

新しいクオリティへ、新しいスピードで。

『リそな』

HUMAN COMMUNICATION

リそなの投信販売ビジネスについて



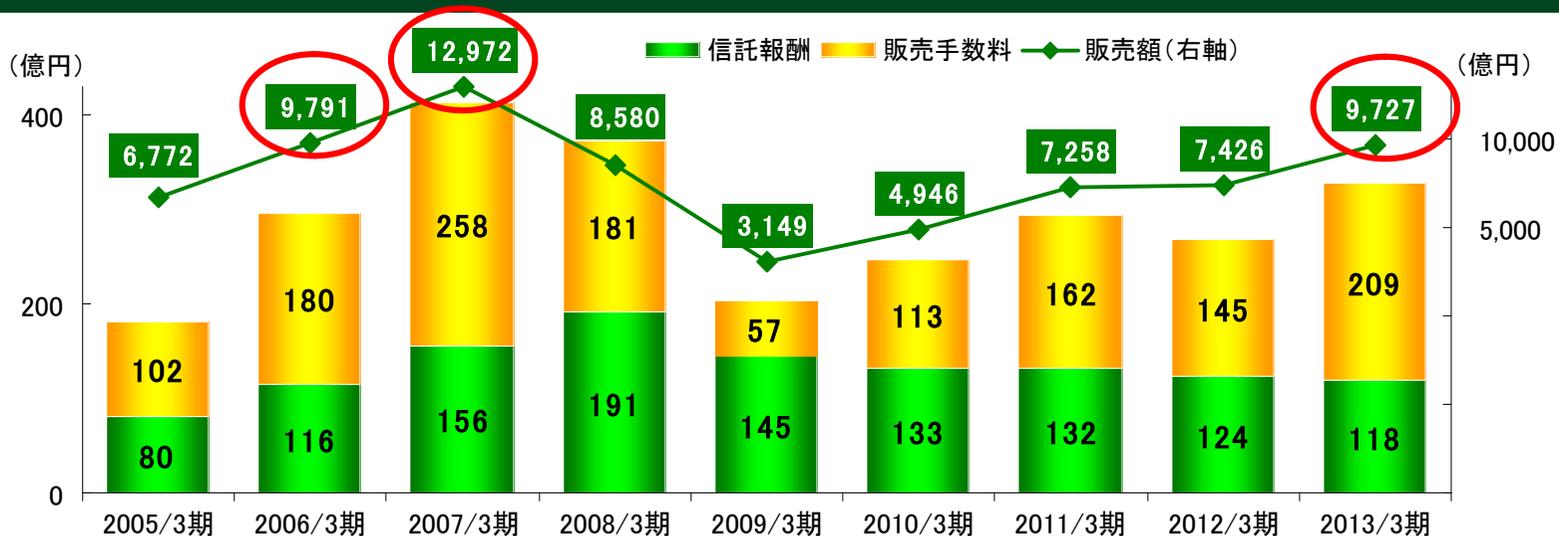
RESONA

2013年6月24日

リそなホールディングス

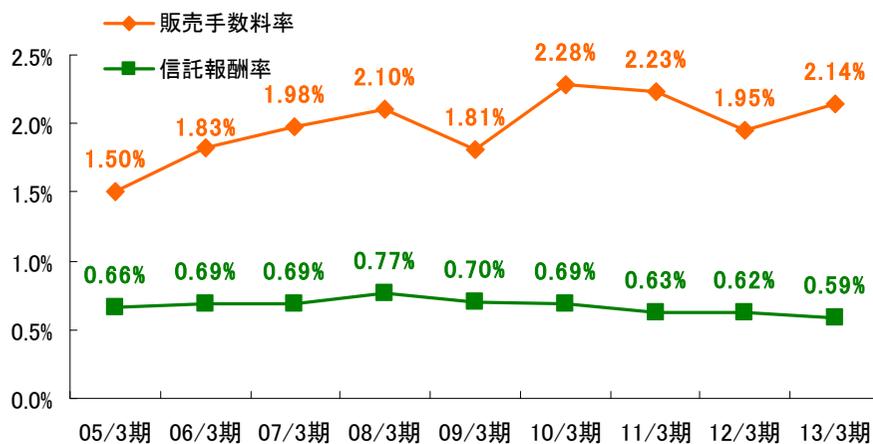
投資信託販売ビジネスのトレンド(銀行合算)

