
金融商品提供/販売会社様向けプラットフォーム のご紹介

2021年3月5日
株式会社 日立製作所
金融デジタルイノベーション本部

Contents

1. 金融デジタルイノベーション本部のご紹介
2. 金融機関様の課題とソリューション案
3. 金融商品提供/販売会社様向けプラットフォーム

1. 金融デジタルイノベーション本部のご紹介

業務コンサルとアプリケーションを組み合わせたソリューションを提供します。事業創出から適用、保守まで一気通貫でのサービスを行います



金融向け業務ソリューション



2.1 金融商品提供会社様が抱える課題

個人の資産形成支援(リテール業務)を切り口に、金融商品提供会社様(資産運用会社様等)の現状と課題を整理

背景

資産運用会社を取り巻く環境

- 低金利環境の長期化による収益の低迷
- 家計の金融資産残高の53%が預貯金
- 顧客の高齢化(金融資産の61%を高齢者が保有)
- 回転売買の批判の高まり

個人のニーズ

- 老後資金が不足する問題への関心の高まり
- 若者層のネット証券利用(手数料無料、少額投資)

社会的責任

- 不正販売、不適切勧誘防止の徹底
- 顧客本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティ)の徹底

課題

経営視点

- ✓ 金融商品の売買毎に徴収するコミッションから、
預かり資産残高に比例したフィーへの移行
- ✓ 「顧客本位」に耐えうる収益構造の構築
金融商品提供業務の合理化、コストの削減

リテール業務視点

- ✓ コア顧客層(高齢者や富裕層)への要員体制の強化。
現役世代などの新規顧客層を開拓するチャネル確保
- ✓ 長期資産形成における金融リテラシー不足や重要な投資判断を補填するアドバイザーサービスの展開
- ✓ 代理店に対する金融商品取引法等に準拠した適切な勧誘プロセスを徹底するための仕組み作り
- ✓ 証券取引における各種手続きのペーパーレス化・デジタル化の対応

2.2 金融商品販売会社様が抱える課題

- 販売のノウハウは持っているが、各商品ごとに必要な法令の定期的な改正対応において研修やシステム対応が追いついていない場合があり、金融サービス仲介業開始に伴い代理店に対しても厳しくなると予想される当局の監査に耐えられる仕組みづくりに課題がある。

法令改正例：証券

2013年12月、「日証協高齢者勧誘ガイドライン」の施行

「勧誘留意商品の選定」、「役席者による事前承認」、「翌日以降の受注」等の導入
高齢顧客への勧誘に際し、「勧誘可能な商品」と「勧誘留意商品」を選定すること
高齢顧客への勧誘留意商品の勧誘にあたっては、役席者による事前承認を行うこと
※面談の内容を録音・記録・保存する
80歳以上（目安）の高齢顧客への勧誘留意商品の勧誘にあたっては、原則として勧誘の翌日以降に受注すること。また受注は担当営業員とは別の役席者が行うこと、といったより厳しいプロセスが義務付けられた。

法令改正例：保険

2016年5月、「保険業法等の一部を改正する法律」等の施行

「意向把握義務」の導入
保険募集の際に、顧客ニーズの把握及び当該ニーズに合った保険プランの提案等を求める。
顧客の意向の把握→保険契約の提案（推奨理由など）→保険契約内容の説明→意向と保険契約内容が合致することを顧客が確認→契約締結までの一連プロセスを整備することが義務付けられた。

