

Deloitte.

デロイトトーマツ



オープンバンキングの時代

オープンバンキングに関する有望な
ユースケースと進め方

オープンバンキングには、金融サービス業界の未来を変える可能性があります。その可能性を最大限に引き出すには、設計、用途、事業への影響を慎重に検討する必要があります。本稿は、カナダの金融サービス部門が直面するオープンバンキングに関する最も核心的な問題に迫る、連載記事の第2回目です。

オープンバンキングの試みは、金融サービス業界にとってコストがかかる可能性が高く、また、そこから得られる価値は、オープンバンキングによって可能になるユースケースに左右されます。銀行にとって、オープンバンキングは、そのユースケースの精査が行われなかった場合、戦略的優位性を損なうコストセンターとなってしまいます。実際には、オープンバンキングは、個人向け財産管理アプリや顧客エンゲージメントといった一般的に広まっているイメージのほかにも、コスト効率の向上やビジネスの成長促進という具体的な利益をもたらすことができます。本稿では、まず、オープンバンキングの最も有望な5つのユースケースを探っていく、その後、金融機関が今日から試すことができる4つの機会について説明していきます。

1. 小規模企業への融資に関する継続的な事前審査

小規模企業が融資を申し込む場合、書類審査や承認プロセスが原因で、資金を受け取るまでに最大90日かかる場合があります¹。

課題：

カナダの小規模企業は、引き続き前例のない時代に直面しています。起業家は、ロックダウン後の状況への対応、営業再開の準備、新たな成長・拡大機会への資金確保などに取り組んでいるため、迅速に資金を調達することが最重要課題となっています。しかし、事前に設定された信用枠を持たない企業にとっては、信用を得るまでに時間がかかることが多い状態です。

オープンバンキングにより実現が期待できるユースケース：

オープンバンキングは、一時的な短い時間での借り入れ体験を変えることができます。貸出側は、売掛金・買掛金、販売記録、デジタルトラフィックなど、外部ソースにより補足された取引履歴を集約することにより、継続的に利用可能なリアルタイムの事前審査を提供することが可能です。企業の業績を反映して事前審査の限度額や金利を変更することにより、現実的で利用可能な借り入れのオプションが提供されるとともに、日常的にバンキングを利用する顧客として消費者を取り込むために必要な手順が少なくなる可能性があります。収集されたデータにより、申請と確認のプロセスが合理化されるため、効率が高まり、ほぼ即座に資金を利用することが可能になるでしょう。

2. 購入後の分割払いの借り換え

2019年には、カナダ人によるクレジットカードでの残債は月平均で最大4,240カナダドルでしたが、これは毎月継続的に支払う額の最大15%に相当します^{2,3}。

課題：

クレジットカードは最も高額な借り入れ方法の一つですが、多くの消費者がカードの支払いを翌月以降に持ち越しています。ファイナンスの方法は、現状消費者の購入履歴等のアクセスに関しては制限されており、信用スコア算出にも影響しています。

オープンバンキングにより実現が期待できるユースケース：

貸出側がクレジットカードでの購入履歴にアクセスすることにより、加盟店や使用されたカードに関係なく、どの買い物でも分割払いの借り換えを可能にします。貸出側はこのデータを使い、借り手の信用度やキャパシティを効率的に評価し、即座にカード決済の支払いを行います。このプロセスにより、借り入れのオプションがより利用しやすくなり、信用度に応じて消費者は高い利息を払う必要がなくなる可能性があります。また、キャッシュフロー観点での真の返済能力の理解が促されるでしょう。



¹ <https://www.ondeck.ca/resources/qualify-small-business-loan-canada/#:~:text=Your%20lender%20will%20then%20make,a%20week%20to%2090%20days.>

² <https://financialpost.com/news/economy/canadians-racked-up-100-billion-in-credit-card-debt-for-first-time-ever-and-theyre-not-done-adding-to-it#:~:text=The%20average%20credit%20card%20balance,end%20of%20September%2C%20it%20said.>

³ <https://loanscanada.ca/stats/statistics-on-credit-card-trends-in-canada/>

3. キャッシュフロー管理の自動化

18歳から35歳までのカナダ人は、1日あたり2.4時間を金銭的なことの心配をして過ごしています。借金のあるカナダ人の65%は、貯金や投資、借金返済は非常に難しいことと考えています⁴。

課題：

カナダ人は金銭管理の重要性を理解している傾向にあります。多くの人々は経済的な不安を抱え続けています。自分の資金流動性を把握するために、支出、借入れ、貯蓄の間のキャッシュフローのバランスを取るためにかなりの注意力が必要になるといったいくつかの課題が、この不安をさらに煽る可能性があります。

