

米国ミレニアル世代顧客化の重要性とロボ・アドバイザー

岡田 功太、幸田 祐

■ 要 約 ■

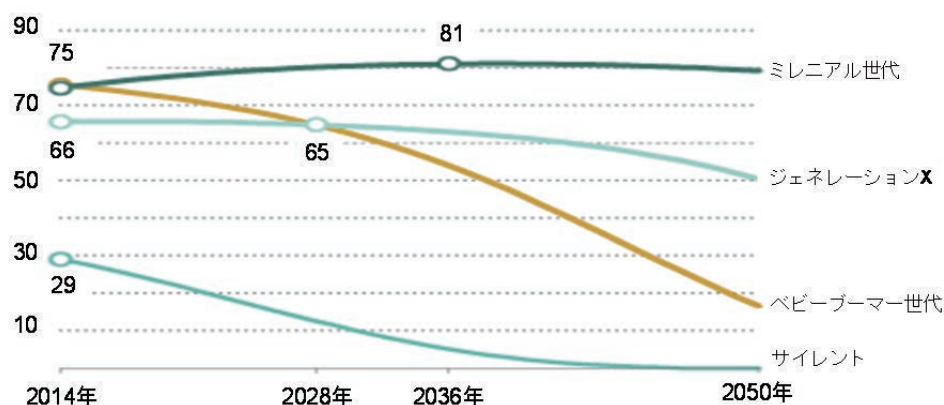
1. 米国において、ミレニアル世代（Millennial Generation）の存在感が増している。ミレニアル世代は、米国の全人口の 4 分の 1 を占め、2015 年 6 月にはベビーブーマー世代の人口を初めて上回り、最も人口が多い世代となった。
2. 2031 年から 2045 年にかけて、ベビーブーマー世代の相続がピークを迎え、ミレニアル世代へ約 30 兆ドルの資産が移転される可能性がある。各金融機関にとってミレニアル世代の顧客化は喫緊の課題と言える。そこで、注目されているのがロボ・アドバイザーである。
3. ロボ・アドバイザーは、非対面かつモバイルとのつながりが強いミレニアル世代の特徴を捉えており、ゴールドマン・サックス、メリルリンチ、フィデリティなど大手金融機関による参入が相次いでいる。
4. 最近では、ロボ・アドバイザーはデータ・アグリゲーションと呼称される IT 技術を用いて、包括的なフィナンシャル・プランニングを提供する動きも見られる。今後、フィナンシャル・アドバイザーとロボ・アドバイザーはどの様に棲み分けされているのか。人口動態の変化と共に巨額の金融資産が世代を超えて移転していく時期に入る米国リテール金融業界の動向が注目される。

I 変貌を遂げる米国の人口動態

近年、米国においてミレニアル世代（Millennial Generation）の存在感が増している。ミレニアル世代もしくはミレニアルズ（Millennials）の厳密な定義は、調査機関によって多少差異があるが、一般的には 2000 年前後か、それ以降に社会に進出する世代という意味が込められた造語である。世論調査・社会調査で有名なピュー・リサーチ・センターは、ミレニアル世代を 1981 年から 1997 年に生まれた世代（本稿執筆時点で 18 歳から 34 歳の若年層）と定義している。同センターによると、ミレニアル世代の人口は約 7500 万人であり、米国の全人口約 3.2 億人のうち約 4 分の 1（2014 年 12 月時点）を占める。さらに、移民の拡大が寄与し、2015 年 6 月にミレニアル世代はベビーブーマー世代（1946 年から 1964 年に生まれた世代）の人口を初めて上回り、米国の人口階層の中で最も人口が多い世代となった¹（図表 1）。

¹ Pew Research Center, “Millennials overtake Baby boomers as America’s largest generation”, April, 2016 (<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/04/25/millennials-overtake-baby-boomers/>)

図表 1 各世代の人口推移予想（百万人）



(出所) ピュー・リサーチ・センターより野村資本市場研究所作成

ミレニアル世代とベビーブーマー世代では時代背景・価値観・生活様式が全く異なるとされる。ミレニアル世代は、物心ついてから社会人になるまでの20年間において、テクノロジーの進化を目の当たりにしてきた。1980年にコンピューターのハードドライブは初めてギガバイトの容量に達したが、今日では3テラバイト（ギガバイトの約3000倍）の容量を扱うことができる。それも1980年当時のコストの40分の1である。ミレニアル世代にとって音楽や本はソフトウェアとしてデジタル化されているものであり、フェイスブックを通じて友人と連絡を取ることが当たり前であり、そのようなテクノロジーが存在しない世界における生活は想像できない。

