

投資信託窓口販売業務ソリューション

「BESTWAY/AM」

野村総合研究所 松政和彦、加来 研

1998年12月の投資信託窓口販売業務解禁から3年あまりが経過し、投資信託販売業務を取り巻く環境も大きく変わってきたことを受け、パッケージとしてこの業務に対応してきたNRI（野村総合研究所）の「BESTWAY/AM」システムが新バージョンに改められることになった。本稿では環境の変化について述べるとともに、新システムの特徴などについて解説する。

サービス開始当時の投資信託窓口販売

1998年12月、証券会社以外の金融機関で投資信託窓口販売業務が解禁され、都市銀行から地方銀行までほぼすべての銀行で一斉にサービスが開始された。そのため業務ノウハウが蓄積されず、「投資信託のリスクをきちんと説明できるのか？」という不安もあったことから、どの程度売れるかという見込が立たず、まずはリスクを少なくして早くサービスを始めたいというのが当時の状況であった。

このような事情でシステムの自社開発は困難であったことに加え、銀行には自社データを外部に出すことに抵抗感があったため、NRIでは投信窓販業務のためのパッケージ「BESTWAY/AM」を開発したのである。

現在の投信窓販を取り巻く状況

投資信託の窓口販売をめぐる状況は、サービス開始当時と比べ大きく変化している。それは次のような点である。

銀行などの窓口販売における投資信託の売れ行きが堅調である（2002年7月末時点で投資信託純資産残高の1/4は銀行などの窓口販売）。

超低金利と株式市場の低迷により企業への貸し出しや運用業務は手詰まりとなっており、安定的な手数料ビジネスとして投資信託販売が注目されている。

確定拠出型年金の導入やペイオフ解禁などにより、一層の自己責任が求められるようになり、これまで預貯金にしか関心のなかった個人が投資信託のような金融資産に興味をもちはじめた。

金融機関では合併や支店統廃合、業務提携の動きが活発になっている。

インターネットバンキングなど、サービスおよびシステムが多様化してきた。

金融商品販売法などコンプライアンス（法令遵守）への関心が高まってきた。

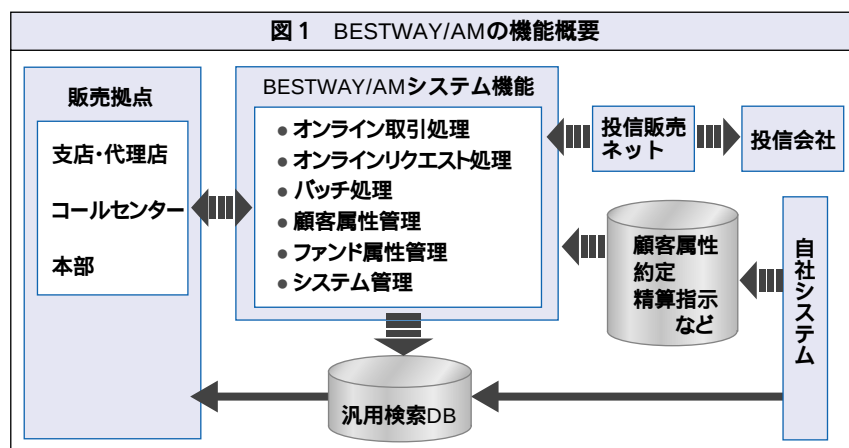
したがって、いま投信窓販システムに求められているのは次のようなことである。

増加する投資信託の注文取引を、高い信頼性のもとで早く処理すること。

合併や支店統廃合、業務提携などに合わせて構成を柔軟に変更できること。

業務提携などによる用語の見直し・変更、他システムとの画面デザインの統一といったニーズに対応するため、入力画面のカスタマイズが容易なこと。

既存システムやインターネットのシステムとの接続ができること。
コンプライアンスを実装するためのセキュリティ機能や監査証跡機能を備えること。



新「BESTWAY/AM」

NRIでは、上記のような変化や要望を受けて、「BESTWAY/AM」を見直し、新しい基盤に基づく新システムの開発に着手した。新「BESTWAY/AM」のおもな特徴は以下のとおりである（図1参照）。

Web基盤を採用

法制度改正や機能の追加によるクライアント側のメンテナンスを容易かつ迅速に行うことができ、また操作性の高い画面構成によりオペレーションリスクを軽減できる。画面のカスタマイズも容易である。

拡張性・信頼性の高いシステム構成

Windows 2000サーバーを採用し、導入コストの低減を図っているが、金融機関のオープン系システムで採用率の高いUNIXマシンへの対応を確保するために、DBMS（データベース管理システム）にOracleを採用するなど、拡張性・信頼性の高いソフトウェア構成としている。

監査証跡機能の強化

全入力電文を記録することができ、監査証跡機能を強化している。

高い接続性

他システムとの接続性に優れており、窓口やインターネットなどの販売チャネルからのオンライン・リアル接続も可能である。

金融パッケージシステムの今後

2002年8月末現在、保険の銀行窓口販売が決定しており、さらに株式の窓口販売も検討されている。こうした規制緩和により新しい金融商品、金融ビジネスが生まれ、そのスピードは加速していくと思われる。

そのなかで、以前のように新商品が生まれるたびに自社でシステムを開発するのでは、費用や期間の面で大きな負荷およびリスクを抱えることになる。その意味で、パッケージシステムの活用はより柔軟な選択肢のひとつとなるであろう。