リーマンショック前のピーク水準を展望



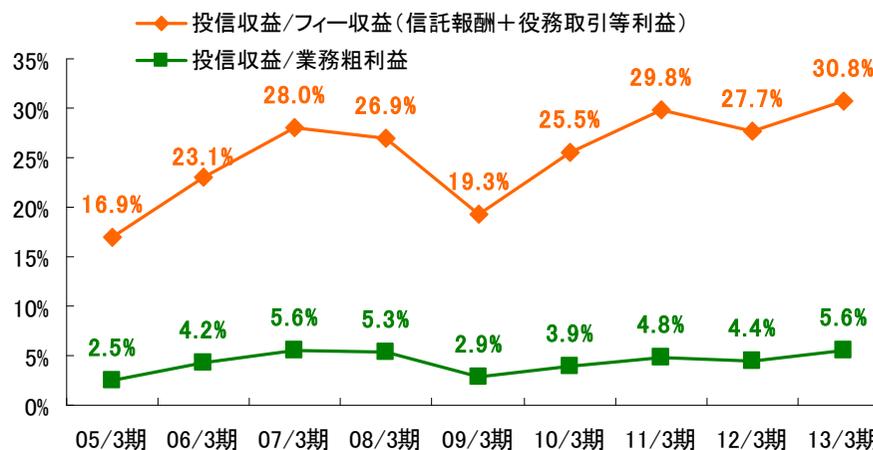
報酬率のトレンド

■ 強固な販売力を背景に安定した報酬率を維持



フィー収益の3割が投信収益

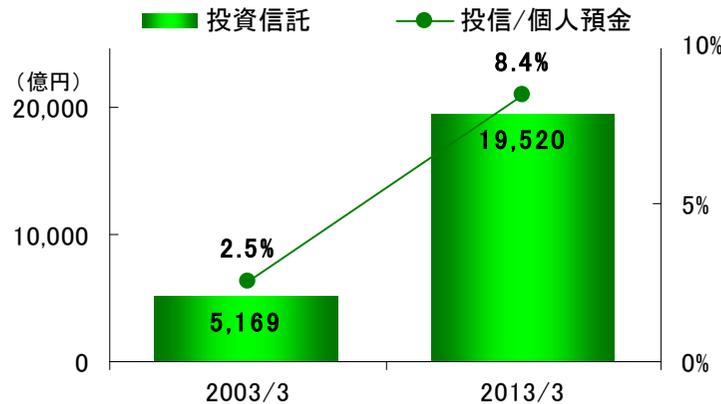
■ フィー収益の3割を稼ぎ出すビジネスに成長



投信販売ビジネス お客さま基盤の特長

投資信託残高、口座の状況

■ 投資信託残高は過去10年で大きく増加



■ 日本の個人金融資産比での投信残高は依然僅少



■ 投信口座数が預金口座に占める割合は3%程度



販売フローの特徴 (2013/4-5月実績)

■ チャンネル

- 営業店での販売が9割を形成



■ 新規 / 既存

- 既投信保有先への販売が8割を形成



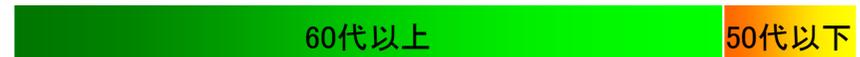
■ 預り資産

- 販売顧客の8割は預り資産1,000万円以上先



■ 年代別

- 販売顧客の8割は60代以上



■ 性別

- 女性の購入が男性をやや上回る水準



商品ラインアップ、売れ筋商品

オープンアライアンス

- オープンアライアンスによる機動的な商品調達
 - 顧客ニーズに合致した商品をタイムリーに投入
 - リそなの販売力を活かした専用商品も開発

➢ 取扱ファンド本数 81本*
(内リそな専用 47本)

