

## 2024年11月18日 記者会見 説明内容

発表内容：十六銀行ファンドラップの取扱開始について

日 時：2024年11月18日（月）14時00分～14時40分

場 所：十六銀行本店

発表者：十六銀行 取締役専務執行役員 所 孝一

りそな銀行 常務執行役員 三井 英一

十六銀行 リテール営業部長 後藤 武史

りそな銀行 信託年金サポート部長 田中 茂雄

### 1. 十六銀行 挨拶（取締役専務執行役員 所 孝一）

本日は十六銀行ファンドラップリリース記者会見にお集まりいただき、誠にありがとうございます。また、日ごろは報道関係の皆さまに当グループ、当行、お引き立てを賜りまして誠にありがとうございます。

十六銀行ファンドラップのご説明の前に、なぜひそな銀行と一緒に会見させていただいているのか、ということからお話します。本年2月7日に、十六フィナンシャルグループ（以下、「FG」）とりそなホールディングス（以下、「HD」）は、リテール分野における戦略的業務提携を締結しました。「リテール No.1」を長期ビジョンに掲げられるりそなHDと、リアル・デジタルの両面で協力し、情報・ノウハウを相互に活用し、更なるお客さま、地域経済への貢献や持続的な成長を目指すことを目的として締結されたものです。業務提携後、各社のグループの強みを活かしたさまざまな協働取組を検討し、両社の担当部署で、広域のビジネスマッチングや決済関連商品、シンジケートローン、不動産ビジネスなどの多くのワーキンググループを設置して施策の具現化に向けた取り組みを行っています。十六銀行ファンドラップは、その記念すべき協働取組第一弾のリリースとなります。

さて、皆さまのお手元に十六銀行ファンドラップのパンフレットをお配りしていますが、商品名はもちろん、パッと見ではパンフレットの表紙にりそな銀行の名はありません。どんな協働取組なのか、ということからお話します。証券会社のテレビCM等で、ファンドラップという言葉を目や耳にする機会が多いかと思いますが、ファンドラップとはお客さまと金融機関との投資一任契約のことであり、さまざまな金融商品への投資をお客さまが金融機関にお任せいただくサービスです。りそな銀行は、60年以上にわたる年金運用のノウハウを活かし、2017年よりファンドラップの取り扱いを開始され、首都圏・関西圏を中心に全国の多くのお客さまにご提供されていच्छいます。証券会社が提供されるファンドラップとは異なり、銀行が提供するファンドラップは、投資経験が少ないお客さまにとっても比較的始めやすく、りそな銀行のお客さまにも大変好評だということです。これを踏まえ「お客さま・地域の成長と豊かさの実現」をグループ経営理念に掲げる当行としても、地域のお客さまにファンドラップを提供します。

十六銀行ファンドラップにおける当行とりそな銀行との関係性についてです。りそな銀行は投資一任業者であり、当行はお客さまに商品・サービスのご提案や申込手続を行います。当行はお客さまとりそな銀行との投資一任契約の締結をりそな銀行の代理店として行います。その他十六銀行ファンドラップの詳細については、後ほど担当部から説明させていただきます。十六FGとりそなHDとの協働取組第一弾となる十六銀行ファンドラップは、単なる投資型商品を販売するというだけでなく、このファンドラップを通じてお客さまとコミュニケーションを図ることにより、ライフステージに応じた商品の提案など新たな価値をお客さまに提供することが可能となります。今後のリテール戦略を担う重要な取り組みの一つであり、しっかりと地域のお客さまにご案内していきたいと考えております。

国内ファンドラップ市場は約19兆円あり、この8年間で3倍以上に拡大しています。当行としては、十六銀行ファンドラップの残高を10年後には1,000億円にするという目標を掲げて取り組みます。まずは、そのスタートとして、皆さまのお手元に配布したキャンペーンチラシのとおり、現金プレゼント・定期預金金利の優遇・大阪万博チケットプレゼントのキャンペーンを、本日のリリースに合わせて開始します。

2024年10月は十六FGの設立三周年としてトップ懇談会を岐阜と愛知で開催し、約1,000名のお客さまにお越しいただきました。その中でりそなHDの南社長からお祝いのビデオメッセージをいただき大変盛り上げていただきました。協働取組第一弾の十六銀行ファンドラップを皮切りに、来年の春ごろにはバンクアプリのリリースを始め、今後もりそな銀行・りそなHDとさまざまな連携を通じてリテール戦略を強化し、「一歩先を行き、いつも地域の力になる」地域総合金融サービスグループの中核を担う当行として、地域のお客さまへのサービス向上と事業競争力強化に努めていきたいと考えています。

## 2. りそな銀行 挨拶（常務執行役員 三井 英一）

りそな銀行の三井です。本日はご多用のところ、お集まりを頂きまして、誠にありがとうございます。十六銀行の所専務に続いて、弊社からも十六FGさんとの業務提携の第一弾とし取り扱いを開始する十六銀行ファンドラップについてご説明します。

まず、我々の提携戦略は、従来から申し上げている通り、互いの深い信頼に裏打ちされたwin-winの関係を前提としています。十六FGとりそなグループの相互のお客さま基盤をベースに、より競争力のある商品・サービス・情報・ソリューション・機能、これらにリアルとデジタルの融合を掛け合わせることで、より多くのお客さまに新たな顧客体験とこれまでにない価値の提供を目指し、2024年2月にリテール分野における戦略的業務提携を締結しました。

今回の十六銀行ファンドラップの取扱開始は、十六FGとのリテール分野での業務提携の具体的成果の第一弾となります。りそな銀行が取り扱うファンドラップは、2017年より取り扱いを開始し、2024年10月末の約7年間で契約者数9万人、時価残高7,900億円を超え、りそなグループ以外の代理店の取扱残高も概ね1,000億円に伸びています。りそなの取り扱うファンドラップは、60年にわたる年金運用のノウハウを活かした安定的な運用手法でお客さまの中長期の資産形成ニーズにお応えする資産運用サービスです。投資経験の少ないお客さまや高齢のお客さまにも安心して長く運用していただけるように、3つの機能を備えています。

- ①運用を継続しながら老後資金などとして定期的に資金を受け取れる「定期受取サービス」
- ②病気などの不測の事態にもご家族による継続管理ができる「代理人特約」
- ③相続の際に運用資産を換金せずにそのまま現物承継できる「資産承継特約」

これらは高齢化社会における「つかう×まもる×つなぐ」のニーズにお応えする資産管理機能です。中京圏最大の地域金融機関である十六銀行を新たに代理店にお迎えすることで、更に多くのお客さまにりそなの扱うファンドラップをお届けできることを、うれしく思っています。

## 3. 商品説明

担当部署による商品説明の会見録は省略させていただきます。

以上