

2022年7月27日 全11頁

# FinTech が家計の金融行動に及ぼす影響

## 家計簿アプリ・スマホ証券・ロボアドの海外事例や研究からの示唆

金融調査部 研究員 森駿介

### 【要約】

- 家計簿アプリやスマートフォン向け証券アプリ（スマホ証券）、ロボアドバイザー（ロボアド）といった資産管理・運用関連の FinTech が家計の金融行動に及ぼす影響について、以下では、海外事例や研究から示唆されることの整理を試みる。
- 家計簿アプリは、裁量的支出を中心に過剰消費の抑制に繋がっている事例が多い。また、ユーザーと類似の家計の消費額を画面上に示すことで支出管理を促すユニークな例もあり、アプリ上の表示内容次第で家計の貯蓄を後押しできることが期待できる。
- スマホ証券は、「シンプルさ」「分かりやすさ」が投資のハードルを下げ一方、ボラティリティが高い銘柄が購入される傾向にあるなど、投資家の行動バイアスを強める恐れもある。ロボアドは、行動バイアスを抑制する効果があるとの見方が多いものの、多くの投資家はデジタルな助言をさほど選好していないことがデータからは示唆される。
- 資産管理・運用関連の FinTech の便益は大きいものの、予期せぬ副作用をもたらす恐れもある。一部では、顧客へのデジタルなアプローチが裏目に出ていないか適宜検証している取り組みもあり、家計へのインパクトに意識を向けたサービス設計が望まれる。

## 1. はじめに

近年、家計簿アプリやスマートフォン向け証券アプリ（スマホ証券）、ロボアドバイザー（ロボアド）といった資産管理・運用関連の FinTech が普及している。もともと、国内ではデータや研究の蓄積が限られることもあり、これらのツールが家計の資産管理・運用面に与える影響について、定量的なデータを踏まえた議論は乏しい。米国では、2021年にSECが証券会社によるデジタル・エンゲージメント・プラクティス（ウェブサイトやアプリケーションなどのデジタル・プラットフォームでの行動プロンプト、ディファレンシャル・マーケティング、ゲーム的機能（ゲーミフィケーション）、その他個人投資家の関心を引くように設計された要素や機能）の使用についてパブリックコメントの募集を実施<sup>1</sup>したほか、規則案を早ければ本年10月に公表することが見込まれている。これらの議論をフォローするためにも、FinTech が家計に及ぼす影

<sup>1</sup> 詳細は、鳥毛[2022]参照。

響を理解することは重要だろう。そこで、以下では、海外を中心とした資産管理・運用関連の FinTech に関する事例や調査研究・各種データを取りあげ、家計の金融行動に与える影響について検討していく。

## 2. 消費・貯蓄面でのサービス

### 家計簿アプリの「見える化」による過剰消費の抑制・貯蓄の促進

消費・貯蓄面で、家計は様々な問題に直面している。例えば、日本では、お金に関する話題はタブー視される傾向が強いとの見方が多く、貯蓄・資産形成に向けた将来設計がしづらい側面があると言われている。また、SNS が普及する現代では、一部のアカウントの「顕示的消費（見せびらかしの消費）」の影響を受け、過剰消費が促されやすいとの指摘もある。

このような問題を解決する FinTech の代表例として、「家計簿アプリ (PFM: Personal Financial Management)」が挙げられる。例えば、日本の家計簿アプリ大手であるマネーフォワードで Fintech 研究所長を務める瀧俊雄氏は、同アプリによる可視化・見える化によって、月 1 万円程度の節約効果があるほか、中長期の将来設計を可能にする効果があると指摘している<sup>2</sup>。

海外の家計簿アプリでも、同様の効果が確認されている。例えば、ある家計簿ツールについて、デスクトップのアプリからモバイルアプリに切り替えたユーザーは、家計簿が身近になったことにより自身のキャッシュフローへの関心（アプリのログイン回数）が大幅に高まったことや、裁量的支出（外食、衣料品といった自身の裁量で削減しやすい支出項目）が減少したことを示す分析<sup>3</sup>がある。また、米国の Personal Capital のデータを用いた分析<sup>4</sup>では、ユーザーの年齢・居住地・現在の純資産などをもとに推計された「老後の月次収入」が画面に示されたグループは、そうでないグループに比べて、裁量的支出を▲15%削減したことが示されている。

