

三井住友トラストのリテール事業

－投信販売戦略－

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社
三井住友信託銀行株式会社

2013年7月

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

なお、本資料に掲載されている情報は情報提供を目的とするものであり、有価証券の勧誘を目的とするものではありません。

リテール事業をめぐる環境認識

外部環境

成熟化社会の到来

個人の資産に関する潜在ニーズの高まり

アベノミクス

資産に係る
税制の大改正

潜在ニーズの顕在化

< 静態ニーズ >
安定的な
資産の運用・管理



< 動態ニーズ >
資産保有の在り方の
見直し

ストック収益
の確保



フロー収益
の拡大

最大限に活用

内部環境

経営統合により経営資源を倍増

人員戦略

300名規模の人員を本部からシフト

資産コンサルティングのエキスパートである
財務コンサルタントの拡大(180名→250名程度)

店舗戦略

目黒、市川、新百合が丘に支店を開設

富裕層の多い当社未カバーエリアを中心に
更なる新規出店を検討

チャネル戦略

インターネットによる効率的営業推進

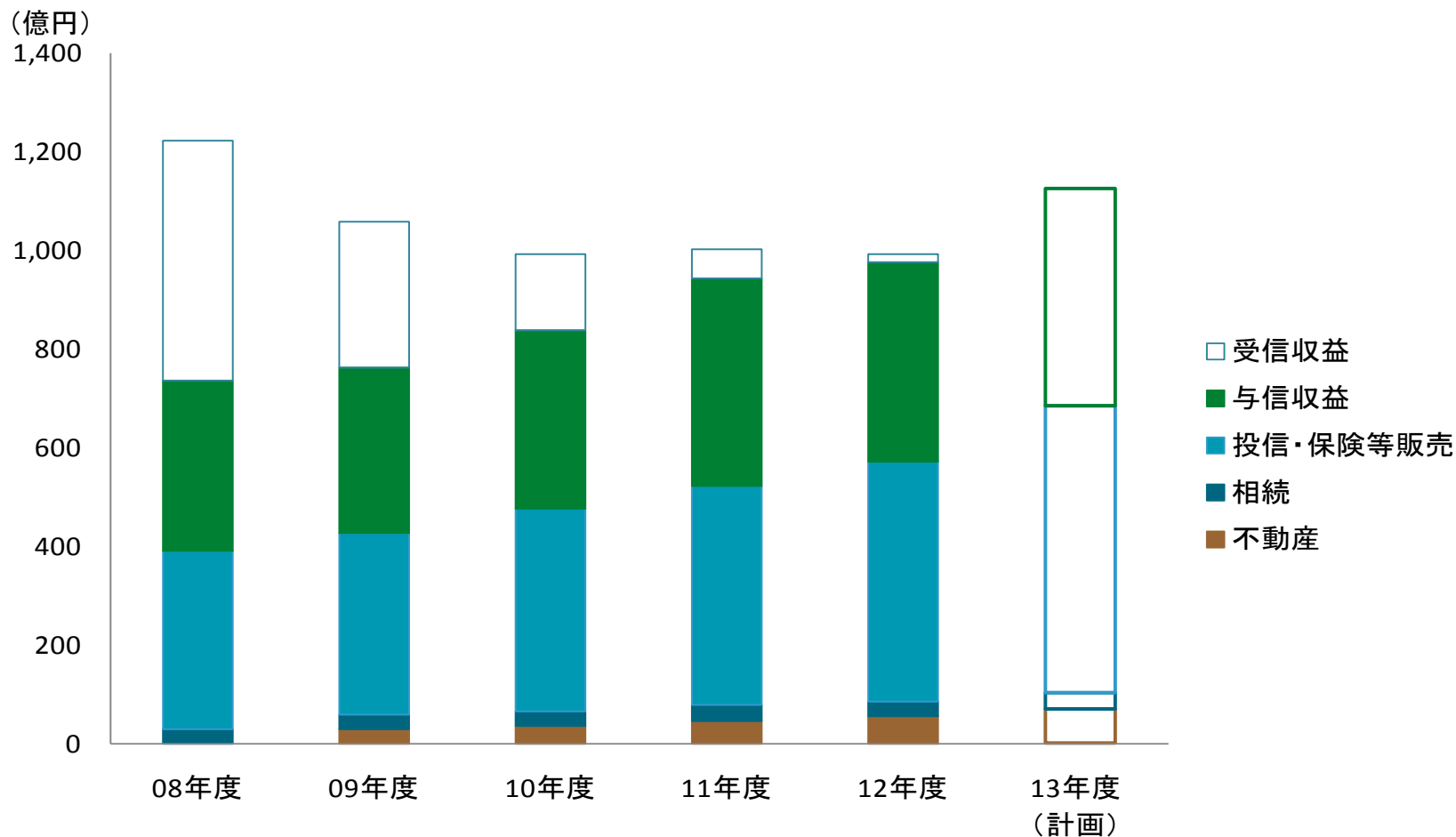
銀行トップクラスのインターネット販売を拡充

リテール事業のトップライン拡大へ



リテール事業関連収益の推移①

金利低下に伴う受信収益の縮小を除くと、増収基調が継続
特に投信・保険等販売の増収が寄与



(注) 事業計数は不動産子会社の収益を含む、管理会計上の一定の前提に基づく試算値(事業間調整を除く)