今後予定の法令改正

2021年度、「顧客本位の業務運営に関する原則」の改正

「重要情報シート」の導入

2.3 課題に対するソリューションの着想

収益改善に向けた課題と法制改正への対応として新たなソリューションの立ち上げが必要と考える。

金融商品販売会社様の強み

お客様が希望する
資産形成などの
ニーズに沿った提案力



日立の強み

銀行での金融商品販売で
培った
金融庁監査に耐えうる
コンプラチェックのノウハウ

2020年6月
法改正

金融サービス仲介業の新設

ソリューション

金融商品提供/販売会社様向けプラットフォーム(PF)事業の立ち上げ

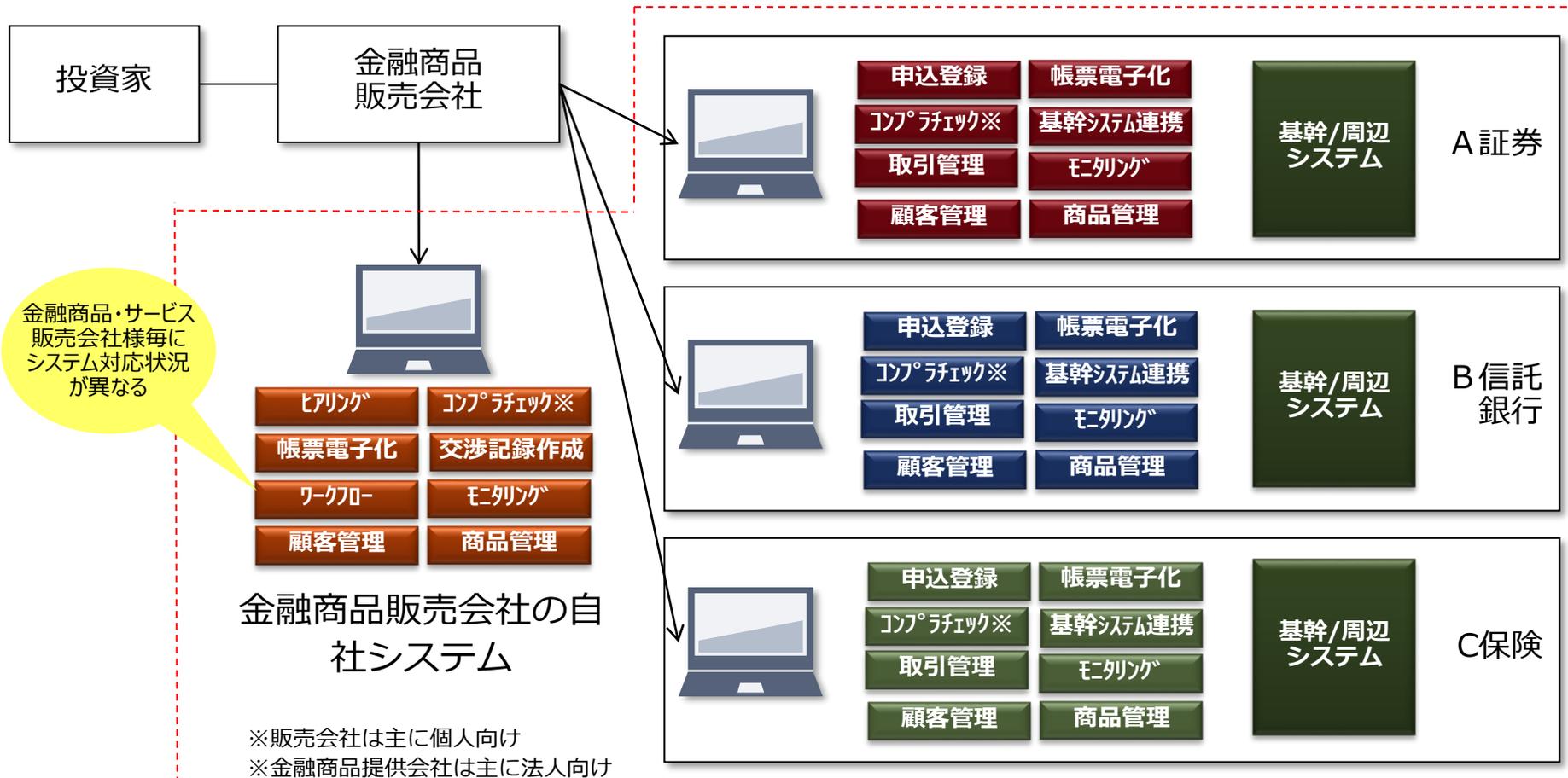