オープンバンキングにより実現が期待できるユースケース：

オープンバンキングにより取引口座を集約することで、すべてのお金の出入りを明確に把握することが可能になります。消費者は光熱費からクレジットカードの請求金額まで、支払いが必要な資金を、給与日のサイクルに合わせて自動的に確保することを選ぶことができます。そうすることで、可処分所得以外の数字については気にする必要がなくなり、支払いの遅延も発生しません。また、金融機関はそのデータを利用して、顧客が金融商品やその関連商品を定期払いに切り替えることによる節約の機会を提案することができます。

4. マスマーケット層の定年退職と資産取り崩しの計画

45歳から64歳までのカナダ人のうち、32%が定年後の生活のための貯金が一切なく、53%が現在の貯金が十分かどうかわからないとしています⁵。

課題：

定年退職後の計画を立てるのは多くのカナダ人にとって非常に大変な作業です。仕事をし始めたばかりの人たちにとっては、定年退職は遠い未来のことであり、今日から数十年後に必要となる資金を見積もることは、行動を妨げることになり得ます。多くの革新的企業は、消費者が給与の一部を確保しておくことができるように、予測機能や目標設定機能を持つツールを導入していますが、このようなツールは総合的なものではありません。定年退職時期が迫っている人々にとって、資産の取り崩しを計画することは、銀行に保有している資産だけを対象としているものではありません。より包括的な支出と資産取り崩しの計画の策定は、多くの場合、富裕層の人々しか利用できません。

オープンバンキングにより実現が期待できるユースケース：

オープンバンキングでは、支出、資産と負債、年金、不動産価値などの財務データを集計することにより、個人の定年退職準備における不足分を包括的に把握することができるため、定年退職後の予算計画に

役立ちます。また、消費者の財務状況は変動するため、このような継続的なデータ供給により、定年退職準備のモニタリングとトラッキングを支援することが可能です。最終的には、これらのデータを使って、より信頼性の高い定年退職計画を作成し、今日から近い将来に向けて必要となる施策を明確にすることができます。資産の取り崩しを計画中の人にとっては、このことが様々な資産からお金を引き出すことを計画する際に役立ち、アドバイザーとの会話がより効率的で効果的、かつ身近なものになるでしょう。

資産の取り崩しの未来に関するデロイトの見解については、*Future of Advice* シリーズ⁶にて詳細を説明する予定です。

5. 資産管理のための永続的かつ継続的な評価

課題：

資産に関する適切なアドバイスは、ウェルス・アドバイザーが最良の財務計画を作成するために、顧客に関する正確な将来イメージを確認することから始まります。しかし、現在の顧客の資産評価のプロセスは、手作業が非常に多く、顧客とアドバイザーにとって面倒なものになっているため、最善のアドバイスを生み出すような貴重な会話に時間を使うことができません。さらに重要な問題は、ディスカバリーが一時的な短い時間で行われているため、変化する状況下で積極的なアドバイスを提供するアドバイザーの能力が限られてしまっているということです。

オープンバンキングにより実現が期待できるユースケース：

API経由でバンキングや投資のデータにアクセスすることで、顧客とアドバイザーのデータ収集プロセスが合理化され、ディスカバリーの枠組みが一時的な活動から継続的な活動へと変わります。アドバイザーは、分析モデルを通じて顧客データを継続的にモニタリングすることで、顧客のポートフォリオや収入が変動した際に、有意義な対話を積極的に始めることができるようになるため、より質が高く、よりダイナミックなアドバイスや投資戦略を提供することが可能になります。

上述のユースケースは、金融サービスをカナダの人々やカナダの企業にとって、より身近で価値のあるものにするための大胆なビジョンを示しています。しかし、それらを大規模に実現するには、オープンバンキングのエコシステムを成熟させるための継続的なコミットメントが必要です。また、これらのユースケースは、スコープが狭い枠組みでは成功できないことを注意喚起するものでもあります。財務データおよび非財務データに関する消費者の権利を、日常のバンキング以外にも促進することができればできるほど、これらのユースケースはより包括的で、パーソナライズされ、インパクトのあるものになるでしょう。