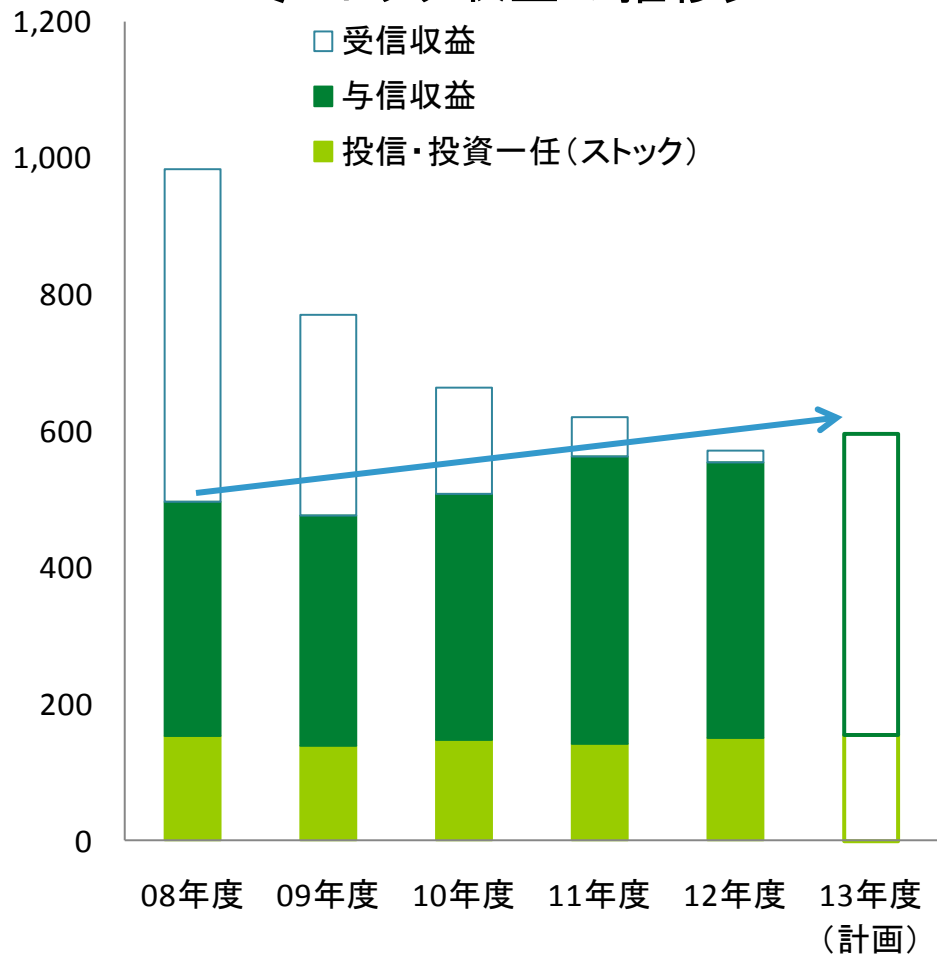
リテール事業関連収益の推移②

受信収益を除くと、ストック収益は安定的に推移、
一方、フロー収益は順調に伸長

(億円)