- 金融商品提供会社と金融商品販売会社をつなぐ共通PFを構築
- 金融商品提供における製販の業務連携を支援
- 法に沿った適切な提案・販売の実施

資産形成層の開拓をサポートし、金融機関様の収益向上に寄与する

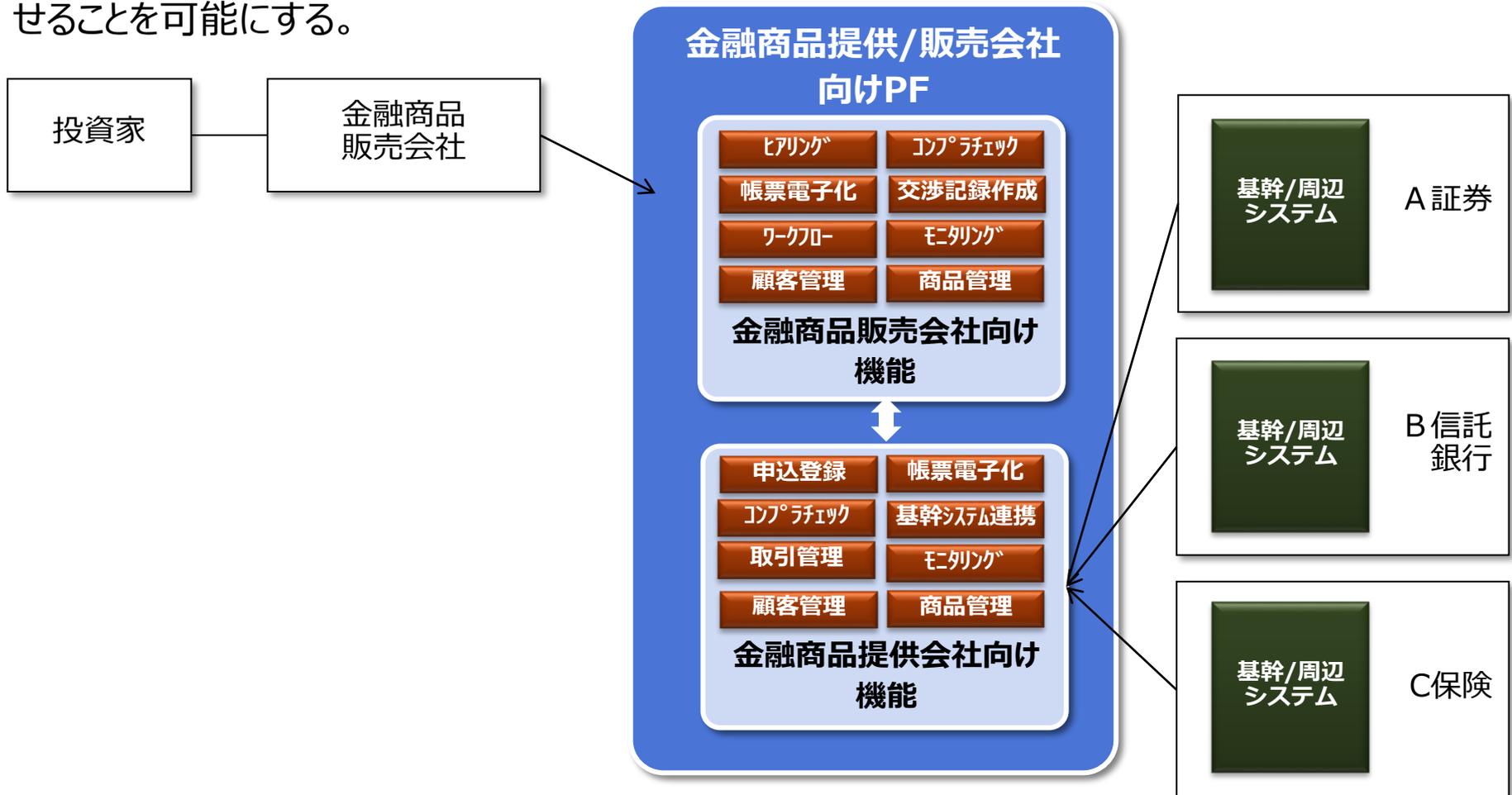
3.1 現在の金融商品販売の姿

現状、金融商品提供会社様単位に契約申込システムが提供されている状態。
 その為、金融商品販売会社様は金融商品提供会社単位にシステム入力が求められている。
 また、顧客管理の為に金融商品販売会社様の自社システムへの入力も必要になってくるが、販売会社様によってはシステム化が追いつかず当局監査で指摘される懸念がある状態。