### 類似の家計の消費額を示すことで過剰消費の抑制を試みるユニークな事例も

他にも類似の家計の消費額をアプリで表示することで、家計の消費行動・金融行動に影響を与える家計簿アプリも存在する。米国の家計簿アプリである Status は、年収・年齢・持ち家の有無・居住地域などをもとに類似の家計の消費額を画面上に表示するというユニークなサービスを提供している（図表 1）。この効果についての分析結果として、①画面上で示された類似の家計に比べて過剰消費と表示されているユーザーは消費額が減少する一方、過少消費となっているユーザーは消費額が幾分増加する、②類似の家計に比べて消費の過剰度合いが大きいほど、消費額の減少率が大きくなることが示されている（図表 2）<sup>5</sup>。また、裁量的支出で消費が削減されている一方で非裁量的支出（外食を除く食費など）ではほとんど変化がなかったことも指

<sup>2</sup> 経済産業省 産業・金融・IT 融合に関する研究会（FinTech 研究会）（第 7 回、2015 年 12 月 16 日）参考 2。

<sup>3</sup> 詳細は、Levi and Benartzi[2020]参照。

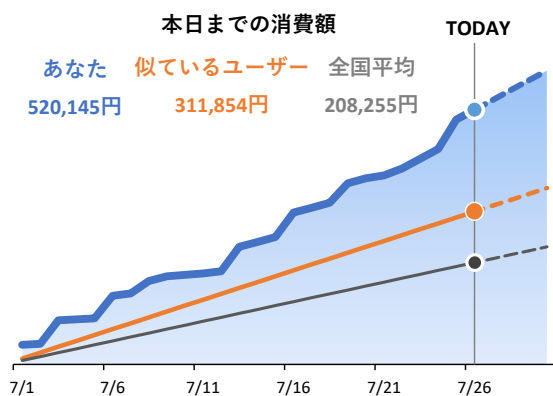
<sup>4</sup> 詳細は、Levi[2021]参照。

<sup>5</sup> 詳細は、D' Acunto, Rossi and Weber[2019]参照。

摘されている。このほか、フィナンシャル・アドバイスへのアクセスが乏しく、金融リテラシーが低いこともあってか、所得が少ない家計ほど消費抑制効果が大きいことも示されている。

なお、日本でも、いくつかの設問に対するユーザーからの回答をもとに、類似の家計と比べた消費・貯蓄動向を表示する家計診断ツールが存在する。同ツールの効果は公表されていないものの、上記のような消費・貯蓄行動の改善に繋がっている可能性は相応にある。また、足もとでは銀行のモバイルアプリでも様々な金融サービスの一つとして家計簿アプリを含む資産管理サービスが提供されているが、上記の事例を踏まえると、アプリの画面における表示内容次第で、家計の消費・貯蓄行動の改善を後押しできることが示唆される。

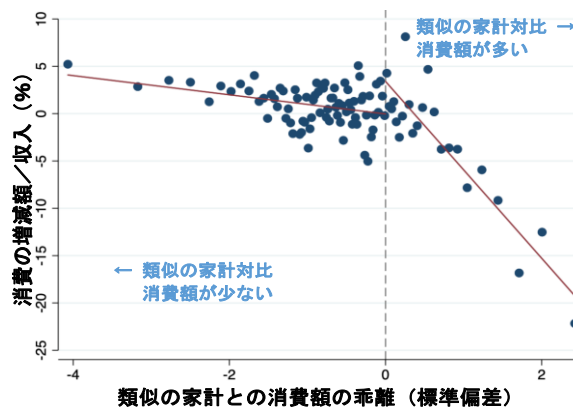
図表1 ユーザーと類似の家計の支出比較  
(アプリ上での表示のイメージ図)



(注) 図表内の数値は、架空の値。

(出所) D'Acunto, Rossi and Weber [2019] より大和総研作成

図表2 米・家計簿アプリ (Status) 登録後の消費額の変化



(出所) D'Acunto, Rossi and Weber [2019] より大和総研作成

### 3. 資産運用面でのサービス

#### 家計が直面する問題

日本では資産運用の重要性は叫ばれているものの、米欧に比べてリスク性資産の保有は進んでおらず、「貯蓄から資産形成へ」の進展は途上にある。資産運用の開始を阻害する要因としては、経済的な要因（資産・所得、住宅保有状況など）に加え、貯蓄より今の消費を優先することで運用資金が確保できない「現在バイアス」、金融商品が複雑・多すぎて選べないと感じることで購入を先送りするといった心理的な要因なども考えられる。また、運用開始後も、変動が激しい銘柄を購入する、国際分散投資よりも自国の株式等への投資を優先する（ホームバイアス）といった行動バイアスの存在があり、特に経験の浅い投資家にとっては運用パフォーマンスを悪化させる要因となり得る。運用状況のチェックやリバランスが面倒・難しいといった問題もあるだろう（図表3）。