⁴ [https://www.hrrreporter.com/focus-areas/compensation-and-benefits/canadians-worry-about-finances-2-hours-a-day-survey/325012#:~:text=Nearly%20seven%20in%2010%20\(65,and%20pay%20down%20their%20debt.&text=A%20%20recent%20U.S.%20study%20said,rainy%2Dday%20or%20emergency%20savings](https://www.hrrreporter.com/focus-areas/compensation-and-benefits/canadians-worry-about-finances-2-hours-a-day-survey/325012#:~:text=Nearly%20seven%20in%2010%20(65,and%20pay%20down%20their%20debt.&text=A%20%20recent%20U.S.%20study%20said,rainy%2Dday%20or%20emergency%20savings)

⁵ <https://www.bnnbloomberg.ca/32-of-canadians-are-nearing-retirement-without-any-savings-poll-1.991680>

⁶ <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/financial-services/topics/the-future-of-advice.html>

金融機関はなぜ今スタートすべきなのか

現在、政策、産業、競合他社において様々な動きがあるため、今こそオープンバンキングの調査を開始する時です。データエコノミーでは、少数の勝者が不釣り合いな恩恵を受けており、今後、できる限り早くデータを蓄積することに投資して、競合他社に対する防衛的な濠を作っていきます。また、大規模なデータ共有を促進するために説得力のある提案を策定するには、テストと最適化が必要とされ、完成までには時間がかかります。その結果、ビッグテック企業など、従来および新興の競合の多くは、先行者優位性を得るために、データアグリゲーションの実践を強化し始めています。

オープンバンキングは一夜にでもたらされるものではありません。他の市場からのエビデンスでは、金融サービスセクターのデータ環境は、しばらくの間、オープンバンキング、データアグリゲーション、二国間協定が絡んだ状況が続くことが示唆されています。マーケットリーダーたちは、正式な政策に先立ち、顧客情報や業務上の専門知識を蓄積し、継続的に進化させていくものと我々は考えています。

スタートするための4つの機会

金融機関はどのようにオープンバンキングに備えることができるのでしょうか。近い将来における最も有望な機会は、顧客のフラストレーション、具体的なビジネス上の利益、リスクの最小化の3つが交差するところにあると我々は考えています。

まず、オープンバンキングのユースケースは、テクノロジーによって実現されるものではなく、消費者や企業が現在経験しているフラストレーションに起因するものであるべきです。このような問題点は、手作業のデータ収集や計算が必要な場合に多く存在します。

オープンバンキング企業としての勢いを持続させるためには、継続的に利益を提供できる能力が重要です。オープンバンキングの多くの事例では、開始後に継続的に改善されないために行き詰まっており、これがデータの力を引き出すことを目指す組織の前進を妨げる可能性があります。

最後に、オープンバンキングを進めるにあたり、短期的な用途はデータアグリゲーションに対する組織のリスク許容範囲内であるべきです。例えば、多くの金融機関は顧客のオンラインバンキングの認証情報を大規模に取得し、保存することについて懸念を抱いています。実際には、1回限りの用途で十分な場合、認証情報を保存するのではなく、即座に破棄できるようにすることで、これらの懸念に対応することができます。

次の4つの例では、金融機関が今日にも検討可能で、実現可能な機会を取り上げます。

1. 最適なクレジットレカード選択

課題：

クレジットカードのオフリングは、特典やサービスを追加することで継続的に差別化されています。過剰な選択肢がある中で、特に複数の金融機関のサービスを比較する場合、潜在顧客が自分に適したカードを選ぶことは困難です。このようなことは、顧客が最適なカードを選択する際に十分な情報がないことに起因しています。

オープンバンキングにより実現する改善：

カード発行者は、過去の取引履歴を集約することにより、顧客の消費習慣を総合的に理解することができます。また、発行者は、顧客の消費習慣やライフスタイルに合った最適なカードを推奨することで、カード選択の体験をパーソナライズすることもできます。さらに、1回限りのデータ共有モデルを導入することで、認証情報の保管に関連する全体的な漏洩リスクを減らすこともできます。

金融機関にとっての価値：

顧客との最初の接点において、パーソナライズされたデータドリブンのカード選択体験を提供することで、オンボーディングプロセスを合理化し、全体的な顧客転換率を向上させることができます。また、この体験によって、申請プロセスの効率化、顧客価値の向上、今後の製品開発に関するインサイトを得ることができます。

2. 住宅ローンの切り替えキャンペーン

課題：

現在は歴史的に見て金利が低い状況であり、住宅ローンの借り換えは、月々の出費を節約するためには有利な選択肢となるかもしれませんが、しかし、デジタルでの住宅ローン体験のほとんどは、新規顧客向けを中心に設計されています。その結果、切り替えに伴う違約金と節約できる可能性のある金額を比較するプロセスは複雑な手作業であるため、顧客が選択肢を検討する意欲を失わせる要因となっています。