〔ストック収益の推移〕

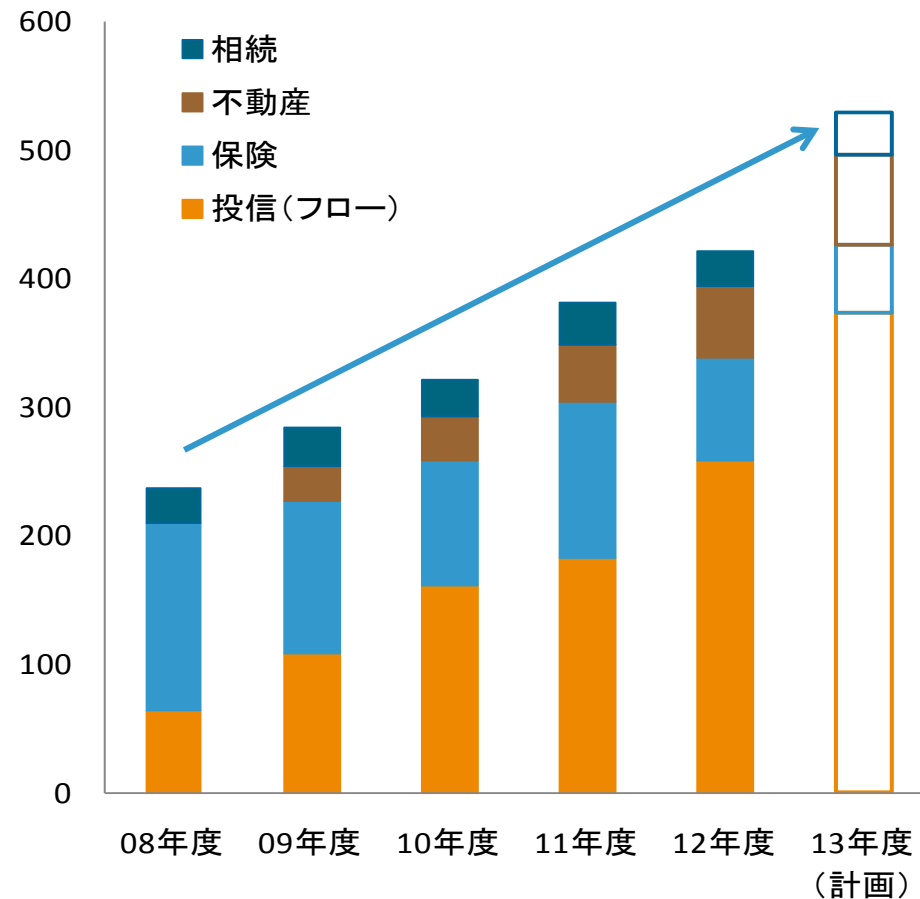
- 受信収益
- 与信収益
- 投信・投資一任(ストック)



(億円)

〔フロー収益の推移〕

- 相続
- 不動産
- 保険
- 投信(フロー)



投信販売の事業戦略①

従来はストック収益の安定をベースに、
フロー収益の拡大により成長

内部環境

- ①コア & サテライト戦略
- ②信託銀行らしさに拘った商品ラインアップ

外部環境

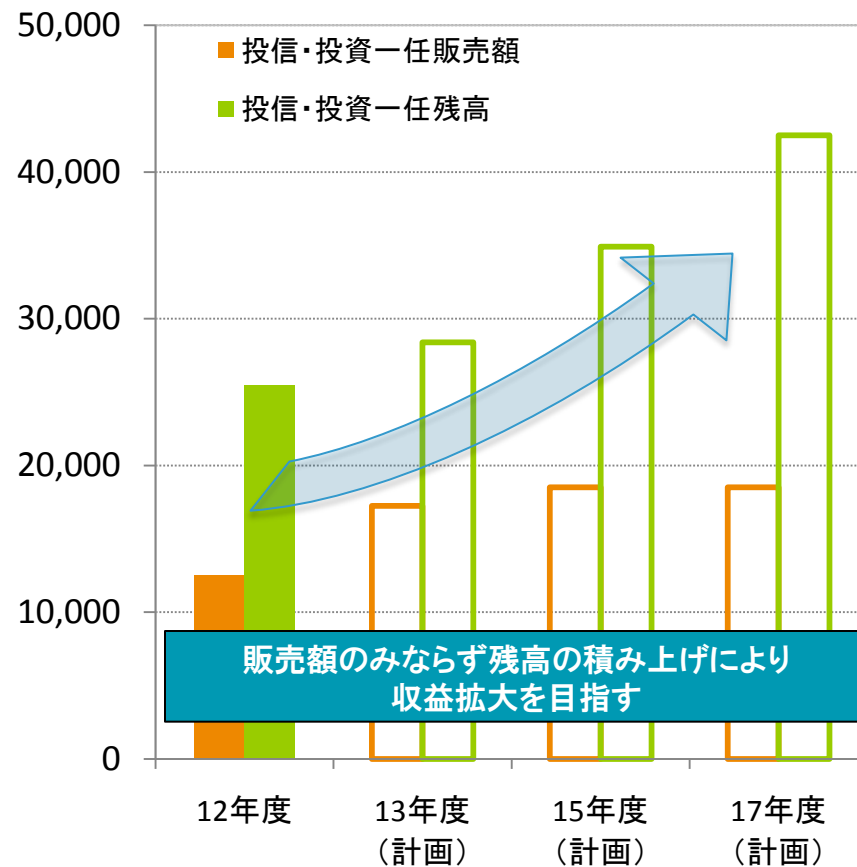
- ①長期的な市場局面の転換
- ②NISA導入

フロー収益とストック収益の2兎を追う条件が整う

当社ブランドを確立し、
フロー収益のみならず、ストック収益の拡大により
一層のトップライン成長を目指す

販売額・残高拡大計画(イメージ)

(億円)