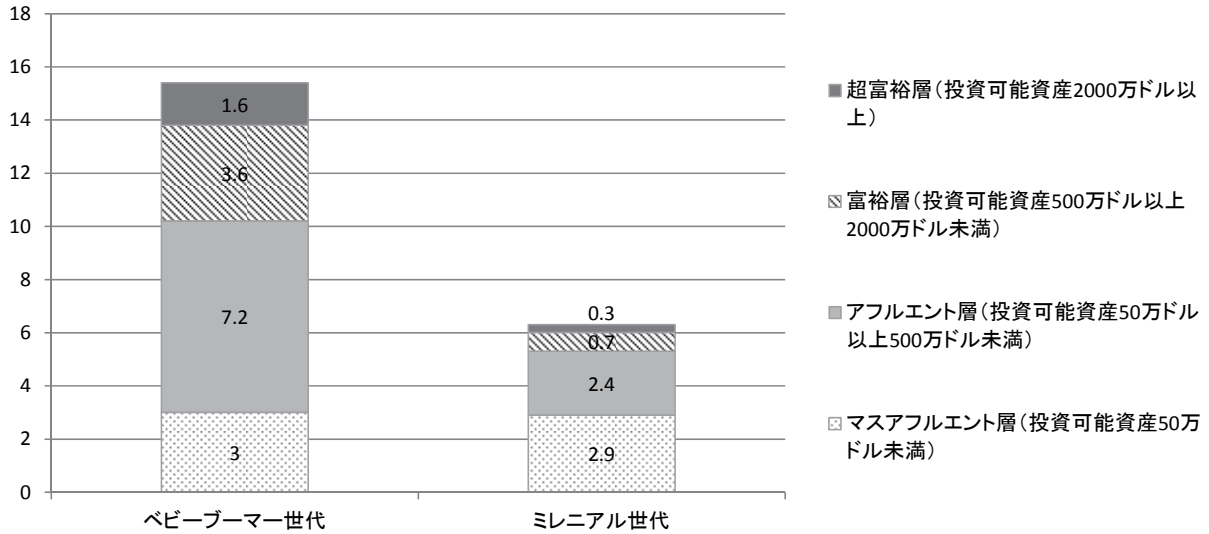
一方で、ベビーブーマー世代には第2次世界大戦直後に生まれた世代が含まれる。ベビーブーマー世代は、1970年代初頭にニフティ・フィフティと呼ばれた大型優良株が急騰するバブルの後、「株式の死（The Death of Equities）」と言われる相場低迷を経験した。また1960年代半ばから1980年前後の高インフレによる米国経済の低迷・財政の悪化を目の当たりにしたことから、ベビーブーマー世代は自助努力型の資産形成に対する意識を高めたとされる。

その結果、一部のベビーブーマー層は資産運用及び事業等に成功し、豊富な金融資産を有する。現在、米国大手金融機関のウェルス・マネジメント事業における主要顧客である²。ベビーブーマー世代の投資可能資産は約15.4兆ドルと、米国投信業界の運用資産残高（AUM）に匹敵する規模であり、特にベビーブーマー世代のアフルエント層以上の投資可能資産は約12.4兆ドルと、ミレニアル世代の3.7倍の規模である（図表2）。

しかし、急拡大するミレニアル世代の存在は無視できない。図表3は、米国労働人口の各世代の人数構成について、20年前と現在を比較している。1995年にゼロ%であったミレニアル世代は2015年には34%まで拡大し、既に米国労働市場において最大の人口階層である。その一方で、米国労働人口におけるベビーブーマー世代の割合は1995年の49%

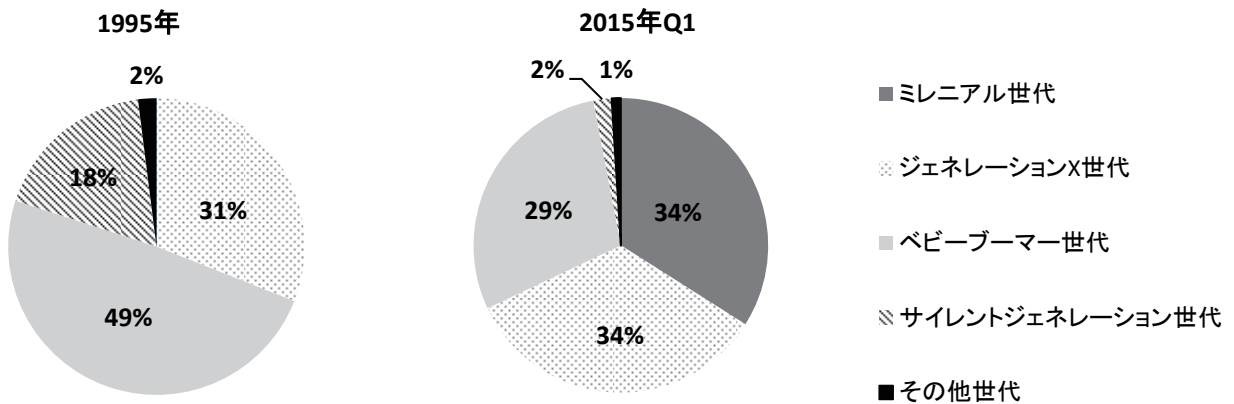
² Cetera Financial Group, “Connecting Across the Ages”, June, 2014
(<http://static.contentres.com/media/documents/0bdb294-ead1-4668-b81f-b8f538f2e6be.pdf>)