オープンバンキングにより実現する改善：

金融機関は、第三者機関の住宅ローンデータをリンクさせ、顧客が既存の住宅ローンから切り替えることでどれだけ節約できるかを確認できるキャンペーンを実施することができます。また、このツールによって、顧客との最初の接点を改善することができ、顧客転換率を高めることが可能です。

金融機関にとっての価値：

このキャンペーンは、見込みが高いリードを迅速かつ容易に生み出すことができる方法です。また、そのプロセスで収集したデータを活用することで、承認プロセスを合理化することもできます。金融機関は、このキャンペーンを第三者の住宅ローンを利用している既存の顧客層にも適用し、シェア・オブ・ウォレットを拡大することが可能です。

3. 顧客の資産評価のフラストレーションを低減

課題：

潜在顧客の財務状況を把握することは、資産に関して良いアドバイスを生み出す評価プロセスの重要なパートです。しかし、アドバイザーは、銀行との強い関係を持たない潜在顧客から手作業で情報を収集しなければなりません。そのため、潜在顧客は様々なポータルにアクセスし、書類を集めるのに時間を費やすことになります。このプロセスはアドバイザーと顧客の両者にとって面倒で時間がかかる作業であり、ミスが発生しやすくなります。

オープンバンキングにより実現する改善：

金融機関は、潜在顧客が銀行口座と投資口座をリンクできるようにすることにより、管理業務に費やす全体的な時間を削減することが可能です。このリンクされたデータを活用することで、顧客に関する全体的な理解を深めることができ、オンボーディングに必要なフォームを事前に記入しておくことで業務効率を向上させることができます。

金融機関にとっての価値：

資産評価の進め方を合理化することができ、データ収集や手作業での計算におけるアドバイザーの効率が向上します。また、顧客との初めてのやり取りの際に、アドバイザーがより深く掘り下げるべき部分を明確にすることにより、より有意義な会話ができるようになります。

4. 定年退職資金の健全性評価ツール

課題：

多くのカナダ人は定年退職の準備について、不確実で、どうすればよいかわからないと感じています。退職資金が公的年金、個人年金、個人の貯蓄や投資商品など、複数の資金源に分散している場合、この不確実性はさらに増します。そのため、特にアドバイザーを利用していない多くのカナダ人は、退職計画を開始することを避けています。