- ・海外債券型 26本
- ・バランス型 16本
- ・日本株型 13本
- ・REIT型 5本
- ・海外株型、他 21本

➢ 運用会社数 18社

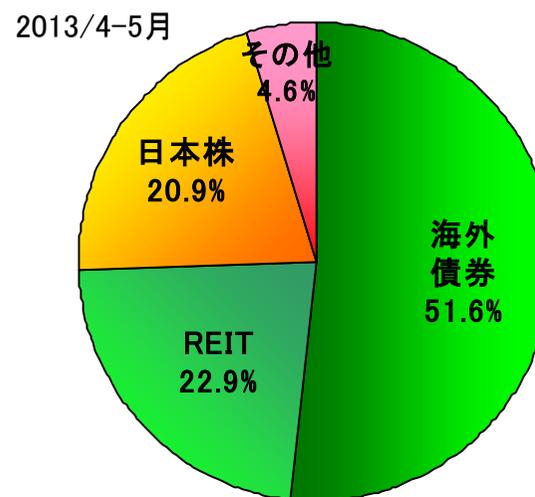
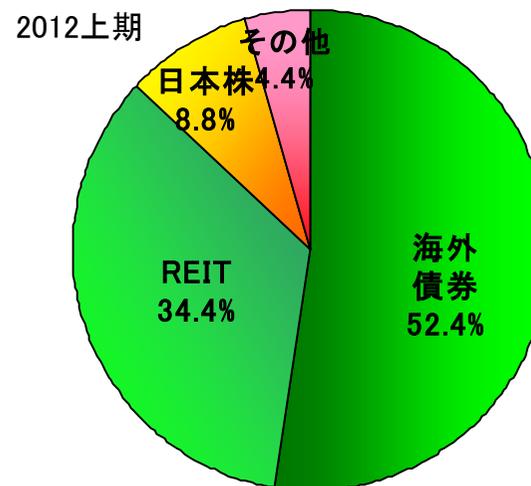
■ 自社運用ノウハウを活用

- 年金信託で培ったノウハウを投資信託の助言業務、投資一任業務へ活用

2012年度以降設定のリそな銀行投資助言、一任ファンド

ファンド名称	設定月
リそな・好配当日本株ファンド 『円の下のチカラもち』	2012/9月
リそな・好配当日本株ファンド2 『円の下のチカラもち2』	2013/1月
米国好配当成長株ファンド13-03 『女神さまはチカラもち』	2013/3月
リそな・日本成長戦略ファンド 『リそなノミクスはチカラもち』	2013/4月
リそな・日本成長戦略株オープン 『リそなノミクスオープン』	2013/6/28 設定予定

販売商品の類型トレンド



* リそな銀行で2013/6/14現在販売中の株式投信

投信販売を支えるビジネスインフラ

次世代型店舗の拡充(RB+SR)

■ 営業店を『セールスの場』と再定義



■ 2006/3期より順次移行開始

- セールス特化の店舗特色
(事務はサポートオフィス等に集約)
- Quick-Naviを活用した迅速な取引
- 資産運用等のご相談にはコミュニケーション・ブースで専門スタッフが対応

