

対 談

資産運用業における顧客重視の文化

デイビッド・A・ハント

(PGIMインク社長兼最高経営責任者 (CEO))

前 原 康 宏 CMA

(日本証券アナリスト協会専務理事)

目

1. 資産運用業界をめぐる最近の環境変化
2. 資産運用会社は一般の企業と何が違うのか
3. フィデューシャリー・デューティーとフィデューシャリー・マインドセット
4. 顧客の利益と株主の利益
5. 企業カルチャー

次

6. 資産運用業界の競争力強化
7. 資産運用業をめぐる規制
8. アップサイドダウン・カルチャー
9. デジタル化が資産運用業に及ぼす影響
10. グローバル化について
11. 最後に

1. 資産運用業界をめぐる最近の環境変化

前原 ハントさんには、2016年4月に東京で開催された当協会の国際セミナーで基調講演を行っていただいた。それから4年たったが、この間の資産運用業界や事業環境の変化について、ハントさんはどのように見ているのか伺いたい。

ハント まず初めに、私をこの場にお招きいた

いたこと、そしてこのような異例の状況下において、誌上セミナーを開催するためにインターネットを介したオンライン対談という革新的なアプローチをご提案いただいたことに深く感謝する。

資産運用業界は、16年以降著しい変化を遂げている。ここでは、特に三つの変化について注目したい。一つ目は、資産クラスの劇的な拡大であり、特に機関投資家はそれを巧みに利用している。とりわけ目立つのはプライベートの資産クラス

デイビッド・A・ハント (David A. Hunt)

PGIMインク (旧プルデンシャル・インベストメント・マネジメント・インク) 社長兼最高経営責任者 (CEO)。プリンストン大学でエンジニアリング学位取得、ペンシルベニア大学ウォートン校でファイナンス及び多国籍企業経営のMBA取得。プルデンシャル入社以前は、マッキンゼー社のシニア・パートナーならびに北米アセットマネジメント部門の共同責任者を務め、日本をはじめ、アジア、欧州、中東を含むグローバルベースでの経営戦略や運用、プロダクト、人事戦略などの幅広いアドバイザリー業務に従事。外交問題評議会の終身メンバー。

(この対談は、2020年4月20日にオンライン会議方式により行われた。)