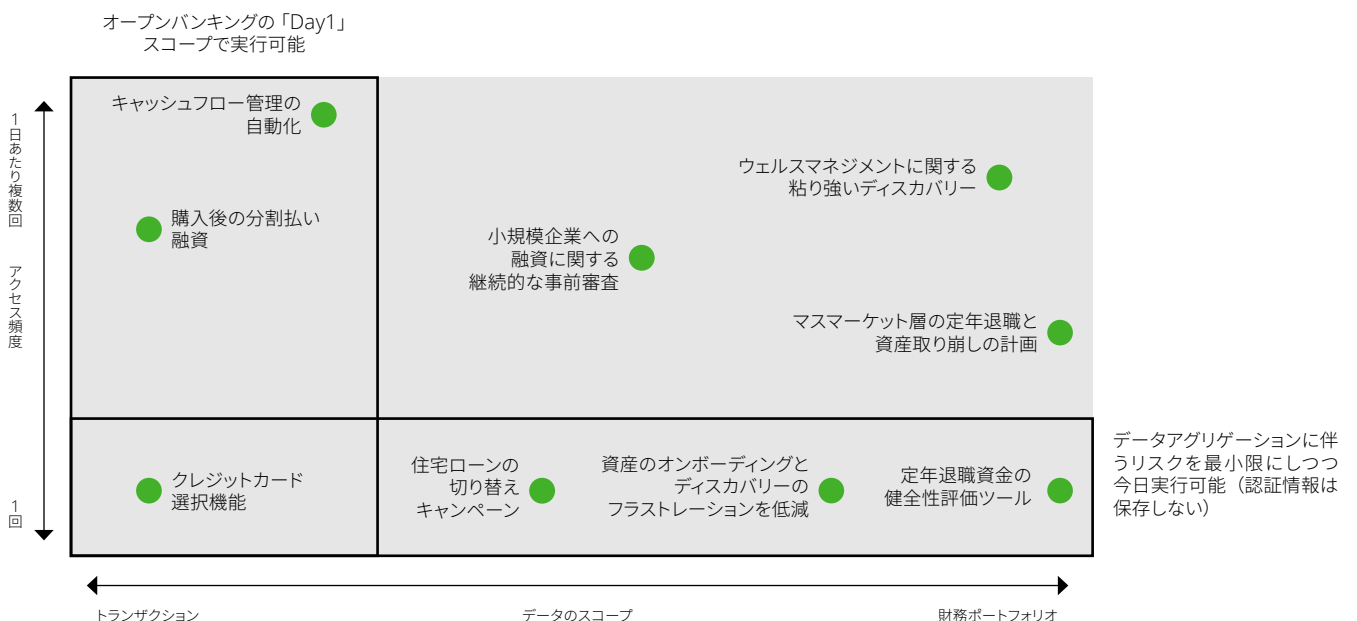
オープンバンキングにより実現する改善：

金融機関は、顧客のために既存の銀行データをリンクさせ、退職準備に大きな不足がないかをチェックできる、潜在顧客用のデジタルツールを作成することができます。また、このツールは、社内のアドバイザーが既存顧客とのディスカバリーや財務計画のセッションで、アドバイスをベースとした会話を促進する目的でも活用することができます。

金融機関にとっての価値：

金融機関が、このツールを使って退職準備の評価を始めるようユーザーに促すことは、顧客とのコミュニケーションの初期段階において有用であり、潜在顧客の総数を増やすことができます。また、これらの活用がファイナンシャルプランナーまたは自立型の投資ソリューションにとって、事前記入された書類を作成したり、よりパーソナライズされた会話を生み出したりすることで申込プロセスの効率を向上させる、顧客獲得の新しいツールとなります。

図：データの範囲と頻度で比較したオープンバンキングのユースケース



サマリーおよび今後の道筋

最も有望なユースケースは、スタンドアローンのウィジェットではなく、カスタマージャーニーと製品の構成モデルをエンドツーエンドで再考することです。オープンバンキングの追求は、デジタルチームやイノベーションチームでサイロ化することはできず、ビジネスラインがオーナーになる必要があります。具体的なユースケースに関する戦略を立てずに、オープンバンキングの受け入れを優先させるのは明らかに危険です。「Day 1」の前に、金融機関はオープンバンキングをどこで、どのように活用することができるかを検討する必要があります。そうしなければ、データを単にエクスポートするだけになってしまいます。ますます包括的で豊かになるオープンバンキングのエコシステムは、消費者に直接的な価値を生み出します。そのようなエコシステムを構築するには、連邦政府や州政府の規制当局、業界関係者、そして金融サービスの域を越えた政策の取り組みの間での調整が必要になります。

次回の記事では、オープンバンキングがカナダのカード業界に与える影響について探っていきます。

カナダの金融サービスセクターが直面するオープンバンキングの課題の中で、最も関係のある課題を調査した記事と今後のイベントについての情報をいち早く入手するには[ここをクリック](#)して登録してください。

問い合わせ先(原文)

Hwan Kim

Canadian Open Banking Leader
hwankim@deloitte.ca

寄稿者

Anthony Korshunov, Senior Consultant

Andrew Pham, Consultant

Wells Hick, Consultant



問い合わせ先 (和訳版)

田邊 愛貴

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
パートナー
ytanabe@tohmatsum.co.jp

丸山 由太

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
ディレクター
yutmaruyama@tohmatsum.co.jp

先本 知由

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
シニアマネジャー
tsakimoto@tohmatsum.co.jp

黒木 恵太

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
シニアスペシャリストリード
kekuroki@tohmatsum.co.jp

岩男 理敏

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
マネジャー
miwao@tohmatsum.co.jp

三好 宏明

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
シニアコンサルタント
hiroakmiyoshi@tohmatsum.co.jp

中津川 紘太

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
スペシャリストシニア
knakatsugawa@tohmatsum.co.jp

水上 和子

デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
スペシャリストシニア
kamizukami@tohmatsum.co.jp

注意事項：

本資料は Deloitte Canada が 2021 年 3 月に発表した内容をもとに、デロイト トーマツ グループが翻訳したものです。和訳文と原文 (英語) に差異が発生した場合には、原文を優先します。

Deloitte.

デロイト トーマツ

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人 および デロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナル グループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスク アドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 30 都市に約 1 万 7 千名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数 を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。デロイト アジア パシフィック リミテッドは DTTL のメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における 100 を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、リスク アドバイザリー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500® の約 9 割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来 175 年余りの歴史を有し、150 を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters” をバース（存在理由）として標榜するデロイトの約 415,000 名のプロフェッショナルの活動の詳細については、(www.deloitte.com) をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト・ネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。また DTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTL ならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2023. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.