図表2 顧客セグメント別投資可能資産（兆ドル）



(出所) アクセンチュア³より野村資本市場研究所作成

図表3 各世代における米国労働人口構成（2015年第1四半期末時点）



(出所) ピュー・リサーチ・センターより野村資本市場研究所作成

から 2015 年には 29%と減少傾向にある⁴。そして、アクセンチュアの調査によると、ミレニアル世代（当該調査では 1980 年から 2000 年生まれと定義）の潜在消費能力は、2020 年までに米国における小売販売の 30%に相当する 1.4 兆ドルに達するとされており、ミレニアル世代が今後、米国経済を支える存在となる⁵。さらに、同調査によると 2031 年から

³ Accenture, “The Greater Wealth Transfer”, April, 2015
 (https://www.accenture.com/us-en/~media/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Industries_5/Accenture-CM-AWAMS-Wealth-Transfer-Final-June2012-Web-Version.pdf)

⁴ Pew Research Center, “Millennials surpass Gen Xers as the largest generation in U.S. labor force”, May, 2015
 (<http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/05/11/millennials-surpass-gen-xers-as-the-largest-generation-in-u-s-labor-force/>)

⁵ “How The Millennial Generation Could Affect The Economy Over The Next Five Years” Forbes, April 30th 2015

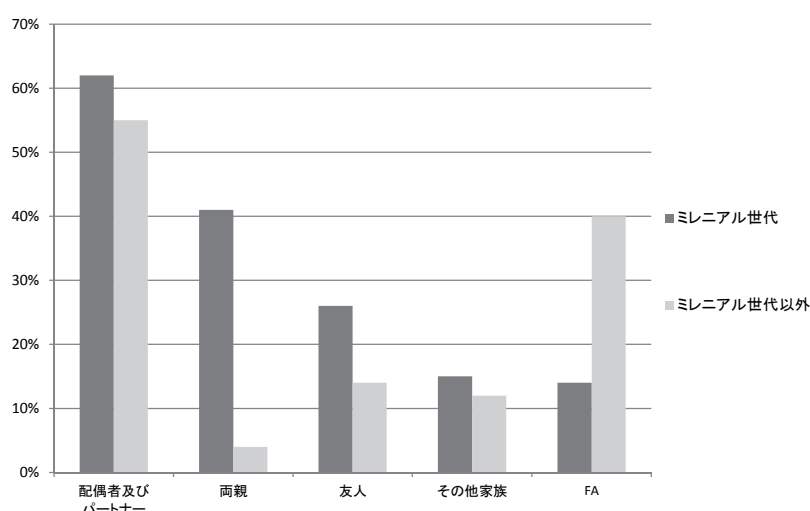
2045年にかけてベビーブーマー世代の相続はピークを迎え、ミレニアル世代へ約30兆ドルの資産が移転される可能性がある⁶。そしてデロイトの調査によると、米国全体の家計金融資産に占めるミレニアル世代の割合は、2015年の4%から2030年には4倍の16%に拡大する可能性が指摘されている⁷。したがって、米国の各金融機関にとって、ミレニアル世代に対する営業戦略及びマーケティング戦略が今後重要となる。

Ⅱ ミレニアル世代の金融サービスに対する考え方

1. 世代間で異なる資産運用に関する相談相手

ミレニアル世代の特徴は第一に、車や住居の購入、大学の選定等、人生において多額の支出を伴うライフ・イベントにおいて、配偶者、両親、友人などのアドバイスを聞いた上で判断する傾向がある点である。事実、米国コンサルティング会社マコフスキー社の調査（米国成人1008人を対象に実施）によると、ミレニアル世代（当該調査は2015年6月末時点で18歳から34歳と定義）の約70%は、金融機関を信頼していないと回答している。これは、ミレニアル世代は学生時代に2001年のITバブル崩壊と2008年のリーマン・ショックの2つの金融危機を経験しており、金融機関に所属するファイナンシャル・アドバイザーから提案を受けていた自身の両親の金融資産が大きく毀損するのを目の当たりにしているためである⁸。また、自身が就職する際にも、金融危機の影響を受け、苦労した経験が関連している。その結果、図表4が示す通り、ミレニアル世代は自身の資産運用に

図表4 ミレニアル世代の資産運用における相談相手



(出所) ウォール・ストリート・ジャーナルより野村資本市場研究所作成

⁶ 脚注3を参照

⁷ Deloitte University Press, “The future of wealth in the United States”, November, 2015 (<http://dupress.com/articles/us-generational-wealth-trends/>)

⁸ “Majority of Millennial’s Lacking Trust in Financial Institutions” Globe Newswire, June 16th 2015