2013年度上期事業施策

(1) ストック重視への意識・態勢転換

- ストック重視ビジネスモデルの徹底
- 残高増、ニューマネー獲得へのインセンティブ強化

(2) コンサルティング力・販売力の更なる強化

- 人材育成・強化:
- 相場変動時のコンサルティングノウハウ習得
 - 顧客資産の全体ポートフォリオを踏まえた「コア&サテライト戦略」に基づく提案力強化

預り資産・顧客基盤拡大

(4) 新規顧客獲得アプローチ

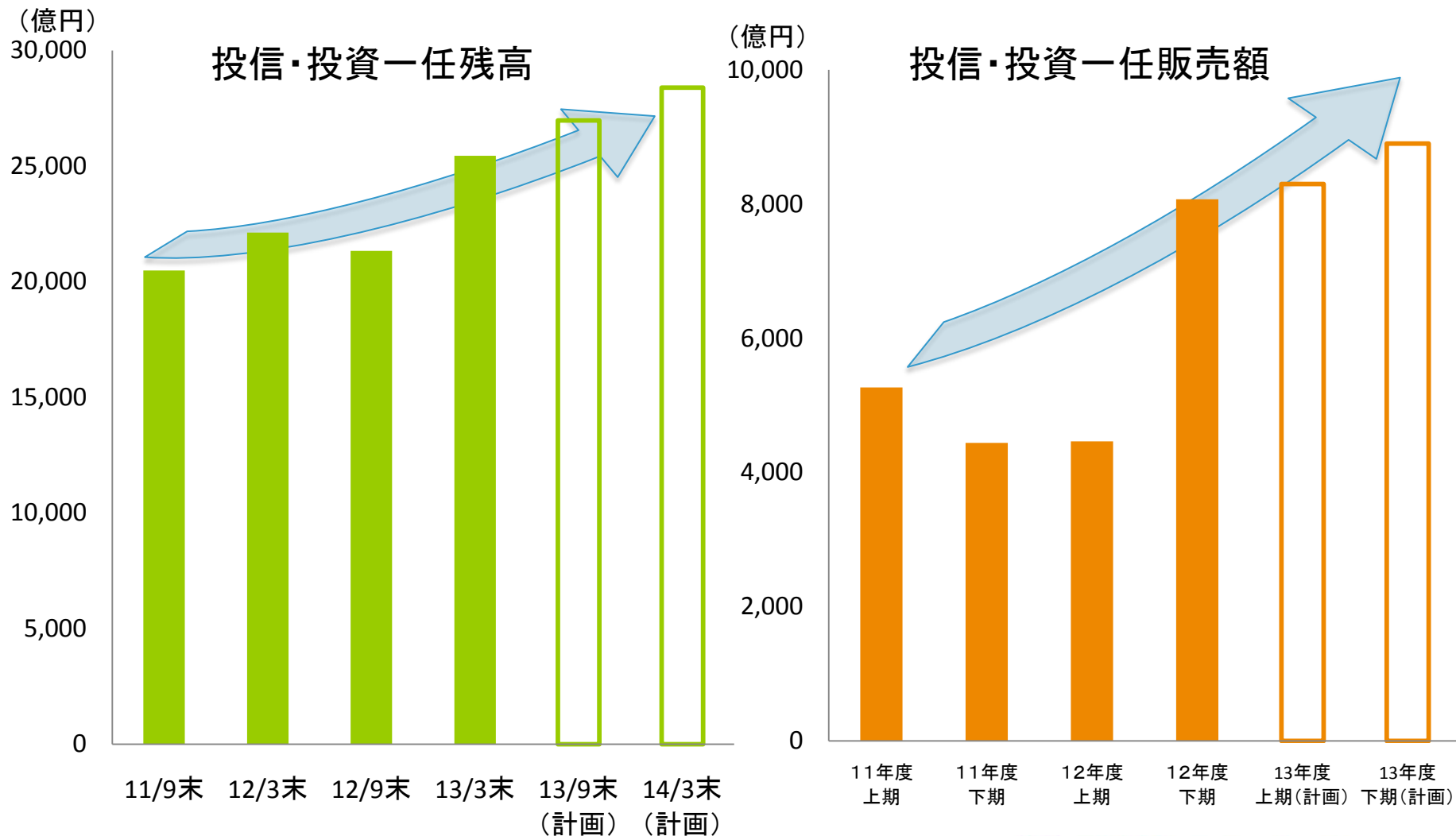
- NISA導入対応
長期安定運用ニーズとSMTBの投資運用コンサルティングビジネスとの親和性から新規顧客獲得へ
- 販売チャネルの拡大
インターネット、職域、DC

(3) 独自性の追求

- 投資一任運用商品戦略
・「人生安心パッケージ」導入
- 他事業・グループ間連携
・債券総合型ファンド
・北米株ファンド

投信・投資一任残高・販売額推移

残高・販売額の伸長により、ストック収益・フロー収益双方の拡大へ



戦略商品としての『ラップセレクション』①

『ラップセレクション』

投資一任商品 (ラップ口座)

SMA (3,000万円～)

ファンドラップ(500万円～)