図表3 資産運用面で家計が直面する問題と対応策の例

適切な資産運用に当たっての問題		対応策
運用開始まで	貯蓄より今の消費を優先(現在バィズ)	おつり投資、積立投資、貯蓄しない損失を強調
	証券口座開設が面倒	<b>口座開設手続きの簡素化(例:スマホのみで完結)</b>
	年金制度への加入が面倒	自動加入方式・オプトアウト方式の導入
	金融商品が複雑、多すぎて選べない	<b>UIの工夫による簡素化(スマホ証券)、デフォルトファンドの設定</b>
運用開始後	運用状況のチェックが面倒	<b>証券アプリによる通知(プッシュ通知)</b>
	変動が激しい銘柄を購入する、ホームバィズなどの行動バィズの存在	
	適切なオプトアウト・リバランスが難しい	投資一任サービスの利用 ( <b>ロボアドバイザー</b> 含む)

(注)「自動加入方式・オプトアウト方式」は、自動的に加入しても脱退選択が可能な年金制度の仕組みを指す。  
UI：ユーザー・インターフェース。

(出所) 大和総研作成

## スマートフォン向け証券アプリ (スマホ証券)

### (1) 「シンプルさ」「分かりやすさ」が金融行動に及ぼす影響

近年、若年層を中心にリスク性資産の保有が進んでいる(図表4)が、スマホ証券の普及も寄与しているとみられる。口座開設や株式等の売買がオンラインで完結できる、ユーザー・インターフェース(UI)に工夫があるなど、手続き・取引の「シンプルさ」「分かりやすさ」が投資のハードルを下げているとみられる。実際、20~30代において主にスマホで株式の注文を行う投資家の割合は2018年(30%)から2021年(52%)にかけて上昇<sup>6</sup>しており、スマホ証券は若年層を取り込んでいる。米国でも、スマホ専門証券のロビンフッドが5分以内で完結する口座開設手続き、売買手数料の無料化、単元未満株取引サービスの提供、理解しやすいUIなどを背景に、新規口座開設の半分が投資未経験者となっている<sup>7</sup>。このほか、スマホ証券は場所・時間を問わず取引しやすくするなど、個人投資家にとっての便益は大きいといえるだろう。

一方、海外ではスマホ証券の問題点も指摘されている。例えば、米国のスマホ証券では、口座開設後にユーザーが画面を「スクラッチ」すると無料で株式を受け取れる演出や、初めての取引が完了すると紙吹雪のアニメーションが表示される仕様などが、顧客の取引を過度に促している可能性があるとして問題視された。また、画面上に「変動率トップ銘柄(Top Mover Rankings)」が表示されているスマホ証券のユーザーは、それ以外の投資家と比べて、より変動が激しい銘柄を取引する傾向や、同じ銘柄に売買が集中する「群衆行動」を起こしやすいことを指摘する分析<sup>8</sup>もある。また、一部のスマホ証券は、購入に至るまでは容易である一方、手続き途中での取り消しボタンが発見しづらいことなど、ユーザーが無意識に不利な行動を取るよう誘導する「ダークパターン<sup>9</sup>」と呼ばれるデザインが含まれるとの指摘がある。

このほか、スマホでの金融取引はリスク性資産の購入を促す一方、個人投資家の行動バイアス

<sup>6</sup> 日本証券業協会「個人投資家の証券投資に関する意識調査」参照。

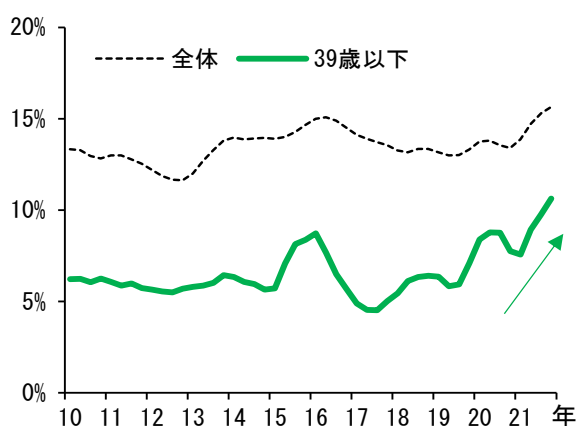
<sup>7</sup> <https://www.sec.gov/comments/s7-10-21/s71021-9316498-260092.pdf>