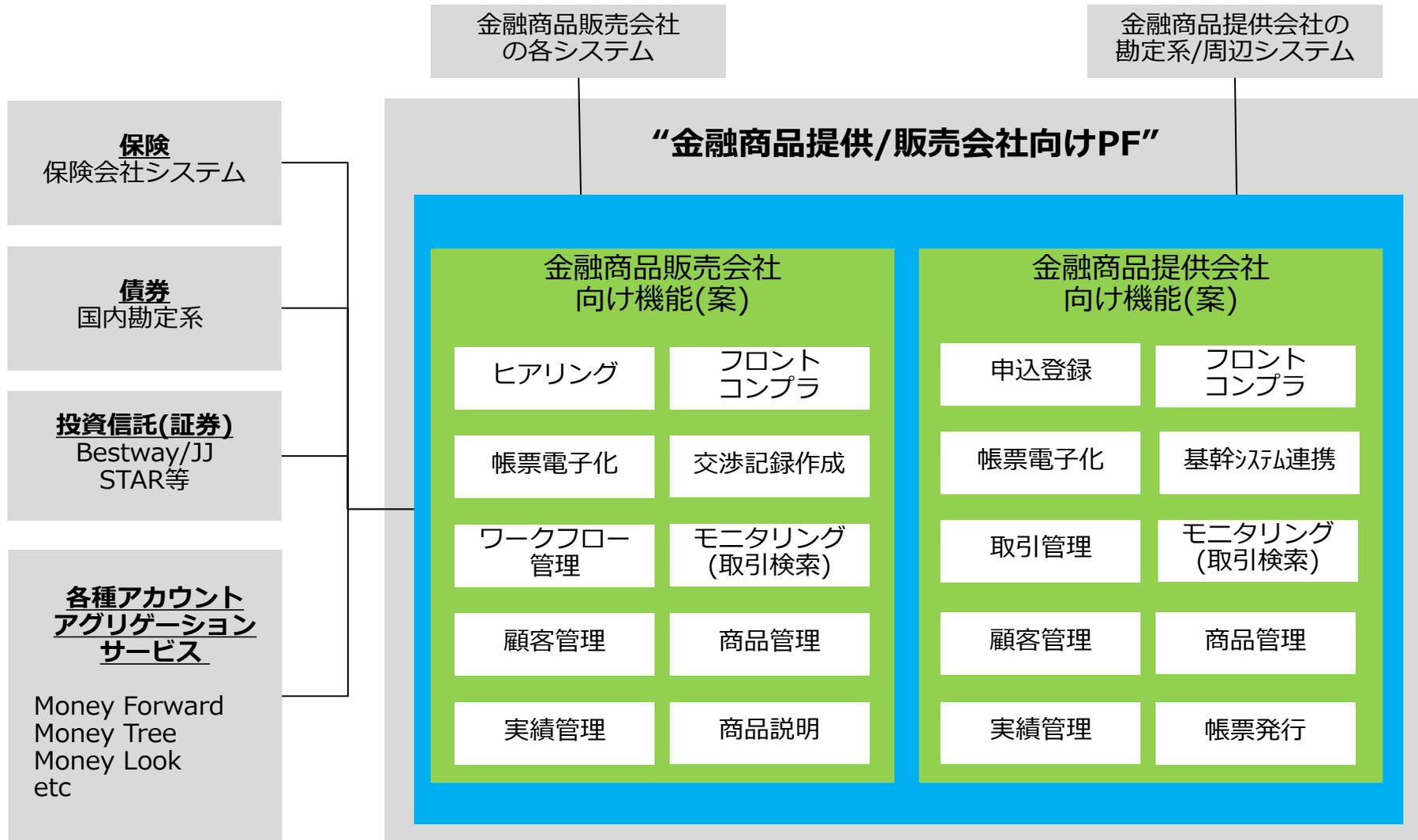
3.2 金融商品販売における目指すべき姿

金融サービス仲介業においては、業法の縦割りがなくなるため、金融商品提供会社様単位に提供されているシステムをプラットフォームとして提供する、またこれを従来の金融商品仲介業にも適用する。これにより、金融商品販売会社様のシステム入力負荷や監査対応負荷を軽減させることを可能にする。



