



「資本市場と公共政策」シンポジウム 金融商品の販売とフィデューシャリー・デューティ

2016年9月15日

楽天証券株式会社 代表取締役社長 楠 雄治

金融商品販売業のフィデューシャリーデューティとは？

- お客様に関わる全プロセスに積極的に責任を持つこと。
 - 口座開設・情報提供・提案・選択・購入・売却・レビュー・リバランス・・・
- お客様の立場に立った”わかりやすさ”を追求すること。
 - 中立性・説明義務
 - 透明性・情報開示の徹底
 - 使い勝手（User Experience）の徹底
- お客様に安心を与え、信頼されうる存在になること

投信販売戦略



取扱い本数

2,247本

ファンドスーパー
マーケット 2,247本

(*1)

投信積立



1,000円からの
投信積立

¥0



ノーロード1,000本
スマートコストシリーズ



オリジナル
ファンドスコア



ファンドスーパーサーチ
ファンドアナリスト



トータルリターン
毎日計算・レポート

オリジナルファンドスコア

- 「より効率的な運用実績を残してきた投資信託」を厳選するための定量的指標の提供

楽天証券スコア	基準
★★★★★	上位0%~10%
★★★★	上位10%~25%
★★★	上位25%~50%
★★	上位50%~75%
★	上位75%~100%

スコア最高位の5つ星が付与されるのは各分類の上位10%以内に入るファンドのみです。

- 有識者諮問会議を設置し、透明性確保

浅岡 泰史	オフィス カジワラ1600 代表 (元 年金積立金管理運用独立行政法人 参与)
竹川 美奈子	LIFE MAP LLO 代表 / ファイナンシャル・ジャーナリスト
中桐 啓貴	ガイア株式会社 代表取締役社長
水瀬 ケンイチ	個人投資家(インデックス投資ブロガー)
山崎 俊輔	フィナンシャルウィズダム 代表
山本 智太郎	株式会社QUICK コンサルティング営業部 シニアコンサルタント
renny	個人投資家(投信ブロガー)

- 日本特有の投信属性などが考慮した独自の 카테고리 分類による評価

業者目線ではなく、個人投資家目線を徹底！

楽天証券ファンドアワード



- 投資信託の販売会社として主催する初めてのファンド表彰
- 「個人投資家の視点」で選出

【投票主体(投票ウェイト)】

楽天証券のお客様	30%
＜投票参加者数 7,321名＞	
ファイナンシャルプランナー	30%
＜投票参加FP数 25名＞	
楽天証券投信諮問委員会	40%
＜諮問委員会メンバー7名による合議＞	

【受賞ファンド】

国内株式	スパークス・新・国際優良ファンド
海外株式	SMT グローバル株式インデックス・オープン
国内債券	DLIBJ公社債オープン(中期コース)
海外債券	三井住友・DC外国債券インデックスファンド
国内リート	フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド
海外リート	SMT グローバルREITインデックス・オープン
バランス(可変配分)	DIAMパッシブ資産分散ファンド
バランス(固定配分)	三井住友・DC年金バランス30(債券重点型)