完全オーダーメイドの
投資一任商品

リスク許容度に合わせて
5つの運用コース

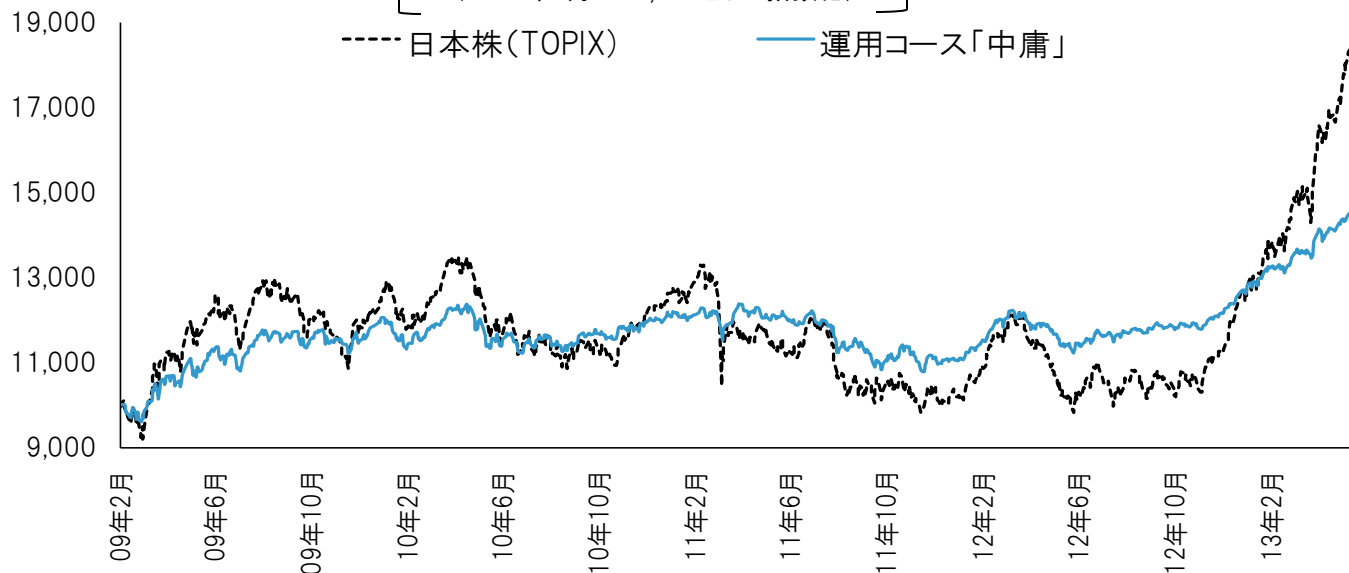
投資信託

コア投資戦略ファンド(愛称:コアラップ)(1万円～)

