

# 新規顧客開拓手段について

中堅や地方対面営業での主な手段

## 紹介

- ・顧客からの紹介
- ・(親やグループ)金融機関からの紹介
- ・グループ会社からの紹介(誘導を含む)

## 開拓

- ・訪問勧誘
- ・電話勧誘
- ・セミナー開催  
最近テーマは、NISAや日本株

## 新規顧客

## 会社を通して

- ・職域営業 (持株会、ストックオプションなどを通じて)
- ・確定拠出年金

## 来店・HP誘導

- 他社からの顧客獲得目的
- ・キャンペーン(手数料引き下げやキャッシュバック)
  - ・地元での信用力
  - ・ネットでのグループ訴求力

主な証券会社の口座数(2014年3月末)

	NISA口座数	稼働比率	NISA運用資金	一般口座数
SBI	41.5万	37.0%		290万
楽天	15.7万	45.9%	302億円	167万
松井	5.9万	44.5%	134億円	94万
GMOクリック				20万
カブドットコム	7.1万	34.6%	140億円	87万
マネックス	9.6万	34.0%		142万
野村	129万			514万
大和	59万			360万
日興				250万
みずほ	33万			158万

※野村と大和のNISA口座数は申請分