3.3 金融商品提供/販売会社様向けPFの概要

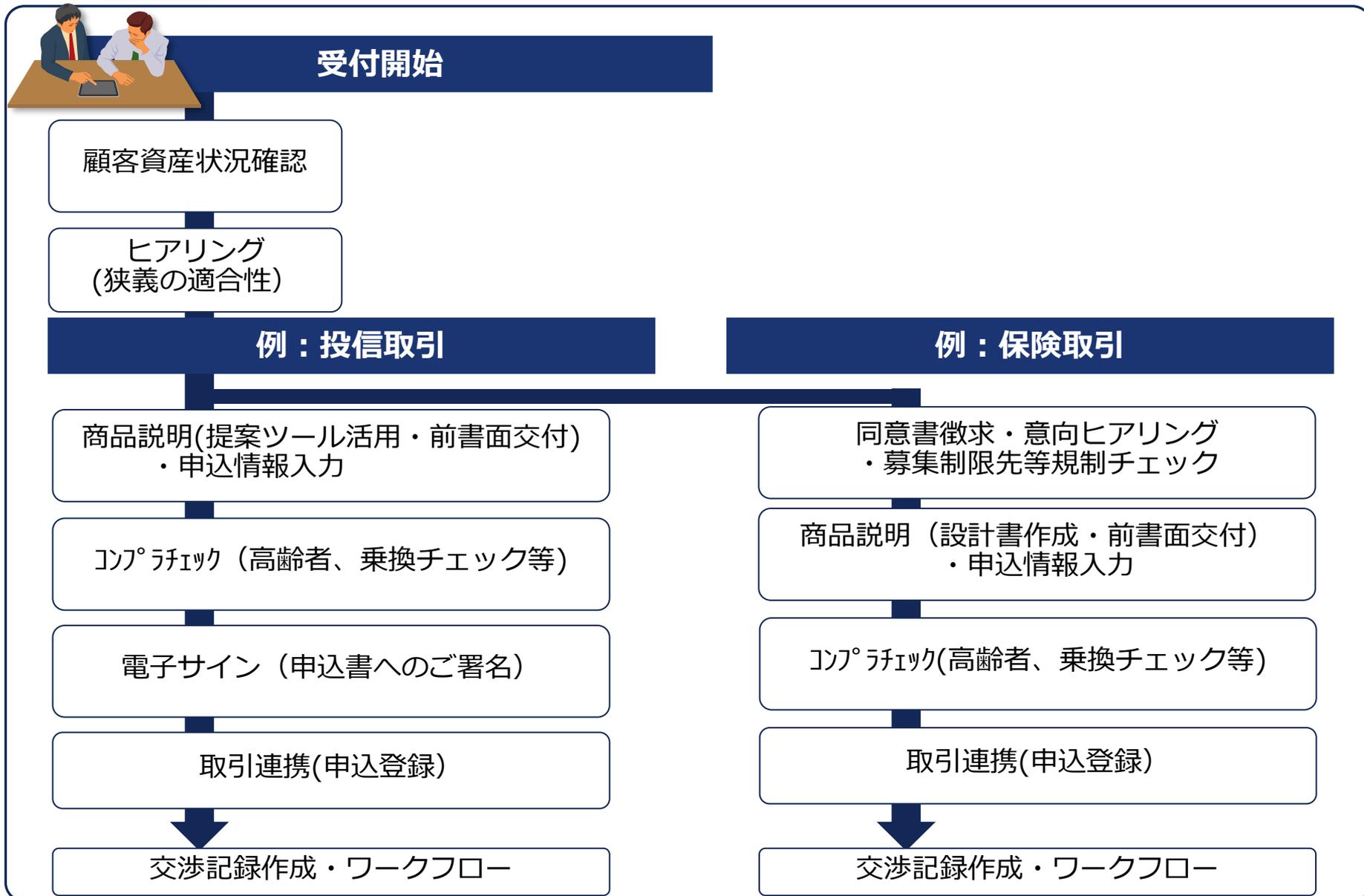
金融商品提供/販売会社様向けPFを起点に各外部システムとの接続がされる構造



3.4 PF導入のメリット

金融商品提供会社様	業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> • 業務効率化が可能(将来的に合同監査への対応も可能)
	販売チャネル	<ul style="list-style-type: none"> • <u>金融商品販売会社が複数金融商品提供会社の商品を取り扱う障壁が下がるため、販売チャネルの増加が見込める</u> (特定地域に顧客基盤を持つ中小金融機関との接点増加)
	システムコスト削減	<ul style="list-style-type: none"> • <u>金融商品販売会社向けに個別システムを持つ必要がなくなり、コスト削減が可能</u>(法改正への対応も共通対応可能)
金融商品販売会社様 (IFA,地域金融機関)	業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> • 異なる金融商品提供会社に対するシステム入力のコストの削減 • 新規参入者向けのコンプラ教育コストの削減 • <u>監査の負担軽減</u>
	取扱商品増加	<ul style="list-style-type: none"> • 共通PF利用者のネットワークを活用して、<u>業務の効率性を損なうことなく様々な金融商品提供会社の商品を取り扱いやすくなる。</u>
	有事への備え	<ul style="list-style-type: none"> • 病気や事故など有事に業務の引継ぎが容易に出来るようになる。
	ライフプラン支援	<ul style="list-style-type: none"> • 顧客の了承が得られれば、MoneyFowardなどを利用して資産情報の把握が容易に出来る。
資産形成層 リタイア層	手厚い投資サポート	<ul style="list-style-type: none"> • 普段から付き合いのある地域金融機関を通して<u>専門的な投資サポート</u>が得られる。
	資産運用への不安払しょく	<ul style="list-style-type: none"> • <u>金融商品販売会社・金融商品提供会社の資産運用が金商法に則った適切なものである</u>という安心感が得られる。
	商品選択肢の増加	<ul style="list-style-type: none"> • <u>金融商品販売会社が取り扱う商品が増え、選択肢が増える</u>