関して、フィナンシャル・アドバイザーに相談するという回答は 14%と低く、同世代は大手金融機関が提供する対面サービスとの関係が希薄である⁹。

さらに、バイアコム・メディア・ネットワークがミレニアル世代 1 万名（15 業種、73 社に所属）に行った調査結果によると、回答者の 71%が「銀行員の話聞くくらいなら、歯医者に行く」、53%が「銀行が提案する商品・サービスはどれも同じ」、33%が「銀行を全く信用していない」と述べており、ミレニアル世代は金融機関による対面のサービス提供に対する価値を感じていない（図表 5）¹⁰。

2. モバイル・ファーストの加速

ミレニアル世代の第二の特徴として、同世代の生活におけるスマートフォンの重要性が挙げられる。前述の通り、スマートフォン等を通じたソーシャル・ネットワークは完全に生活の一部である。ピュー・リサーチ・センターによると、18 歳以上の米国人におけるスマートフォン普及率は、2011 年春の 35%から 2015 年春には 68%と、約 4 年間で約 2 倍となった¹¹。とりわけ、18 歳以上の米国人の中でもミレニアル世代におけるスマートフォン普及率は約 77%と、他の世代と比べて極めて高水準である。さらに、ミレニアル世代が 1 週間にスマートフォンに費やす時間は 14 時間半（1 日 2 時間以上）と、米国人全体が 1 週間にスマートフォンに費やす時間の 41%を占め、ベビーブーマー世代の 26%と比較しても非常に長い時間を、スマートフォンを活用することで生活している¹²（図表 6）。

ミレニアル世代のスマートフォンの使途は、フェイスブック等のソーシャル・ネットワークキング・サービス（SNS）、オンライン・ショッピング、エンターテイメント等である。

図表 5 ミレニアル世代の金融サービスに対する考え方

回答者	回答内容
73%	グーグル、アマゾン、アップル、ペイパル、スクウェアといった新興企業に金融サービスを提供して欲しい
70%	今後 5 年間で、私達は今までとは全く別の物に支出するだろう
68%	今後 5 年間で、私達は今までとは全く別の場所に資金を保管するだろう
71%	銀行員の話聞くくらいなら、歯医者に行く
53%	銀行が提案する商品・サービスはどれも同じ
50%	スタートアップ企業が従来の銀行のサービス手法を精査することになるだろう
33%	銀行を全く信用していない

出所) バイアコム・メディア・ネットワークより野村資本市場研究所作成

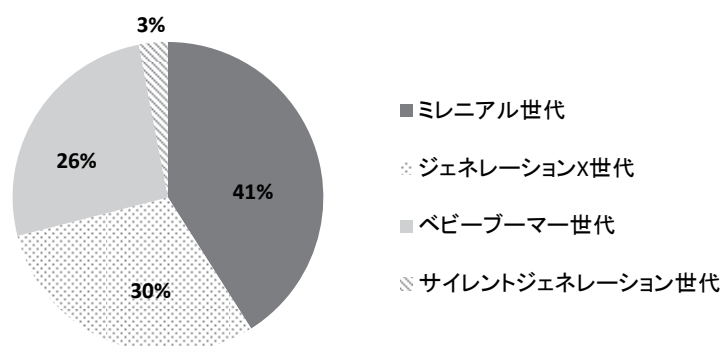
⁹ “Where Millennials Go for Financial Advice” Wall Street Journal, December 13th 2015

¹⁰ Viacom Media Networks, “The Millennial Disruption Index”, March, 2014
(http://www.millennialdisruptionindex.com/wp-content/uploads/2014/02/MDI_Final.pdf)

¹¹ Pew Research Center, “Technology Device Ownership: 2015”, October, 2015
(<http://www.pewinternet.org/2015/10/29/technology-device-ownership-2015/>)

¹² Experian Marketing Services, “Millennial come of age”, June, 2014
(<http://www.experian.com/assets/marketing-services/reports/ems-ci-millennials-come-of-age-wp.pdf>)

図表 6 米国人の各世代のスマートフォン週間利用時間比率

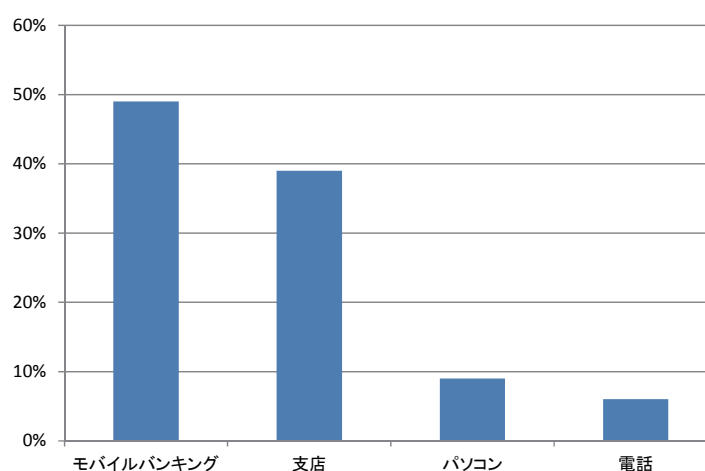


(出所) エクスペリアンより野村資本市場研究所作成

その中でも特徴的なのは、同世代の約 40%が、自身の金融資産の管理もスマートフォンを通じて行っている点にある¹³。

事実、フェイスブックを利用している 7 千万人のミレニアル世代 (21 歳から 34 歳と定義) によるモバイル・バンキングの利用率は約 50%と、実際に金融機関の支店に足を運ぶと回答したケースを上回っている (図表 7)¹⁴。また、2013 年 12 月、コーポレート・インサイトが実施した調査によると、過去 1 年以内にモバイルを通じて証券口座にログインしたことがあると回答したミレニアル世代は 70%と、他の世代と比べて高水準である¹⁵。