安定性を重視する
「安定型」

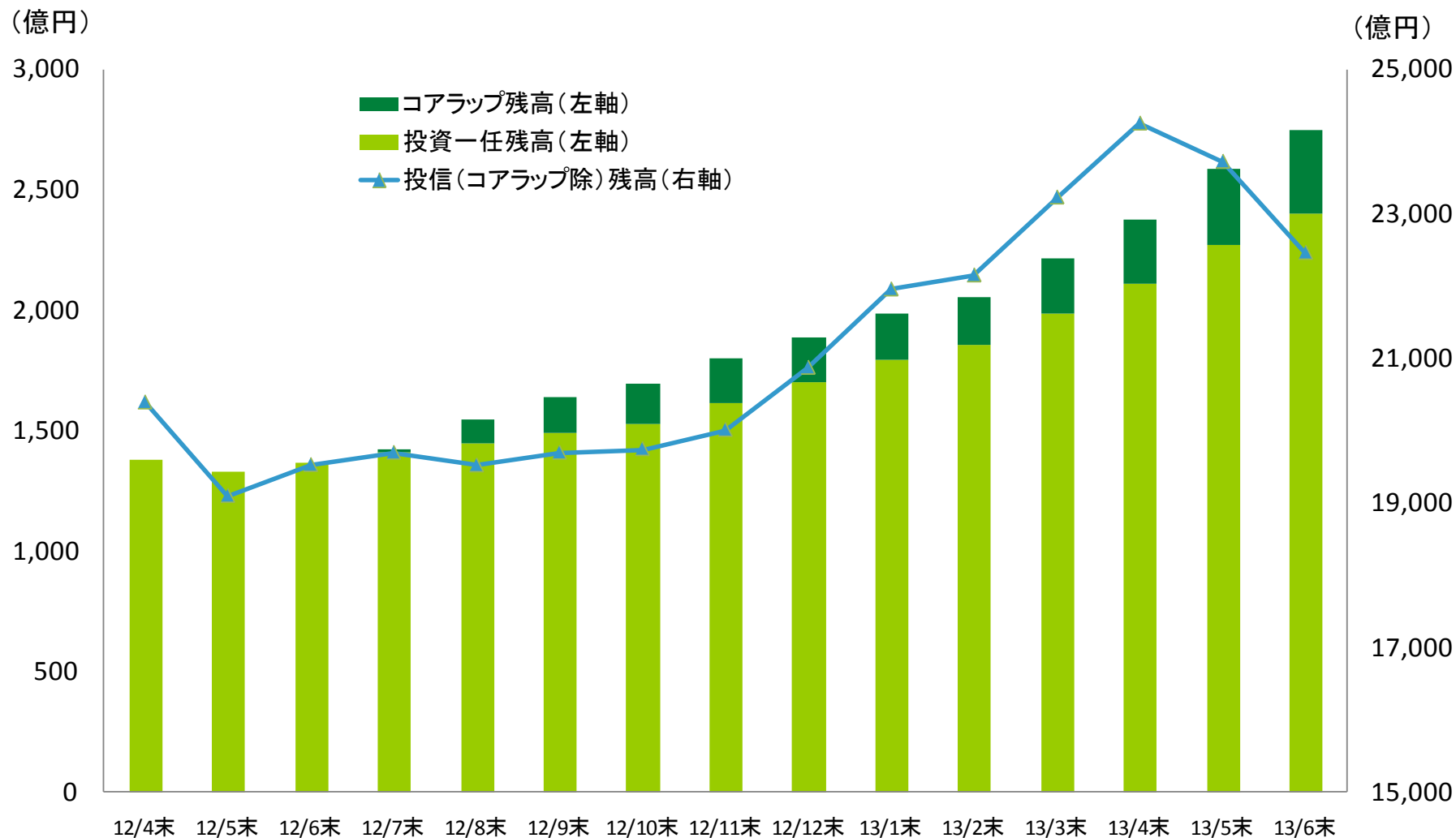
安定性と収益性の
バランスを重視する
「成長型」

ファンドラップ(オルタナティブあり)
リターン推移
(2009年2月=10,000として指数化)



