して年率1%の手数料徴収※

2020年11月より楽天銀行での手数料徴収が可能に。

※取引により別途手数料がかかるものがありますが、IFAの方への報酬の計算対象外となります。

ラップサービス

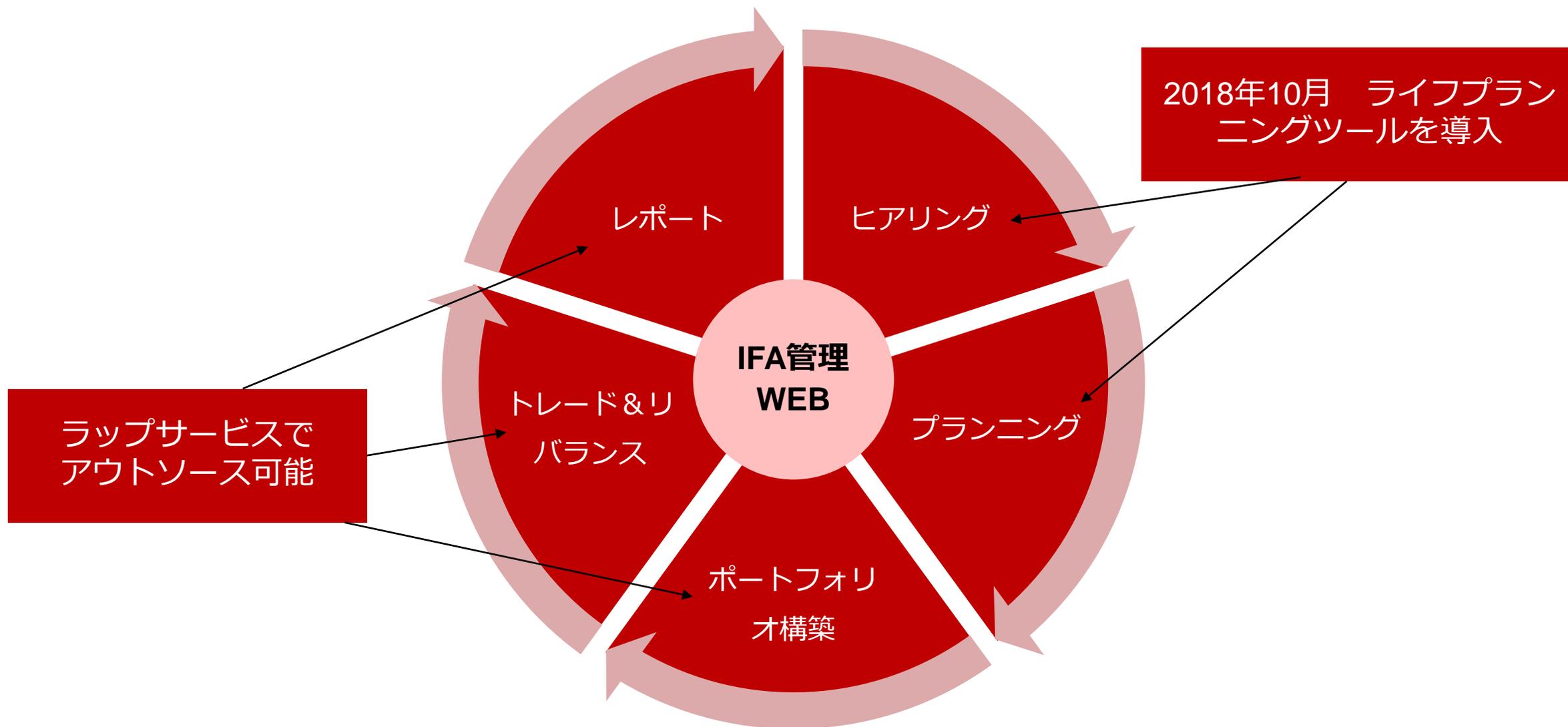
2016年10月よりスタート。
IFA専用の4種のラップサービスを提供。

2020年12月より小口化、積立申込スタート、申し込みフローの見直しを行い非対面での申込を実現。



運用部分をアウトソースできるため、アドバイザーの業務負荷が少ない

Advisor Workflow Circle



現状のフィービジネスの展開

■ 弊社未契約の事業者様への取り組み

ラップサービス、管理口座を主軸としたビジネスをご提案し、金融商品仲介業のスタート支援を実施

■ 弊社既契約の事業者への取り組み

現状のコミッションビジネスの偏重が見られる先に経営の観点でもフィービジネスをご提案

弊社の担当者より他社の成功事例を共有し、会社毎の戦略を策定し、実践、見直しを実施

→フィービジネスに関心はあるが、雇用の体系や、既存事業・既存顧客の兼ね合いが障害

現状の課題と将来の展望

■ ツールの改修・新規導入

顧客データの連携機能

→ ツールと当社顧客データの連携、ツール間の情報連携が課題

引き続き、フィービジネスを实践される事業者様の声をもとにシステムの改修検討

■ 事業者様への取り組み対応

新規事業者様への取り組み

→ ソリューションとしてラップを選択することに抵抗を感じるケース

既存事業者様への取り組み

→ コミッションで現状、収益をカバーできている現状

■ 投資家への教育 預貯金者への遡及

IFA・顧客のLTVを高める ～フィービジネスのヒント～

・LTV (Life Time Value) とは？

日本語では「顧客生涯価値」

顧客が生涯を通じて企業にもたらす利益のことを指し、一般的には顧客の商品やサービスに対する愛着(顧客ロイヤリティ)が高い企業ほどLTVが高まりやすくなり、収益の安定化が図れる。

LTVを高めるためには？ ① 継続期間を伸ばす ② 獲得費用を下げる ③ 維持費用を下げる

- お金の若返りを図る仕組み
- 寿命とともに運用資産の延命ができる仕組み
- 安心して運用が続けられる仕組み
- 売買コスト・頻度を少なくする仕組み



- 贈与サービス
- 家族信託サービス
- 管理口座コース
- ファンドラップサービス

フィービジネスが展開できるサービス手段を今後も取り揃えてまいります。