低い投資
最低金額

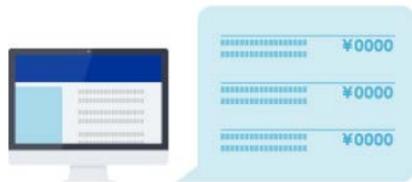


10万円から

ロボ・アドバイザー
アプローチ



フィー開示の
徹底



年間1%未満

TVT
(Target Volatility Trigger)
機能付き

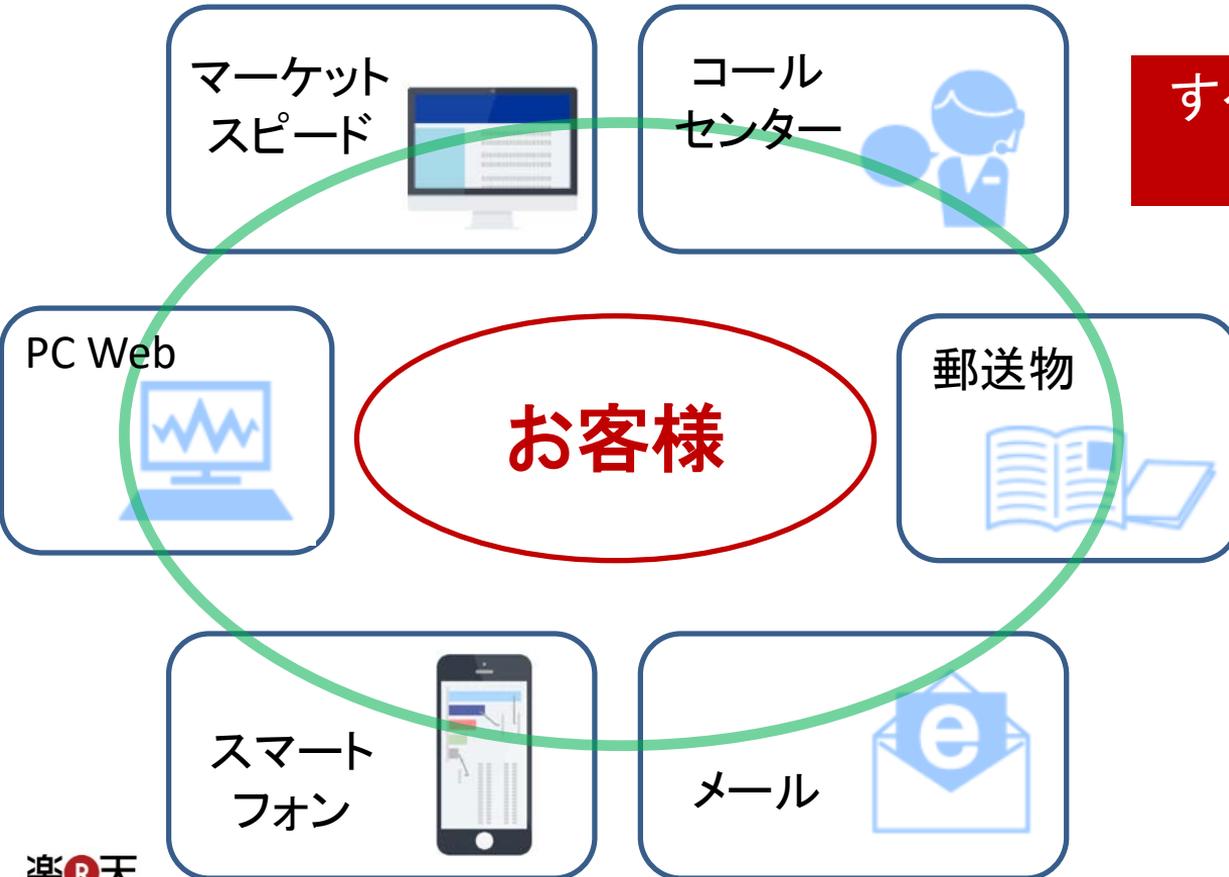


楽ラップ フィー開示

	手数料合計	手数料内訳	
		ラップサービスの 運営・管理費用※1	組入れる投資信託/ETFの 投資運用に係る費用
R 楽ラップ	最大年率 0.990% (税込) ※2	最大年率 0.702% (税込)	最大年率 0.288% (税込) ※2
大手 対面証券	2.282%~ 2.922% (税抜き)	最大1.512% (税込)	0.77%~1.41% (税抜き)
独立系 オンライン証券	0.95%+ ETFにかかる コスト (不明)	最大0.95% (税込)	ETF運用 コスト (不明)
独立系 投資顧問	1%+ ETFにかかる コスト (不明)	最大1% (税不明)	ETF運用 コスト (不明)

※1 固定報酬率(投資顧問料、運用管理手数料)の合計を指します。 ※2 組入予定の投資信託の信託報酬を予定投資比率で加重平均した場合の上限目標値です。実際は上限目標値を超えないように運用を行います。急激な相場変動等により、一時的にこれを上回る場合があります。

ユーザー・エクスペリエンス



すべてのお客様接点における
会社対応の一貫性

- ✓ 専門用語や専門的内容をわかりやすく
- ✓ 常にタイムリーな情報 / リアルタイムの情報を
- ✓ 会社都合に依らない情報開示
 - コールセンター混雑状況
 - システム稼働状況

IFA (Independent Financial Advisor) ビジネス



ビジネスプラットフォーム提供

- 商品提供・販売/提案支援
- コンプライアンスサポート
- システム提供

IFAビジネスのコンセプト

当社は “アドバイザー向けビジネスプラットフォーム” である

ポリシー

- ニーズに応じた商品供給と支援
- コンプライアンスの徹底 = IFAを守る、支える
- IFA活動を効率化できるシステム提供

ビジネスゴール

- 資産の拡大 = 信頼の証 = 収益の源
- KPI: 当社収益 = IFA数 × IFAあたり預かり資産 × 収益率
IFAの収益 = お客様数 × お客様あたり預かり資産 × 収益率