図表 7 ミレニアル世代の銀行利用経路



(出所) フェイスブック IQ より野村資本市場研究所作成

¹³ Corporate Insight, “The Millennial Shift”, April, 2014
(https://cdn2.hubspot.net/hub/55706/file-600316645-pdf/Flyers/The_Millennial_Shift_Study_Flyer.pdf)

¹⁴ Facebook IQ White paper, “Millennials + money: The unfiltered journey”, January, 2016
(https://fbinsights.files.wordpress.com/2016/01/facebookiq_millennials_money_january2016.pdf)

¹⁵ 脚注 13 を参照。

III ミレニアル世代顧客化の手段として注目されるロボ・アドバイザー

1. 米大手金融機関の取り組み事例

大手金融機関によるミレニアル世代の顧客化に向けた動きは具体化している。例えば、JP モルガンのコンシューマー・コミュニティバンキング部門の責任者であるゴードン・スミス氏は、2016年2月に行った投資家向け説明会において、ミレニアル世代の顧客化を目的としたマーケティング及びテクノロジー開発費用として年間7億ドルの予算を設けたとし、その結果、新規顧客獲得口座に占めるミレニアル世代の割合は約60%に達したと公表した¹⁶。また、フィデリティは「マネー・ファースト」と呼称されるミレニアル世代向けウェブサイトを立ち上げた。PwCが5500人以上のミレニアル世代を対象に実施した調査によると、基本的な金融知識を有するのは全体の24%、高度な金融知識を有するのは8%と低い水準にとどまる¹⁷。その一方で、同世代は対面のフィナンシャル・サービスを選好していない。そこで、フィデリティは「マネー・ファースト」を用いて、今後想定されるライフ・イベントに合わせた短期の資産形成及び退職後に向けた長期の資産形成の重要性について動画配信を行うことで、ミレニアル世代へのアクセス及び顧客化を試みている。

2. ロボ・アドバイザーの成長可能性

ミレニアル世代顧客化に向けて試行錯誤する米大手金融機関だが、上記以外に有効なツールとして最近注目されているサービスはロボ・アドバイザーである¹⁸。ロボ・アドバイザーとはスマートフォン等を通じて個人の資産運用に関する提案を行う金融サービスの総称である。最初のロボ・アドバイザーは約15年前に登場したエムパワー（モーニングスターの子会社）及びファイナンシャル・エンジンの2社とされているが、2014年以降に注目された理由はミレニアル世代の台頭と関連する¹⁹。非対面かつモバイルとのつながりが強いミレニアル世代の特徴を捉えているため、約30兆ドルの資産移転はロボ・アドバイザーにとってビジネス・チャンスである。

実際に、セルーリの調査によるとロボ・アドバイザーの運用資産残高（AUM）は186億ドルに達した（2015年第2四半期）²⁰。将来的な成長可能性も各方面で議論されており、A.T.カーニーの調査によると、ロボ・アドバイザーのAUMは2020年までに2.2兆ドルに

¹⁶ “JPMorgan is spending millions on millennials” Business Insider, February 24th, 2016

¹⁷ PwC “Millennials & Financial Literacy-The Struggle with Personal Finance”, 2016 (<https://www.pwc.com/us/en/about-us/corporate-responsibility/assets/pwc-millennials-and-financial-literacy.pdf>)

¹⁸ 和田敬二郎、岡田功太「米国で拡大する「ロボ・アドバイザー」による個人投資家向け資産運用」『野村資本市場クォーターリー』2015年冬号参照。

¹⁹ 岡田功太、幸田祐「米国資産運用業界で注目されるロボ・アドバイザー」『野村資本市場クォーターリー』2015年秋号を参照。

²⁰ Cerulli Associates, “The Cerulli Edge U.S. Edition”, December, 2015

なると予想され、さらに、デロイトの調査によると当該 AUM は 2025 年までに 5 兆ドル - 7 兆ドルに拡大すると推計されている²¹。

3. 牽引役となった米大手金融機関

ロボ・アドバイザーの成長可能性を受け、ベンチャー企業だけではなく主要な米国金融機関が参入を表明している（図表 8）。特に、ロボ・アドバイザーが個人投資家に提供するポートフォリオは、高流動性及び低コストを理由に ETF を中心に構成されているため、ETF スポンサーである資産運用会社が先行した。例えば、最大手の ETF スポンサーであるブラックロックは 2015 年 8 月、フューチャー・アドバイザーを買収し、バンガードは 2015 年 5 月、自社開発のロボ・アドバイザーの提供を開始した。