戦略商品としての『ラップセレクション』②

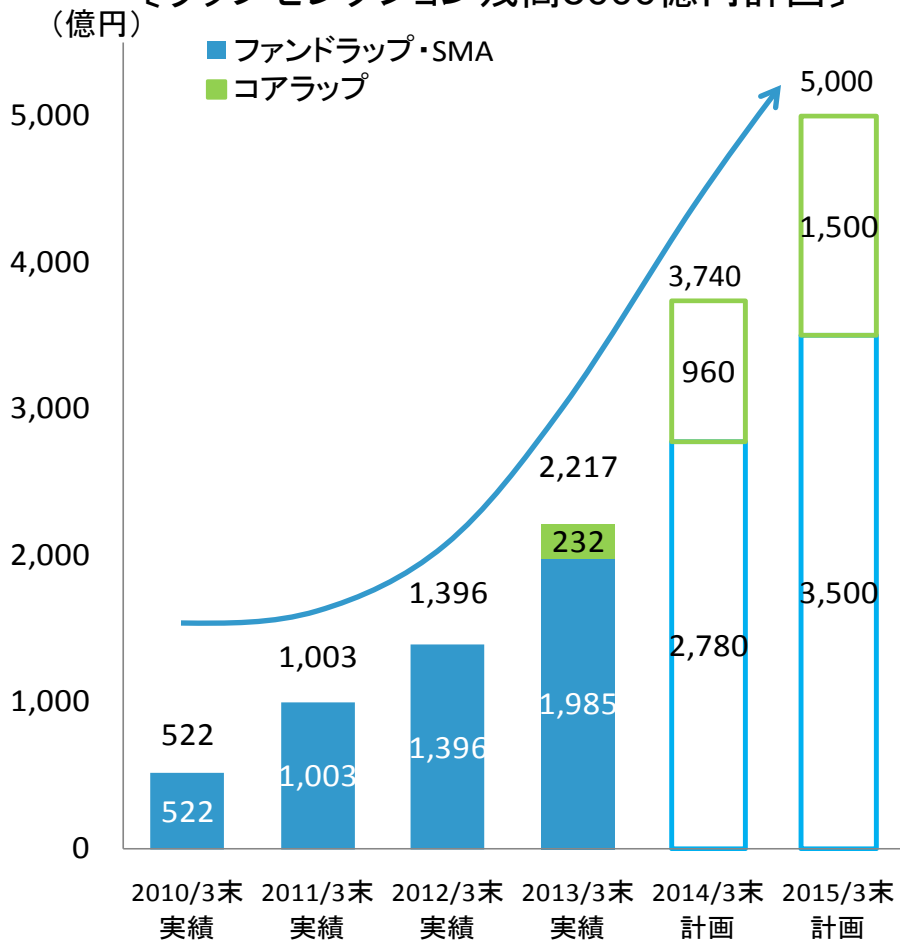
投信残高が上下する局面においても投資一任・コアラップ残高は着実に増加



ラップセレクション残高計画

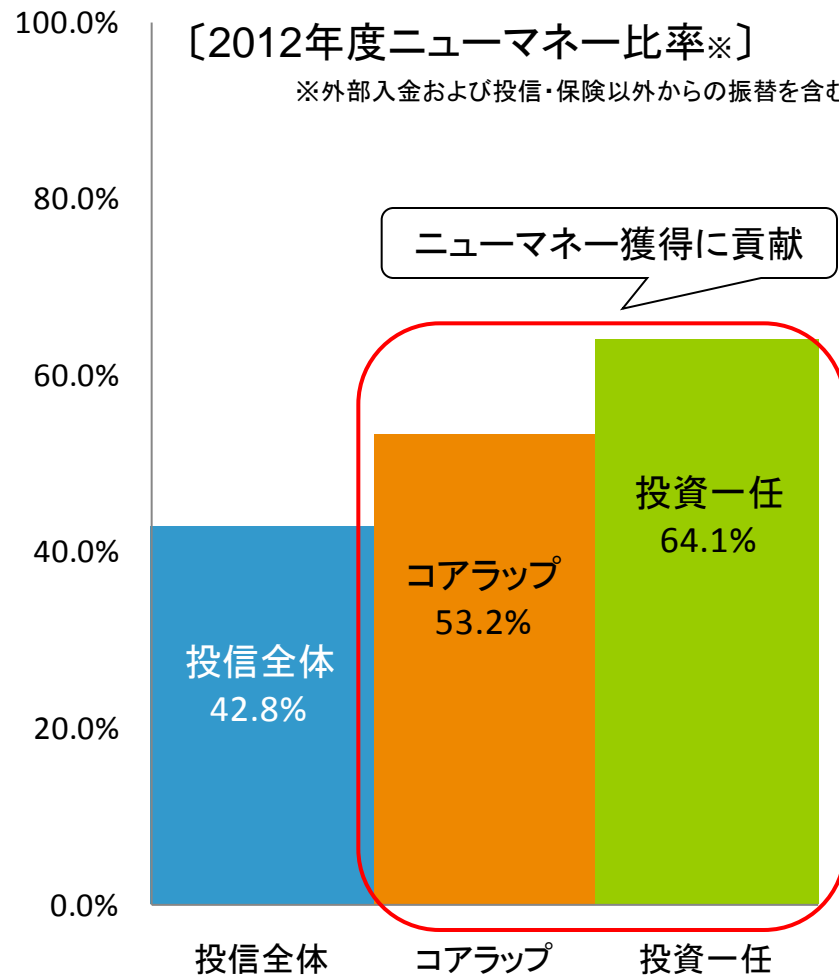
中長期安定運用型商品として着実な残高伸長を目指す

〔ラップセレクション残高5000億円計画〕



〔2012年度ニューマネー比率※〕

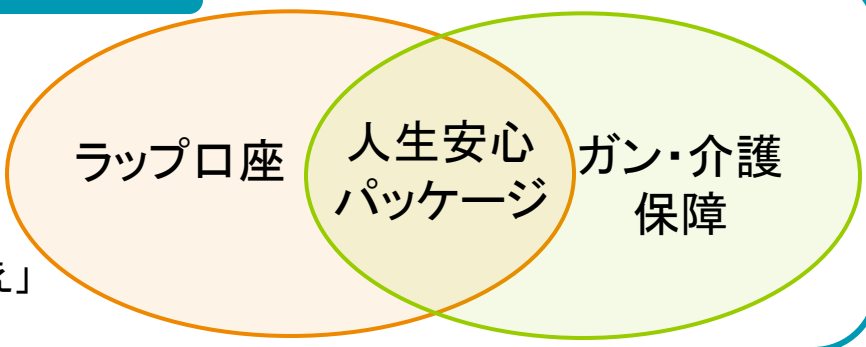
※外部入金および投信・保険以外からの振替を含む



『人生安心パッケージ』の投入

