

ラップサーブスへの取組について

Oct 22th, 2021

楽天証券株式会社

パートナービジネス事業本部

IFA事業部

中谷 雄典



楽天証券のラップビジネスへの取り組み

楽天証券の問題意識

既存ユーザーの不満を徹底的に検証した結果の問題意識

- ・ 不透明なコスト構造
- ・ 何をされているか分からない不安

2016.7

- ・ **楽ラップ**
提供開始

- ・ 低コスト
- ・ 透明化

2016.10

- ・ **IFAラップ**
提供開始

- ・ コンサルティングへの注力
- ・ 目的から手段へ

2018.8

- ・ **ターゲットイヤーラップ**
提供開始

- ・ 国内初
- ・ ゴールベース追求
- ・ シンプル化

2021~

- ・ **順調に拡大中**

楽天証券のIFAラップビジネスへの取り組み

■ ツールの活用推進

“Commission”から“Fee”へ 投資を目的から手段に

⇒ IFA管理WEB (CRMツール)

⇒ ラップを販売するためのツールではなく、アドバイザーが顧客のライフプランニングに基づきコンサルティングに注力できるライフプラン策定支援プラットフォーム「**LIFE PLAN CANVAS**」の無償提供。

■ Education & Coaching

買っていただくことから、保有していただくことへ

⇒ オンラインでLIVE・録画を毎日配信。
アドバイザー向けラップ研修なども実施。

⇒ フィー型を実現するビジネスモデル (外部連携) 勉強会
ex) ラッセルインベストメント
「アドバイザーの価値～米国の事例～」



2021年10月
楽天IFA研修ガ

アドバイザーの価値 ～米国の事例～

アドバイザーが創出する価値は実在する。
それを増大しよう。

販売会社/IFA限り
投資家配布厳禁

Russell Investments

ラッセル・インベストメント株式会社
クライアント・サービス本部

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1丁目3番1号
東京都港区虎ノ門1丁目3番200号
TEL: 03-6203-0200 (内線)
https://www.russellinvestments.com/jp

貴社: カリス・インベストメント株式会社
金融商品取引業者 登録会社員番号 (金融) 第196号
加入協会: 一般社団法人投資家サービス協会/一般社団法人日本投資顧問業協会

ラップビジネス課題・改善強化の方向性

■ 余計な手間 → 必要な手間

アドバイザーがライフプランニングの意義を理解しなければ、「ただ余計な手間が増えた」と考え、誰もそれを実行しない

- LIFE PLAN CANVASの普及
- ライフプランニングのハードル・手間の最小化
- ゴールベースアプローチが自然とできるようなメニュー構成。

■ 目的は“顧客満足”

長い時間軸で顧客のサポートを実施するため
顧客の満足度を高め、維持することが必要不可欠

- 顧客のための提案、サービスという意識付け
- 市況や短期的利益を追求しがちな顧客へのフォロー・マインドセット

- **アドバイザー側の根強い「販売」意識を是正する継続した“Education”**
- **顧客側の根強い「購買」意識を変えていく継続した“Coaching”**