

ウェルスマネジメント(WM)デジタルプラットフォームを 活用した WM ビジネスの高度化

主な Q&A

- Q. WM デジタルプラットフォーム(WMPF)の活用を通じて、どのような提案活動が可能になるのか教えて欲しい。
- A. 既に判明済みの資産に対しては、WMPF を活用した営業活動を開始している。また、WMPF は事業承継ニーズへの対応も可能であり、承継方針を確認済みのお客さまについても、WMPF を活用した提案活動を行っていく予定だ。WM ビジネスにおいて求められるスキルは多岐に渡るが、RM (Relationship Manager) と PO (Product Office) と連携しながら、WM ビジネスを一層推進していく。
- Q. MUFG の WM ビジネスの強みについて教えて欲しい。
- A. WMPF はモルガン・スタンレーから共有されたノウハウを活かして開発したが、お客さまの総資産を可視化する機能も備えている。お客さまの総資産を一括してプロファイリングすることで、資産運用、不動産、融資等を総合的に提案できる点が MUFG の WM ビジネスの強みである。
- Q. ゴールベースアプローチの取り組みによって、どのような変化や気づきがあったのか教えて欲しい。
- A. 多くのお客さまからゴールベースアプローチを評価いただいている。このような取り組みを行っていく中で、お客さまの資産管理会社の情報を新たに頂くなど、総資産ベースでの提案ニーズを確認できており、ビジネスの広がりを感じている。
- Q. 23 年度の WM ビジネスの収益目標に対する進捗状況を教えて欲しい。
- A. R&C 事業本部の 21 年度第 3 四半期までの累計営業純益は 630 億円だが、その過半が WM の領域だ。今中計では、R&C 全体で 750 億円、うち WM で 410 億円程度の営業純益の成長を計画しているが、当年度は中計目標対比順調に進捗している。
- Q. 全ての取引を MUFG に任せることに抵抗を持つ富裕層の方も多いのではないか。
- A. 我々は短期的利益を求めめるのではなく、お客さまと共有した将来から逆算して、ゴール

ベースアプローチでソリューションを提示していく。既存の取引関係もあり、他社でお取引をされる場合もあるが、MUFG はグループベースで様々なソリューションの提供が可能である。例えば、他の証券会社が Equity のサポートをする場合に、MUFG は Debt サイドでサポートをするということも可能だ。

- Q. 企業オーナーが保有する資本価値である 150 兆円の潜在的な市場に対して、MUFG はどの程度のシェアを取れると考えているのか。
- A. 足元では、R&C 事業本部の貸出利ざやが上昇しているが、この背景には WM を起点とした MBO や M&A ファイナンス案件を複数成約していることがある。WMPF の活用を通じて、より高いシェアを獲得できるように取り組んでいく。
- Q. WMPF の活用やゴールベースアプローチによりお客さまから受け入れる収益は、今後、広く薄くなっていくのか。或いは、より深くなっていくのか。
- A. 100 兆円のプロファイリング額に対し、ハイエンド層が金額ベースでは半分程度を占めている。このプロファイリング済みの資産が動く際には、運用商品のお預かりや貸出等、様々なビジネスへの発展が期待できる。ハイエンドのお客さまお 1 人当たりから頂戴するサービス対価は上がっていくと見ている。

以 上