新営業店システム

■ 顧客利便性・安全性の向上と販売サポートの強化

- 電子認証化による印鑑・伝票レス取引
⇒ カード1枚で決済取引+相談取引が可能
- CRMと連動した専用端末による商品案内



CRMシステム

■ 適合性の原則に則った販売活動を支援

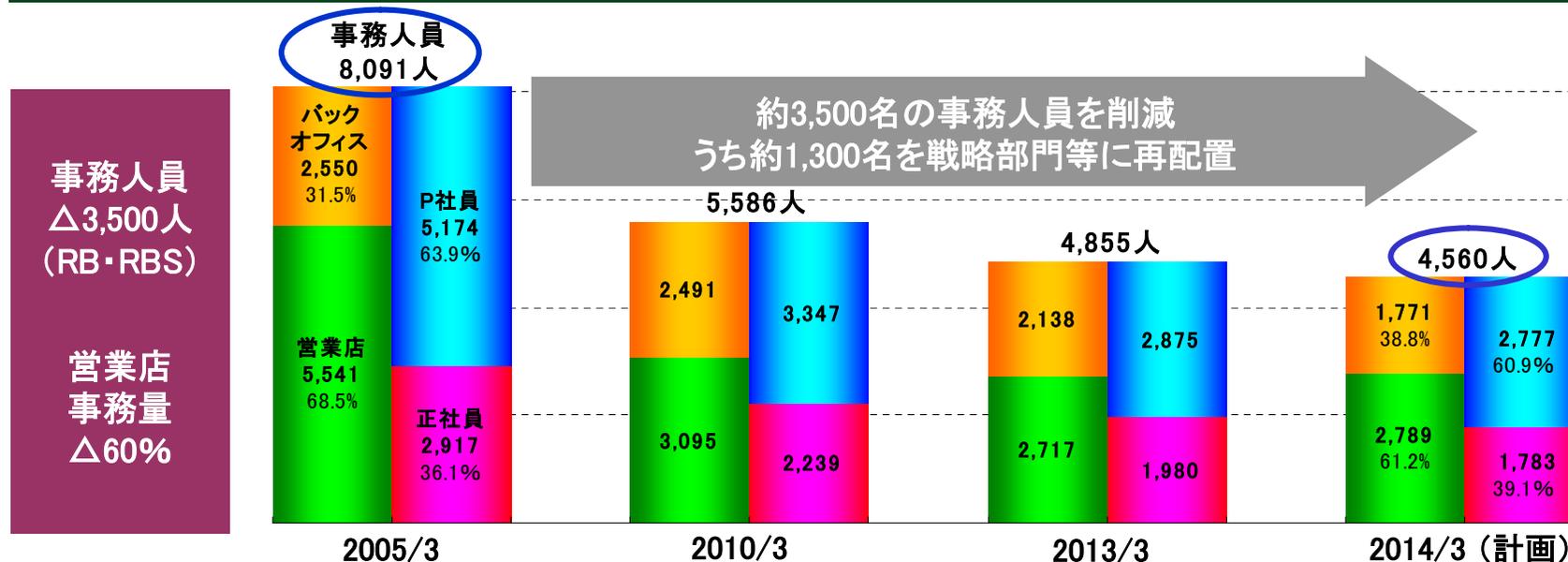
- 金融リテラシー、リスク選好度に応じた販売可能商品、注意喚起情報

■ CRMチャンネル間連携



投信販売を支える人材

オペレーション改革(預金・為替系業務)を通じたセールス部門人員の増強



販売人員に対する高い評価

■ 日経 第8回 銀行リテール力調査 (2012年9月)

りそなグループが、1・2位独占

【銀行リテール力 ランキング 総合】

1	りそな銀行	6	静岡銀行
2	埼玉りそな銀行	7	徳島銀行
3	みずほ銀行	8	千葉銀行
4	横浜銀行	9	三井住友銀行
5	東京スター銀行	10	但馬銀行(兵庫)

■ 日経 第9回 金融機関ランキング (2013年1月)

りそなグループが、大手行で1・2位

【顧客の満足度評価】

1	ソニー銀行	6	りそな銀行
2	住信SBIネット銀行	7	大垣共立銀行
3	京都中央信用金庫	8	埼玉りそな銀行
4	碧海信用金庫	9	新生銀行
5	セブン銀行	10	城南信用金庫

今後の戦略展開

富裕層向け戦略展開

- 脱アベレージサービス
⇒ 居心地のよい空間でコンサルティング営業を展開

東京ミッドタウン支店



プライベートサロン Reラグゼ

- 信託機能を持つ優位性を活かしたクロスセールス

遺言信託を新規受託するケース

資産背景を全て把握することが可能

■ 現預金 ■ 有価証券 ■ 自社株 ■ 不動産…

有効活用コンサル

相続発生

クロスセールス機会の獲得

■ 投信・保険 ■ アパマン ■ 不動産仲介 ■ 事業承継…

ポテンシャル層向け戦略展開

- 顧客の望むチャネルでの接点確保
⇒ ターミナル駅周辺立地での365日営業*1

リそな セブンデイズプラザ



近畿大阪 nanoka

- マイページ*2を通じた1 to 1マーケティング
＜イメージ＞



NISA (少額投資非課税制度) への取組みを本格化

* 1. リそなセブンデイズプラザは年中無休、近畿大阪nanokaは年末年始、GWは休業
* 2. WEB上の顧客専用ページの仮称。今期中の運用開始を予定

本資料中の、将来に関する記述（将来情報）は、次のような要因により重要な変動を受け
ける可能性があります。

即ち、本邦における株価水準の変動、政府の方針、法令、実務慣行及び解釈に係る展開
及び変更、新たな企業倒産の発生、日本および海外の経済環境の変動、並びにりそなグ
ループのコントロールの及ばない要因等が考えられます。

本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではな
く、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。