資産運用会社に続いて、2015 年中旬から米国大手証券会社もロボ・アドバイザーに注力し始めた。大手ディスカウント・ブローカーのチャールズ・シュワブは 2015 年 3 月、個人投資家向けロボ・アドバイザーである「インテリジェント・ポートフォリオ」をリリースした²²。また、バンク・オブ・アメリカ（メリルリンチ）は 2015 年 11 月、メリルエッジ（2010 年に開始した 25 万ドル以下の顧客向けサービス）を通じてロボ・アドバイザーを提供することを公表した²³。さらに、ゴールドマン・サックスは 2016 年 3 月、ロボ・アドバイザーのオネスト・ダラー（オースティン拠点）の買収合意を発表し、今後、

図表 8 米国資産運用会社によるロボ・アドバイザー参入事例（2016 年 5 月末時点）

2014 年 10 月	フィデリティ	ベターメントと提携
2015 年 5 月	バンガード	ロボ・アドバイザーを自社開発（2013 年から試験プログラム）
2015 年 6 月	チャールズ・シュワブ	ロボ・アドバイザーの新サービスをリリース
2015 年 8 月	ブラックロック	フューチャー・アドバイザー買収
2015 年 10 月	モルガンスタンレー	ロボ・アドバイザー参入予定と報道
2015 年 10 月	ステート・ストリート	ロボ・アドバイザー参入と報道
2015 年 11 月	フィデリティ	ベターメントとの提携解消
2015 年 11 月	フィデリティ	自社開発のロボ・アドバイザーの試験開始
2015 年 12 月	メリルリンチ	メリルエッジを活用し、ロボ・アドバイザー参入予定と報道
2015 年 12 月	ウェルズ・ファーゴ	ロボ・アドバイザー参入予定と報道
2016 年 1 月	インベスコ	ジェムステップ買収
2016 年 1 月	フューチャー・アドバイザー	BBVA と提携
2016 年 2 月	フューチャー・アドバイザー	RBC と提携
2016 年 3 月	ゴールドマン・サックス	オネスト・ダラー買収
2016 年 3 月	フィデリティ	自社開発のロボ・アドバイザーの試験プログラム公表
2016 年 4 月	LPL	フューチャー・アドバイザーと提携
2016 年 5 月	UBS	シグ・フィグと提携

（出所）各種資料より野村資本市場研究所作成

²¹ “In The Future, We Will Have Robo-Advice on Steroids: Deloitte” ThinkAdvisor, December 9th, 2015

²² “Schwab plans to expand its robo-adviser beyond just ETFs” InvestmentNews, November 11th, 2015

²³ “Merrill Lynch is developing its own robo-adviser” InvestmentNews, November 6th, 2015

個人の退職資産に対するポートフォリオの提供を計画している。

最近では、ロボ・アドバイザーを活用することで対面の金融サービスの提供を拡充しようとする動きが散見される。RBC ウェルス・マネジメントは 2016 年 2 月、フューチャー・アドバイザーとの提携を発表した²⁴。当該提携の狙いは、RBC が 2015 年 1 月に約 55 億ドルで買収したシティ・ナショナル銀行（ロサンゼルス拠点）の顧客向けサービスの拡充にある²⁵。シティ・ナショナル銀行の顧客には、映画俳優など米国西海岸に居住する富裕層が含まれており、当該提携により RBC ウェルス・マネジメントはデジタルに精通した富裕層顧客との関係強化を試みている。

UBS ウェルス・マネジメント・アメリカは 2016 年 5 月、ロボ・アドバイザーを提供するシグ・フィグ（サンフランシスコ拠点）との提携を発表した²⁶。当該提携により、2017 年には UBS が擁する 7000 人以上のファイナンシャル・アドバイザーがシグ・フィグのロボ・アドバイザーを顧客に提供することが可能となる。シグ・フィグは 2011 年に創業し、2016 年 4 月にケンブリッジ貯蓄銀行（ボストン）と提携しており、UBS のファイナンシャル・アドバイザーにとって効果的かつ効率的なツールになると期待されている。したがって、一部の金融機関はロボ・アドバイザーを対面の金融サービスの補完と位置付け、今後、30 兆ドルの資産を引き継ぐミレニアル世代の顧客化に注力している。

IV 資産管理機能を拡張するロボ・アドバイザー

1. データ・アグリゲーションによる顧客資産の把握

各金融機関がロボ・アドバイザー業界に参入する中、データ・アグリゲーション（またはアカウント・アグリゲーション）と呼称される IT 技術を用いて、提供するサービスの差別化を図る動きが散見される。データ・アグリゲーションとは顧客の銀行口座、証券口座、クレジットカード、住宅ローン、確定拠出年金の口座等の金融資産に関する情報を顧客の同意に基づいて一括して集計し、顧客に提示するサービスを指す。データ・アグリゲーションの提供を受ける個人は、自身の家計資産の全貌を瞬時に把握することが可能となる。セールスフォース・ドットコム²⁷の調査によると、76%の個人投資家はファイナンシャル・アドバイザーの選定条件に「金融資産の一元管理及び包括的なファイナンシャル・プランニング」を挙げており、個人投資家からのニーズは高い²⁷。