<sup>8</sup> 詳細は、Barber et al. [2021]参照。

<sup>9</sup> 一般的な「ダークパターン」の例として、サービス解約を電話のみで受け付ける仕様、支払い手順の最終段階で予想外の追加料金(送料・税金など)が表示される仕様などが挙げられる。

を強める可能性を示唆する調査結果<sup>10</sup>もある。この調査では、ある金融機関における個人投資家の取引データが用いられており、スマホでの金融取引はその他の取引に比べて、リスク性資産の購入確率が15.9%pt高くなっており、投資のハードルを引き下げる効果がうかがえる。一方、スマホ経由の方が購入する資産のボラティリティが7.4%pt高いということや、個別銘柄のように分散されていない銘柄、上昇率・下落率が高い銘柄の傾向が示されている（図表5）。これらの投資行動の背景として、スマホ証券は情報が絞り込まれているなど簡素で、操作性に優れていることで、かえって論理的で慎重な判断より直感的な判断が促されている可能性が指摘されている<sup>11</sup>。

図表4 金融資産に占める有価証券の割合  
(全体・39歳以下)



(注) 2人以上世帯。後方4四半期移動平均。直近値は、2021年末。「39歳以下」は世帯主の年齢。

(出所) 総務省より大和総研作成

図表5 スマホでの取引が金融行動に与える影響に関する分析例

(非スマホ取引と比べたスマホ取引の特徴)

リスク性資産の購入確率 (個別株・株式投信の購入)	+15.9%pt
購入資産のボラティリティ (過去12か月の標準偏差〈年率〉)	+7.4%pt
分散投資でない資産の購入確率 (個別株などの投信以外の購入)	+40.6%pt
変動率上位銘柄の購入確率 (過去12か月のリターン上位10%の銘柄)	+8.7%pt
変動率下位銘柄の購入確率 (過去12か月のリターン下位10%の銘柄)	+6.6%pt

(注1) 上記の数値は、個人・時間の固定効果を用いたパネルデータ分析における「スマホでの取引」というダミー変数の係数。

(注2) 調査対象は、ドイツの金融機関2先における個人投資家の取引データ。

(出所) Kalda et al. [2021]より大和総研作成

## (2) プッシュ通知による投資判断の後押し

スマホ証券の中には、プッシュ通知で個人に投資判断を促す事例も少なくない。例えば、シンガポールの銀行・DBSが提供するアプリ「Digibank app」では、株式・為替取引や外貨送金を行うユーザーに対して、株価・為替が有利に動いたことのお知らせや下落時の警告などを行い、投資判断や送金を促している。通知内容については、保有資産や取引履歴・取引時間、取引時の端末(スマホ・PCなど)をもとに通知内容・方法、通知時間の最適化を図っている。例えば、退社後に株式の取引をスマホ経由で行う傾向があるユーザーに対しては、夜にモバイルアプリのプッシュ通知をするなど工夫している模様である。

<sup>10</sup> この分析では、異なる個人・時点(月)については固定効果を用いたパネルデータ分析を行っている。そのため、図表5の分析結果は、「同じ個人が同時点において、他の取引プラットフォームを利用した場合と比べた、スマホ利用の効果」を表していると解釈できるとされている。詳細は、Kalda et al. [2021]参照。

<sup>11</sup> 実際、デスクトップの取引プラットフォームでは多くの株価分析ツール・指標にアクセスできる一方で、一部のスマホ証券がアクセスできるツール・指標は限られるとの指摘もある。また、行動経済学では、このような「直感的な思考」・「論理的で慎重な思考」はそれぞれシステム1・システム2と呼ばれている。一般にシステム1をもとにした判断では、行動バイアスに陥りやすいと指摘されている。