3.5 導入後金融商品販売業務フローイメージ



3.6 コンプラチェック・交渉記録作成詳細

高齢者や乗換等の金商法等法令チェックを自動化することで以下の導入効果を図る。

コンプラチェック：複雑なチェックの事務省力化、チェック漏れ防止

交渉記録作成：記載内容の平準化、記載漏れ防止、**監査時に提供する証跡として十分な粒度**

観点毎にチェック結果を表示

乗換については、日証協の基準に従った説明画面を表示

チェック結果に応じて入力項目を動的に定義



個人 日立太郎 様
受付店名: 本店営業部 (001) 戻る
お客様の 顧客番号: 0000000110 行員名: QA01002-芝池

申込チェック

商品個別チェック

業務名	投資信託			
取引名	募集・購入			
購入ファンド	楽天・全世界株式インデックスファンド123456789012			
年齢	80歳以上の高齢者取引です。慎重な対応が必要です。事前承認が必要です。銀行側同席の必要性を確認してください。担当者は販売可能と判断した理由を「交渉記録」に記載し、役付者は承認画面の「特記事項」に販売可能とした承認理由を記載すること。			
取引日	商品名	取引	金額(約定単価)	勧誘区分
令和2年3月16日	損保ジャパン・グリーン・オープン(受取コース)	解約	未約定	勧誘

乗換 (購入)

過去30日以内に同一ファンドの解約取引があります。経済的合理性を確認のうえ、慎重に取り扱ってください。乗換えに必要な説明を行い、乗換する理由を記録してください。また、乗換取引事前承認が実施されていることを確認してください。

案内注記商品 OK

表示項目 入力項目

その他

【年齢 (申込日基準) (80歳以上)】
即日受注を可と判断した経緯・理由

【金融商品間乗換】
販売可能と判断した理由

【乗換 (購入)】
乗換理由

入力完了 一時保存 キャンセル 印刷 乗換取引説明画面

年齢 (顧客属性)

乗換 (過去の取引)

**日立は前述のプラットフォーム構築の検討について
皆様と一緒に進めたいと考えています。**

**ご興味を持って頂ける企業様がおられましたら、
是非とも協議させて頂きたく、お願い致します。**

■ 本件問合せ窓口

株式会社日立製作所
金融システム営業統括本部 金融営業第四本部第一部
岡部康佑 kosuke.okabe.jk@hitachi.com

株式会社日立製作所
金融第二システム事業部 金融デジタルイノベーション本部第二部
木村亮太 ryota.kimura.pn@hitachi.com

HITACHI
Inspire the Next