『人生安心パッケージ』

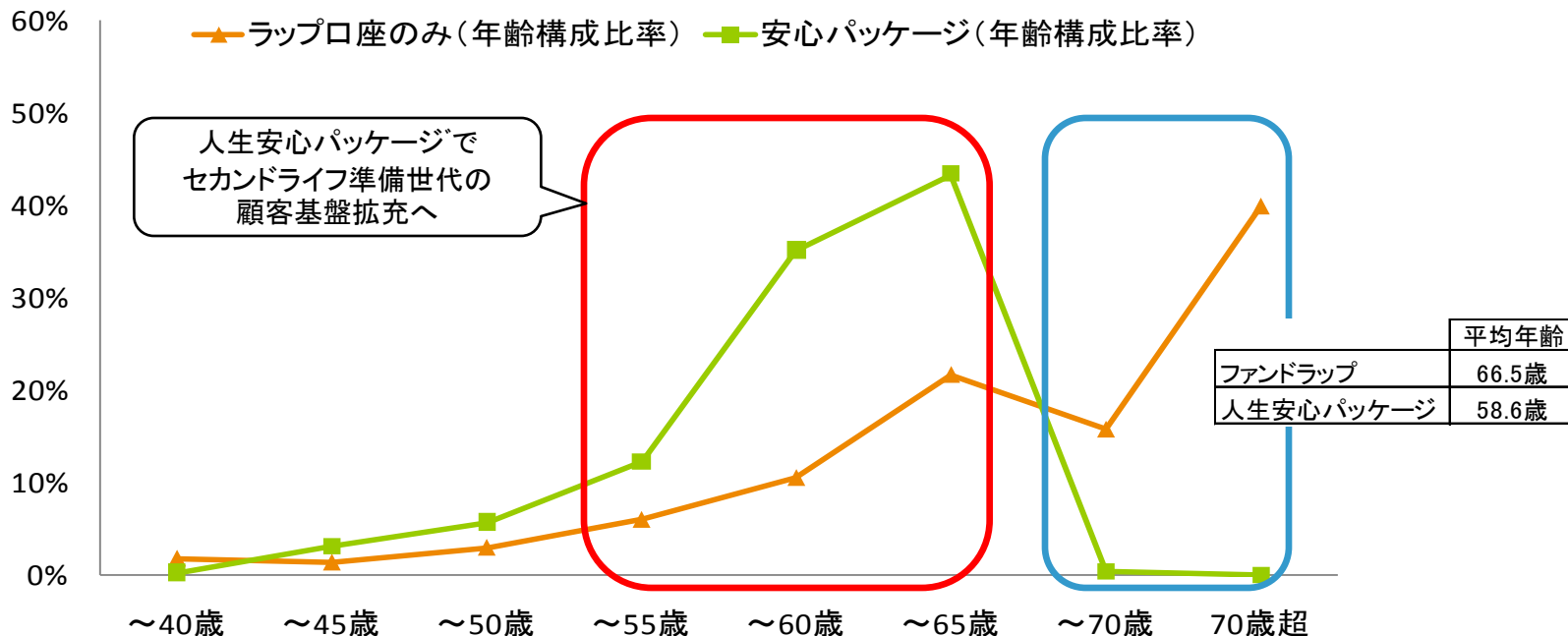
- ガン・介護無料保障付帯のラップ口座
- 契約金額に応じて保障額がアップ
⇒ラップ口座契約500万円毎に100万円の保障を提供
- 保険料負担ゼロ(銀行負担)



「退職後の充実した生活資金確保」や「ガン・介護への備え」といった不安を解決し、“安心”を提供

〔年齢別契約分布 (2013年5月末基準)〕

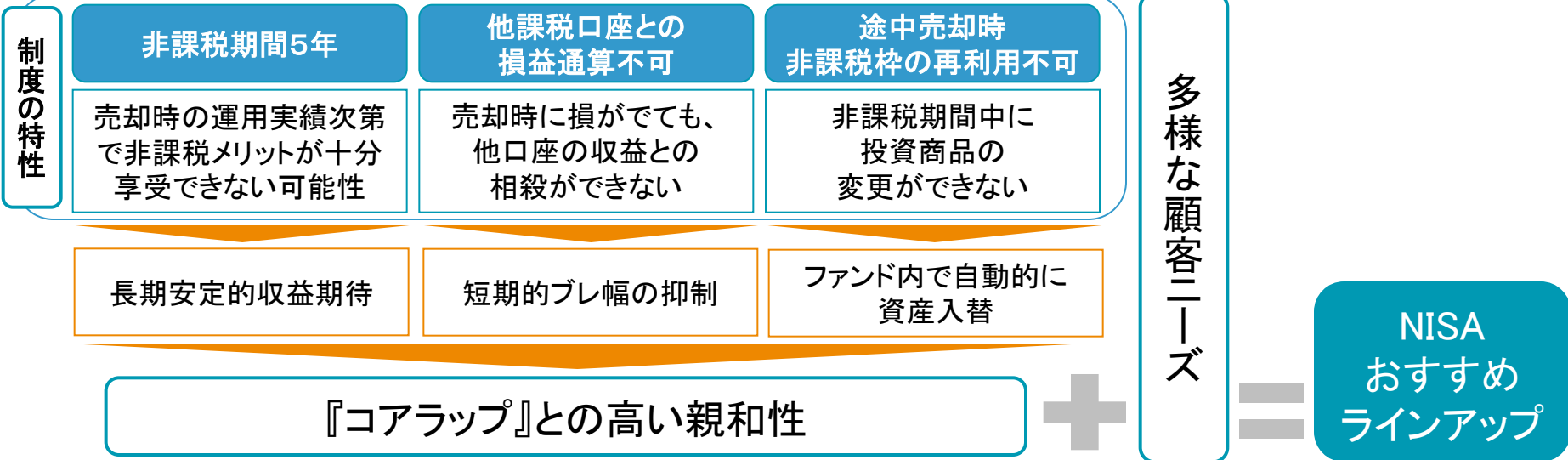
(構成比率)



NISAの活用

NISA導入対応

〔商品ラインアップ戦略〕



〔顧客獲得戦略〕