また、米・ロボアド大手のベターメントもプッシュ通知を活用している。例えば、相場下落時に、同社はプッシュ通知を行うことで、長期投資にとってネガティブと思われる投資行動（アセットアロケーションの大幅な変更、資金引き出し、口座解約）の抑制やポジティブな投資行動（押し目買いのための新たな資金拠出）の促進に繋がるのか、といった効果をRCTと呼ばれる手法で検証<sup>12</sup>した。この結果、プッシュ通知はネガティブな投資行動を抑制する効果があることが示されている（図表6）。また、いくつかの通知のうち、「相場下落時に何をすべきか」という行動に焦点を合わせた通知内容（図表6・②）では期待した効果が確認できた一方、これに比べて、行動しないことに焦点を合わせた内容（同・③）・下落した理由に焦点を合わせた内容（同・④）を受け取ったユーザーは新たに資金を拠出する確率が低いことや口座から資金を引き出す確率が高いことが示されており、限定的な効果しか得られなかったことも分かっている。なお、同社では、プッシュ通知を含めた顧客へのデジタルなアプローチが裏目に出ることや、顧客に悪影響を及ぼすことがないように、RCTを用いた検証を適宜活用している模様である。

プッシュ通知に対する個人投資家の受け止めは、運用スタイルによって異なるようである。証券会社によるデジタルなアプローチの評価を尋ねた米・モーニングスターのアンケート調査<sup>13</sup>によれば、短期でトレーディングを行うような個人投資家はプッシュ通知を好む一方、その他の個人投資家は、プッシュ通知に対して概ねニュートラルな立場を取っている。プッシュ通知を行う際には、顧客の投資スタイルに合わせたアプローチが重要であることがうかがわれる。

図表6 相場下落時におけるプッシュ通知の効果の検証例

通知タイトル	メッセージ内容	効果
① 通知なし	—	<p>・①と比べ、②はアセットアロケーションの大幅な変更を▲17%、口座解約を▲50%前後抑制。</p> <p>・③・④は限定的な効果しか得られず。②と比べ、新たに資金を拠出する確率が低く、口座から資金を引き出す確率が高い。</p>
② 相場下落時に何をすべきか	新たな資金拠出の良い時期です。将来の成長を享受できます。資金がない場合は、現状維持が最良です。	
③ 心配無用、航路を守ろう	短期的な損失は付き物です。最も賢い行動は、落ち着いて現状維持をし、航路を守ることです。	
④ 何故、お金が減っているか	短期的な損失は付き物です。一時的な変動に反応するより、自分の時間軸で投資することが重要です。	

(注) 通知時期は、2015年8月・2016年1月の相場下落時。顧客に対してRCTを用いた検証結果。

(出所) Betterment より大和総研作成

## ロボアドバイザー（ロボアド）

### （1）投資に当たっての問題や行動バイアスを抑制させる効果

個人投資家は、運用パフォーマンスに悪影響を及ぼし得る様々な行動バイアスを有している。例えば、資産や地域の分散がなされていないことや、過去のリターンが高い銘柄を後追いする傾向、ボラティリティが非常に高い銘柄に投資する傾向がある。このほか、投資家は自身のポー

<sup>12</sup> 詳細は、Egan[2017]参照。なお、RCT（ランダム化比較試験）は、調査対象のある施策を実施するトリートメント・グループ（介入群）と実施しないコントロール・グループ（制御群）にランダムに分け、施策の因果効果を検証する手法。

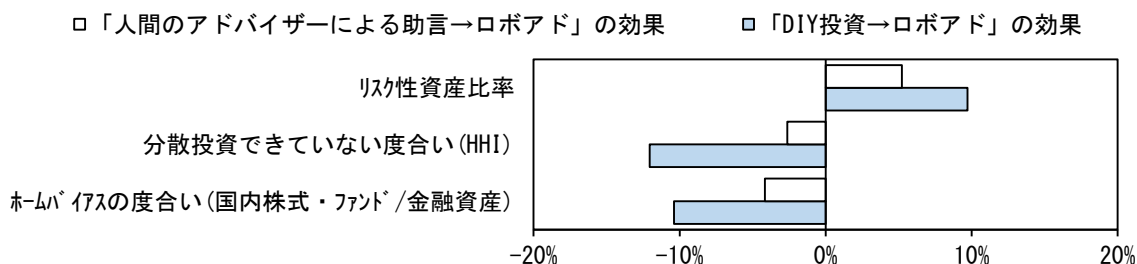
<sup>13</sup> <https://www.sec.gov/comments/s7-10-21/s71021-9316157-260072.pdf>

