

平成 16 年 9 月 8 日

各 位

株式会社 りそな銀行
株式会社 埼玉りそな銀行
株式会社 近畿大阪銀行
株式会社 奈良銀行

年金保険ビジネス分野におけるアリコジャパンとの業務連携について

りそなグループのりそな銀行（社長 野村 正朗）、埼玉りそな銀行（社長 利根 忠博）、近畿大阪銀行（社長 水田 廣行）、奈良銀行（社長 上林 義則）は、お客さま第一主義のリテールサービス強化を今後の銀行経営における最重要課題の一つとして位置付けています。

今般、アリコジャパンを生命保険ビジネスにおけるパートナーとして迎え、特に年金保険分野において総合的なサポートを受けることで、リテールサービスの重要なビジネスである個人年金の販売を更に強力に推進して参ります。

金融サービスの規制緩和や少子高齢化の進行により、個人を取り巻く環境は大きく変化しており、個人が安心して人生を送るための資産設計をサポートする金融機関の役割が従来にもまして重要になってきていると言えます。このような環境下において、りそなグループは個人年金の販売をリテールサービスの軸として、お客さまに対してより満足度の高いサービスの提供を目指して参ります。

アリコジャパンは、国内の個人年金保険の銀行窓販マーケットにおいてトップシェアを誇っており、競争力のある商品ラインアップだけでなく有効且つ継続的な販売サポートなど、個人年金の販売に関わる豊富なノウハウを有しております。

りそなグループは同社を個人年金販売推進のためのパートナーとして迎え、総合的なサポートを受けることで、今後のリテール分野におけるサービス体制の強化を図ります。

アリコジャパンとの協力体制は主に以下の 4 つの分野で今後順次整えていく予定です。

包括的人材育成プランの実施

年金販売専任担当者に対する集合研修の他、リテールサービスを担う階層に対する研修プログラムの実施を全面的にアリコジャパンに依頼します。

その他 10 月以降、人材育成の一環として相互に人材交流を図って参ります。

お客さまセミナーの共同開催（16 年 10 月より順次開始予定）

各地域にて「お客さまセミナー」を定期的実施し、一般論的な情報から商品説明まで、様々な情報提供を通じてお客さまとのリレーションシップの強化を図るとともに、お客さまのニーズ把握に努め、お客さまお一人お一人に適した金融サービスを提供して参ります。

変額年金保険『プラチナ ライフ アヴァンセ』の導入（16年10月以降取扱い開始）

既存の外貨建定額年金『シリウスデュアル』に加え、アリコジャパンの変額個人年金保険『プラチナ ライフ アヴァンセ』の取扱いを新たに開始し、お客さまの幅広いニーズにお応えすべく商品ラインアップの拡充を図ります。

銀行窓販全面解禁にむけたビジネスモデルの構築

保険商品の銀行窓販全面解禁にむけて、新たな保険分野のビジネスチャンス拡大を睨み、「共同研究会」を設置し、ビジネスモデル策定などの検討を開始してまいります。

また、その他親密生命保険会社とも業務連携を行い、より一層年金保険ビジネスへ注力し、個人リテールビジネスを強化して参ります。

以 上