

2024年11月18日 記者会見 質疑応答

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

【質疑応答】

Q1. ファンドラップのKPI、想定する顧客層は

A1. （十六銀行 後藤部長）本日からスタートしましたが、今年度150億円の販売を目指しています。10年後には1,000億円を目指して取り組んでいきたい。想定する顧客層は、銀行が提供するファンドラップということで、多額の金融資産を保有する富裕層だけでなく、退職金の運用を検討するシニア層や、相続した預金の運用受け皿など、幅広い顧客層への提案を考えています。

Q2. 十六TT証券のファンドラップとはどのように使い分けるのか

A2. （十六銀行 後藤部長）りそな銀行のファンドラップは、定期受取で“つかう”、代理人特約で“まもる”、資産承継特約で“つなぐ”という機能が付いており、十六TT証券のファンドラップには付いていないです。こうした機能が付いたファンドラップを利用したいお客さまについては十六銀行ファンドラップを、証券会社のファンドラップに馴染みのあるお客さまについては十六TT証券のファンドラップを提供していきたいと考えています。

（十六銀行 所専務）少し補足をします。銀行と証券会社とでは少し性質が異なる部分があるゆえ、銀行のお客さまに親和性の高いりそな銀行のファンドラップをご用意することで、銀行でもこうしたサービスが提供できることをご案内していきたい。

Q3. りそな銀行も東海地区でファンドラップを提供している。十六銀行との関係は

A3. （りそな銀行 田中部長）りそなグループは愛知県に5店舗、三重県に1店舗の展開です。十六銀行とは競合というよりは、共にファンドラップを広げていける関係だと考えています。りそなの既存のお客さまについては、引き続きりそなでサービスを提供します。

Q4. りそな銀行のファンドラップは2024年10月末で7,900億円の残高ということだが、運用実績はどうか

A4. （りそな銀行 田中部長）りそな銀行のファンドラップをご契約いただいているお客さまのうち損益率がプラスのお客さまは92%であり、9割以上のお客さまにプラスのリターンをお返しできています。ファンドラップは60通りのポートフォリオがあり、中には期待リターンに届いていないものもありますが、すべてのポートフォリオでコスト控除後収益はプラスです。

Q 5. 今後もしそな銀行から十六銀行にファンドを提供することを視野に入れているのか

A 5. (りそな銀行 田中部長) りそな銀行は、自前の運用商品としてファンドラップを提供しています。加えて、りそなグループ内にはりそなアセットマネジメントという投信運用会社もあり、公募の投資信託のファンドをマスリテールのお客さま向けに提供しています。その中に十六銀行から見て、よいファンドがあれば、提案させていただきます。

(りそな銀行 三井常務) りそなアセットマネジメントから既に「R246」という商品と「Smart-iシリーズ」という手数料を抑えた投資信託を十六銀行に提供し、相応の販売実績となっています。これもお客さまが選ぶ選択肢の一つということになります。また、運用商品の開発は常に行っていかなければいけないものですから、その中で十六銀行と協議のうえ採用していただけるものがあれば提供していきたいと考えています。

以上