トフォリオの中でも運用パフォーマンスが極端に高い、もしくは低い銘柄を企業のファンダメンタルズにかかわらず売却しがちな傾向(ランク効果(rank effect))があるといわれている<sup>14</sup>。ロボアドは、アルゴリズムを用いた投資推奨や自動的なリバランスにより、これらの行動バイアスを緩和する効果があるとの指摘が多い<sup>15</sup>。

例えば、ドイツの金融機関の既存顧客を対象にした研究<sup>16</sup>では、ロボアドの利用を開始した顧客は、株式・株式ファンドといったリスク資産の保有比率が高まっている上に、分散投資ができていない度合いを示す指数やホームバイアスの改善が見られるなど、総じてポートフォリオのリスク・リターン効率が高まる効果が見られている。さらに、これらの改善効果は、従来は人間のアドバイザーからの投資助言を受けていた投資家よりも、投資助言を受けずに自分の判断のみで投資をしていた「DIY投資家」で大きいことから、これらの投資家におけるロボアド利用の便益はより大きいことが示唆されている(図表7)。

他の研究<sup>17</sup>でも、行動バイアスを完全に取り除くわけではないものの、過去のリターンが良好な銘柄に投資するトレンドフォロー的な傾向や、ポートフォリオの中でも極端に運用パフォーマンスが高い銘柄を売却しがちなランク効果といった行動バイアスを、ロボアドは抑制する作用があることを示唆する結果が示されている。

図表7 ロボアドの利用開始がポートフォリオに与える影響の分析例



(注) HHI(ハーフィンダール・ハーシュマン指数)は、保有資産に占める各銘柄の占有率の2乗の合計値。最大値は10,000。数値が大きいほど、分散投資ができていないことを示している。

(出所) Loos et al. [2020]より大和総研作成

## (2) 「人間 v. s. ロボ」から「人間×ロボ」が主流に

もっとも、投資家は依然として人間のアドバイザーによる助言をより好むことも示されている。例えば、バンガードリサーチが米国の投資家に行ったアンケート調査<sup>18</sup>では、人間のアドバイザーからの助言を受けている投資家のうち76%は、将来的にも人間のアドバイザーから助言を受けたいと回答しており、ロボアドに切り替えたいと考える投資家は4%に留まっている(図表8)。さらに、ロボアドを利用している投資家も、9割近くは将来的に人間のアドバイザーによる助言を希望している(図表9)。心の平穏など感情的なサポートは人間のアドバイザーの方

<sup>14</sup> 詳細は、Hartzmark[2014]参照。

<sup>15</sup> なお、このような効果は、投資一任サービス全般にも当てはまることが予想される。

<sup>16</sup> 詳細は、Loos et al. [2020]参照。

<sup>17</sup> 詳細は、D'Acunto, Prabhala and Rossi[2019]参照。

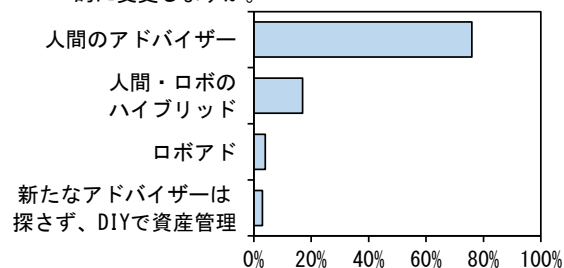
<sup>18</sup> 詳細は、Costa and Henshaw[2022]参照。

が長けていると個人投資家が考えていることが背景にあるとみられる。ほかにも、英・FCA によるアンケート調査<sup>19</sup>では、ロボアドの提案に抵抗感を示す者が多いことや、老後資金の取り崩しなど複雑な投資判断が求められる高齢者ほど、抵抗感が根強いことが示されている。

このような個人投資家による人間のアドバイザーへの選好を背景に、ロボアドと人間のアドバイザーとのハイブリッド化が主流となりつつある。実際、米国におけるロボアドの預かり資産残高については、FinTech 企業であるベターメントやウェルスフロントに対して、ハイブリッド型のロボアドを提供するバンガードが大きく上回っている。日本でも、FinTech 企業がロボアドのプラットフォームを提供しつつ、提携先の金融機関の営業員が対面で顧客をサポートする形でのハイブリッド型の例が見られている。