また、データ・アグリゲーションを提供する金融機関は、各個人の包括的な家計金融資産に関わる情報やデータを一括表示することで、個人投資家に対して包括的なファイナンシャル・プランニングを行うことが可能となる。以前より、ファイナンシャル・アドバイザーにとってはデータ・アグリゲーションによる顧客資産の把握ニーズは高い。SEI が

²⁴ “BlackRock’s Robo Platform Wins Another Big Client” Financial Planning, February 2nd, 2016

²⁵ “RBC Buys Bank to the Hollywood Stars for \$5.4 Billion” Bloomberg, January 22nd, 2015

²⁶ “UBS to offer SigFig’s robo-platform to its financial advisers” InvestmentNews, May 16th, 2016

²⁷ “So advisers have access to more data – now what?” InvestmentNews, September 9th, 2015

1000名以上のファイナンシャル・アドバイザーを対象に行った調査によると、回答者の58%がファイナンシャル・プランニングにおいてデータ・アグリゲーションは必要不可欠であると回答した²⁸。また、500名以上のファイナンシャル・アドバイザーは実際に半数以上の担当顧客に対し、既にデータ・アグリゲーションを用いたファイナンシャル・プランニングを提供している。現在は、対面の金融サービス提供者であるファイナンシャル・アドバイザーだけではなく、非対面の金融サービスを提供するロボ・アドバイザーもデータ・アグリゲーションを活用して差別化を図っている。

2. ベンチャー企業によるデータ・アグリゲーション提供事例

データ・アグリゲーションの提供事例として2016年3月、ベンチャー系ロボ・アドバイザーとして最大規模の資産を有するベターメント（ニューヨーク拠点）は銀行口座、証券口座、確定拠出年金口座、各種ローン、クレジットカード情報など1万3000社以上の金融機関が提供する金融サービスに関するデータ・アグリゲーションのサービス提供を開始した²⁹。また、同時期にベターメントの競合であるウェルス・フロント（カリフォルニア拠点）は銀行口座や証券口座に加え、より詳細な顧客のバランスシートの把握のため、将来的にはベンモ（ニューヨーク拠点）やレンディング・クラブ（サンフランシスコ拠点）との連携を示唆した³⁰。

ベンモは、個人間における送金をスマートフォンにおける操作一つで可能とするアプリケーションの提供を手がけ、月間取引額は10億ドルを突破した³¹。ファイコの調査によるとベンモをはじめとした送金アプリを「既に利用している」または、「今後1年以内に利用予定である」と回答したミレニアル世代は52%と、当該サービスは人気を博している³²。レンディング・クラブは、物理的な店舗を持たず、パソコンやスマートフォンを通じて、借り手から融資の申し込みを受け付けるサービスを提供している³³。融資審査は、オンライン上で短縮化・自動化されている分、借り手は低金利で資金調達が可能となる。当該サービスを「既に利用している」、または「今後1年以内に利用予定である」と回答したミレニアル世代は23%に達し、50歳以上の2%を大きく上回っている。こうした顧客サイドの状況を考慮すれば、仮に将来、ウェルス・フロントがベンモ、レンディング・クラブと提携した場合、ミレニアル世代の貸借、決済、貯蓄、運用等に関わるニーズに一括して対応できることになり、ベンチャーといえども、既存の総合金融グループにとって容易に無視することはできない動きが出てきている。

²⁸ SEI, “The Next Wave of Financial Planning”, February, 2015

(<https://www.onefpa.org/Membership/Documents/SEI-Next-Wave-Financial-Planning-White-Paper.pdf>)

²⁹ “Betterment incorporates external accounts onto its client and adviser platform” InvestmentNews, March 6th, 2016

³⁰ ウェルス・フロントのブログ参照(<https://blog.wealthfront.com/introducing-new-dashboard/>)

³¹ ベンモのブログ参照(<http://blog.venmo.com/1-billion-served/>)

³² FICO, “Millennial Banking Insights and Opportunities”, December, 2014

(<http://www.fico.com/millennial-quiz/pdf/fico-millennial-insight-report.pdf>)

³³ 淵田康之「FinTechの中核を占めるマーケットプレイス・レンディング」『野村資本市場クォーターリー』2015年夏号参照。

3. 買収により資産管理機能の拡張を狙うエンベストネット

ベンチャー企業だけではなく、大手金融機関もデータ・アグリゲーションに注目している。2016年3月、バンガードはエンベストネット（シカゴ拠点）との提携を発表した³⁴。当該提携の狙いはバンガードが提供するロボ・アドバイザーに対して、エンベストネットが有するデータ・アグリゲーションの技術を組み入れて、ミレニアル世代の資産の一括管理にサービス内容を拡張しようとするものである。

