

顧客本位の業務運営の高度化に向けて

商品ラインアップの厳選をサポート

弊社では、投資信託取扱い金融機関の皆様へラインアップの見直しを提案させていただいています。このたび、りそなグループ様が弊社サービスを活用したラインアップ厳選のお取組みを開始されましたので、ご紹介いたします。

※りそなグループ様におけるお取組みの一端をお示しするものです。本資料と合わせて、りそなグループ様のニュースリリースもご参照ください（https://www.resonabank.co.jp/about/newsrelease/detail/20210330_1922.html）。

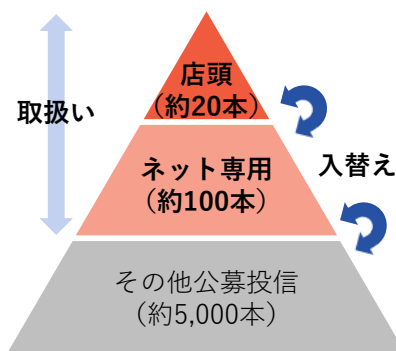
フィデューシャリー・デューティの高みへ

■外部機関を活用したアカウントビリティの高いラインアップの実現

販売会社における平均取扱いファンド数は約110本(※)です。しかし、販売を担う担当者様が自信をもってご提案できる数には限りがあるはずです。

今回、りそなグループ様では、お客様の意向に沿うように商品カテゴリーの多様性に配慮しながらも、より優れたファンドを厳選するという決断をされました。“お客様の購入代理”たる金融機関の自負と責任に基づくものと存じます。

(※)弊社調べ。地方銀行・第二地方銀行を対象に集計。2020年9月末時点。

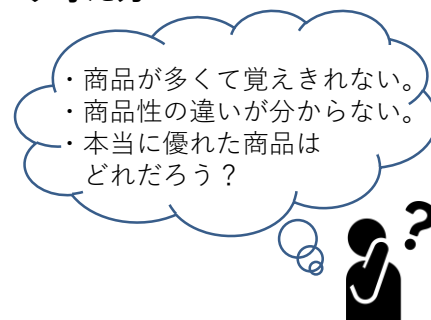


お客様にとっても、担い手様にとっても

■より深度あるコンサルティングに向けた“厳選”という考え方

従来は、「充実した品揃え」は大きなアピールポイントになり得たかもしれませんが、しかし、あまりに**過剰なラインアップ**はお客様の意思決定を困難にするとともに、**販売を担う担当者様の負担にも繋がります。**

店頭ラインアップを最小限に厳選（ネットチャネルでは多種多様なニーズにお応え）することで、真に顧客本位の提案が可能となります。



サステナブルな投信ビジネスのために

■本部担当者の負担軽減、コストの抑制

今後さらなる低収益化が予想される投信ビジネスを継続していくために、より筋肉質な構造への変革が不可欠です。ラインアップ厳選により、商品管理や目論見書管理にかかるコストの低減、新規商品採用時の販売員教育にかかる負担の軽減など、大きなメリットが期待できます。



ラインアップの厳選は、今こそ取り組むべきテーマだと考えております。ご関心がありましたら、裏面の連絡先までお問い合わせください。

20年以上にわたって投資信託の評価業務を手掛けてきた三菱アセット・ブレインズが、その知見とノウハウを生かして、高品質かつプロフェッショナルなサービスを提供します。

サービスラインアップ

販売会社の皆様

全国20社以上のお客様へサービスをご提供しています。

■商品戦略支援サービス

取扱いファンドのモニタリング（品質管理）や新規採用候補銘柄のデューデリジェンス（調査）を行っています。

また、ラインアップ分析（競合他社との比較）で取扱いファンドの偏り・特性を明らかにするとともに、新規商品選定も支援しています。

■販売戦略支援サービス

質の高いコンサルティング営業を実践するためのポートフォリオ提案ツール（ASSET DIRECTION）を開発・提供しています。ご要望に合わせたカスタマイズも可能です。



（イメージ）ASSET DIRECTION

DC運営管理機関の皆様

30社以上のお客様から業務を受託しています。

■評価・モニタリングサービス

800本を超えるDCファンドユニバースを独自に構築しています。これは、国内評価会社の中でも最大級のカバー率を誇ります。高品質な定性評価を基に、既存ラインアップの分析や新規採用銘柄の選定をサポートしています。

■加入者支援サービス

加入者様の商品選定をサポートするためのツールを開発・提供しています。

運用会社の皆様

10社以上のお客様へプロダクトをご納品しています。

■評価サービス

販売会社や運営管理機関向けの営業などにご活用いただけるよう、各種レポートを提供しています。

■投資アドバイス

組入れファンドの選定やアセットアロケーションなど、FoFsの運営をサポートしています。

三菱アセット・ブレインズについて

投資信託の評価・分析における先駆者として、投資信託マーケットに関する様々な情報提供を手掛けています。

近年では、独自のパフォーマンス・インデックス（MAB-FPI）の提供や、顧客本位の業務運営の高度化・共通KPI向上のためのお取組みを支援する機会も増えています。

ファンド・アナリスト10名（国内最大級）とコンサルタント6名が、その高い専門性とノウハウを駆使して皆様をサポートします。