**図表 8 人間・ロボットに対する選好度**  
(対象：人間から助言を受ける投資家)

質問：仮に現在のアドバイザー（人間）を変更しないといけない場合、どのタイプのアドバイザーに将来的に変更しますか。



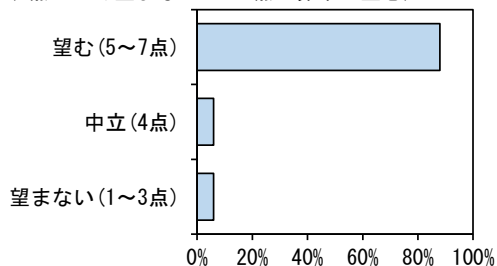
(注) 人間のアドバイザーから助言を受けており、投資可能資産が10万ドル以上の米国投資家1,175名が対象。2021年7月調査。

(出所) Vanguard Research より大和総研作成

**図表 9 人間からの助言に対する選好度**  
(対象：ロボアドを利用する投資家)

質問：将来的に人間のアドバイザーからの助言をどの程度望みますか。

(1点：全く望まない～7点：非常に望む)



(注) ロボアドを利用しており、投資可能資産が10万ドル以上の米国投資家135名が対象。2021年7月調査。

(出所) Vanguard Research より大和総研作成

## 4. まとめ

資産管理・運用関連の FinTech のさらなる普及は、「貯蓄から資産形成へ」の後押しやユーザー・エクスペリエンス (UX) のさらなる改善に寄与するとみられる。特に、将来的な台頭が予想される金融プラットフォームは、顧客接点と豊富な顧客情報、商品ラインナップを有すると見込まれることから、パーソナライズ化した顧客へのアプローチを特に実施しやすい主体とみられ、期待は大きい。

もっとも、これらのサービスが家計に与える便益は非常に大きい一方、予期せぬ副作用を生じさせる恐れもある。もちろん、海外も含め研究の蓄積は限られる上に、本稿で紹介した事例も FinTech サービス全体に当てはまると言い切ることはできない。しかし、アプリの画面における表示内容次第で、家計の金融行動にポジティブ・ネガティブの両方向で影響するということは言えそうだ。FinTech サービスの提供事業者においては、一部で取り組まれているように、顧客の利益に繋がるためのデジタルなアプローチ内容の検討、予期せぬ副作用が生じていないかと

<sup>19</sup> 詳細は、FCA[2019]参照。

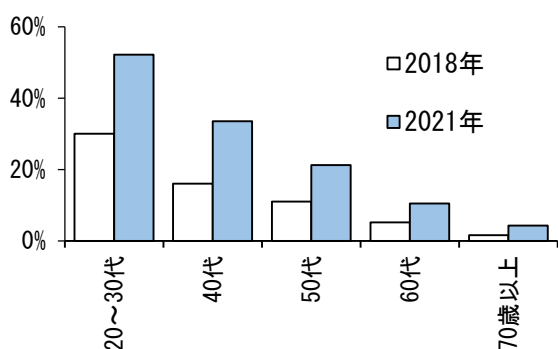


いった検証、家計にとっての利益と関連性の低い指標（ユーザーのアプリ滞在時間、取引高など）ばかりがKPIとならないようなデザイン設計が望まれる。例えば、相場急落時に投信の狼狽売りが疑われる取引の注文に対して、長期投資の重要性を示す画面や「相場下落時に何をすべきか」といった行動に焦点を合わせたメッセージを表示することは、投資家により良い行動を促す方法として考えられるかもしれない。

さらに、本稿で紹介した家計簿アプリ・スマホ証券・ロボアドといったFinTechサービスの収益性や持続可能性も、重要な検討事項である。例えば、株式の主な注文方法がスマホ経由である投資家の比率は若い世代ほど高く、特に、20～30代で同比率は50%を超えている（図表10）。一方で、これらの世代は金融資産をそれほど保有しておらず、特に家計金融資産全体のうち65歳以上の高齢世帯による保有が過半（51%）を占めているのが現状であり、米国（43%）と比べても日本では高齢世帯に資産が偏在している（図表11）。すなわち、現段階でスマホを用いたFinTechに親和性のある世代については、金融資産からの収益は大きくないといえる。また、前掲図表8・9で見たように、投資助言については人間のアドバイザーからの助言を選好する家計が多いのも現状である。