エンベストネットとは、メリルリンチ、UBS等の大手金融機関をはじめとする4万1000人のフィナンシャル・アドバイザーに対して資産管理ソフトウェア・サービスを提供する投資顧問会社である。同社の強みは、ワンクリックで複数口座のアセット・アロケーションを行うことができる高度なテクノロジーにある。エンベストネットは、2014年に米国のユニファイド・マネージド・アカウント（個別銘柄、投信、ETF、ファンドラップ、SMA、保険等の口座を一元管理し、税制メリットを最大化することを目的とした口座）のAUMランキングにおいて5位に位置し、既に対面による顧客資産の一括管理について実績がある³⁵。

更なるテクノロジー強化と事業規模拡大のため、エンベストネットは過去5年間に約8億ドルを費やして8社を買収している。その中には、大手金融機関向けにデータ・アグリゲーションに関するサービス提供を行っているヨドリー、オンライン投資プラットフォームの提供を行っているアップサイドが含まれており、対面だけではなく非対面においても顧客資産の一括管理に関わるサービス提供の実現を目指している。今般のバンガードとエンベストネットの提携により、今後、バンガードのロボ・アドバイザー・サービスが包括的なフィナンシャル・プランニングに発展し、ミレニアル世代の顧客化の1つの手法として確立される可能性がある（図表9）。

図表9 過去5年間におけるエンベストネットの買収概要

買収公表日	買収先	買収先の事業内容
2011年12月	ファンドクエスト	ファンドラップ関連事業
2012年2月	タマラク	フィナンシャル・アドバイザー向けプラットフォームの提供
2012年2月	プリマ・キャピタル	資産運用関連の調査、リサーチ、アセット・アロケーションの提供
2013年4月	プルデンシャル	約220億ドルのAUMを有するウェルス・マネジメント部門の買収
2014年7月	プレイスマーク	主に独立系証券会社向けのファンドラップの提供
2015年2月	アップサイド	主にオンライン投資プラットフォームの提供
2015年5月	ファイナンス・ロジックス	フィナンシャル・プランニング・ツールのソフトウェア開発
2015年8月	ヨドリー	大手金融機関に対するデータ・アグリゲーション・サービスの提供

（出所）各種資料より野村資本市場研究所作成

³⁴ “Wealthfront, Vanguard tap data aggregation to increase assets, improve financial planning for clients” InvestmentNews, April 1, 2016

³⁵ 岡田功太、和田敬二郎「近年の米国 SMA 及びファンドラップ市場におけるイノベーション」『野村資本市場クォーターリー』2015年夏号参照。

V 今後の注目点

2015年4月20日・21日にワシントンDCにてマネー・マネジメント協会（MMI）の年次総会が開催された³⁶。全米から証券会社及び資産運用会社に所属する者が約150名集まり、米国リテール金融業界に関するパネル・ディスカッションが行われた。ほぼ全てのセッションにおいてミレニアル世代とロボ・アドバイザーが議題に上がったが、その中で、バンガードのノニ・ロビンソン氏（フィナンシャル・アドバイザー・サービス・マーケティング部門ヘッド）は、同社のロボ・アドバイザーの顧客のうち約35%は65歳以上であると述べた³⁷。ロビンソン氏は、確かに、ロボ・アドバイザーが注目されたきっかけはミレニアル世代の台頭であったが、結局、重要な点は世代間の差というより、各顧客の選好であるとした。良く知られているとおり、米国では対面の金融サービスとして、マネージド・アカウント（ファンドラップ及びSMAの総称）が顧客ニーズをカスタマイズする上で有用であると評価され、成長している³⁸。しかし、資産設計ツールのシミュレーションを通じたポートフォリオ提案や、データ・アグリゲーションなど、どちらかといえば非対面サービスの分野で展開されてきたテクノロジーの進化により、既存大手金融機関からベンチャーまで資産の一括管理を謳う供給者が広がり、顧客獲得を巡る競争も激化していくことが予想される。その際、フィナンシャル・アドバイザーとロボ・アドバイザーはどのように棲み分けされていくのか。今後、人口動態の変化と共に巨額の金融資産が世代を超えて移転していく時期に入る米国リテール金融の動向が、ますます注目される。

³⁶ 米国マネー・マネジメント協会（Money Management Institute）は、1997年に設立され、ファンドラップ口座など投資一任サービスを通じた金融ソリューションの発展を支援する業界団体。

³⁷ 岡田功太、幸田祐「米国投信業界で圧倒的な資金流入額を誇るバンガード」『野村資本市場クォーターリー』2016年春号参照。

³⁸ 岡田功太、和田敬二郎「米国SMA・ファンドラップの拡大を支えた規制と金融機関経営の変遷」『野村資本市場クォーターリー』2015年夏号参照。