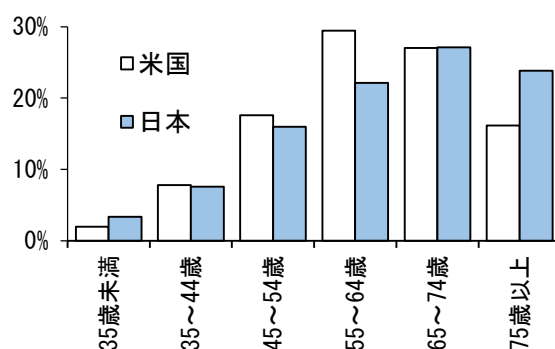
もともと、株式の主な注文方法がスマホ経由である投資家が全年代で年々増加していることを踏まえると、FinTechサービスが若年層以外の年代にも普及することが見込まれることに加え、高齢世代からの相続・贈与により、FinTechサービスに親和性のある世代への資産移転が緩やかに進むことが予想される。金融機関にとっては、ターゲットとなる顧客のスマホに対する親和性、将来的な時間軸などを踏まえ、外部との提携やテクノロジーの活用方法、FinTech・人間の役割分担を検討することが求められる<sup>20</sup>。

図表10 株式の主な注文方法が「スマホ」の投資家の割合



（出所）日本証券業協会より大和総研作成

図表11 年齢別で見た金融資産保有額の分布（日本・米国）



（注）2019年時点。世帯主の年齢階級。

（出所）総務省、FRB、Census Bureauより大和総研推計

<sup>20</sup> 一例として、ウェルスマネジメント業界では、フィナンシャル・アドバイザーに対して、顧客の各種データをもとに最適化した投資アイデア・情報の整理を行うシステムを導入することで、顧客とアドバイザー間のコミュニケーションの活性化・頻度増加と生産性向上を図る取り組みも見られている。これは、顧客がスマホを利用せずとも、テクノロジーを活用した仕組みといえるだろう。詳細やその他の事例は、内野[2022]参照。

## 参考文献

- 内野逸勢 [2022] 「[金融 DX で明らかになる有望な金融ビジネスモデル](#)」『大和総研調査季報』2022年4月春季号 (Vol. 46)、pp. 52-73
- 鳥毛拓馬 「[SECによる株取引アプリの規制に関わる議論](#)」、大和総研レポート (2022年1月21日付)
- Barber, B.M., X.Huang, T.Odean and C.Schwarz [2021] “Attention Induced Trading and Returns: Evidence from Robinhood Users.” Journal of Finance, Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3715077> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3715077>
- Costa, P. and J.E. Henshaw [2022] “Quantifying the investor’s view on the value of human and robo-advice.” Vanguard Research
- D’Acunto, F., N.Prabhala and A.G.Rossi [2019] “The Promises and Pitfalls of Robo-Advising.” The Review of Financial Studies, Volume 32, Issue 5, May 2019, pp.1983-2020
- D’Acunto, F., A.G.Rossi and M.Weber [2019] “Crowdsourcing Financial Information to Change Spending Behavior.” CESifo Working Paper No. 7533, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3348722> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3348722>
- Egan, D. [2017] “Our Evidence-Based Approach to Improving Investor Behavior.” Betterment
- FCA[2019] “Robo Advice - will consumers get with the programme?” <https://www.fca.org.uk/insight/robo-advice-%E2%80%93-will-consumers-get-programme>
- Hartzmark, S.M. [2014] “The Worst, the Best, Ignoring All the Rest: The Rank Effect and Trading Behavior.” The Review of Financial Studies, Volume 28, Issue 4, April 2015, pp.1024-1059
- Kalda, A., B.Loos, A.Previtero and A.Hackethal [2021] “Smart (Phone) Investing? A within Investor-Time Analysis of New Technologies and Trading Behavior.” SAFE Working Paper No. 303, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3765652> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3765652>
- Levi, Yaron and S.Benartzi [2020] “Mind the App: Mobile Access to Financial Information and Consumer Behavior.” Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3557689> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3557689>
- Levi, Yaron [2021] “Personal Financial Information Design and Consumer Behavior.” Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3886082>

or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3886082>

- Loos, B., A. Previtro, S. Scheurle and A. Hackethal [2020] “Robo-advisers and Investor Behavior.” , Unpublished Working Paper.