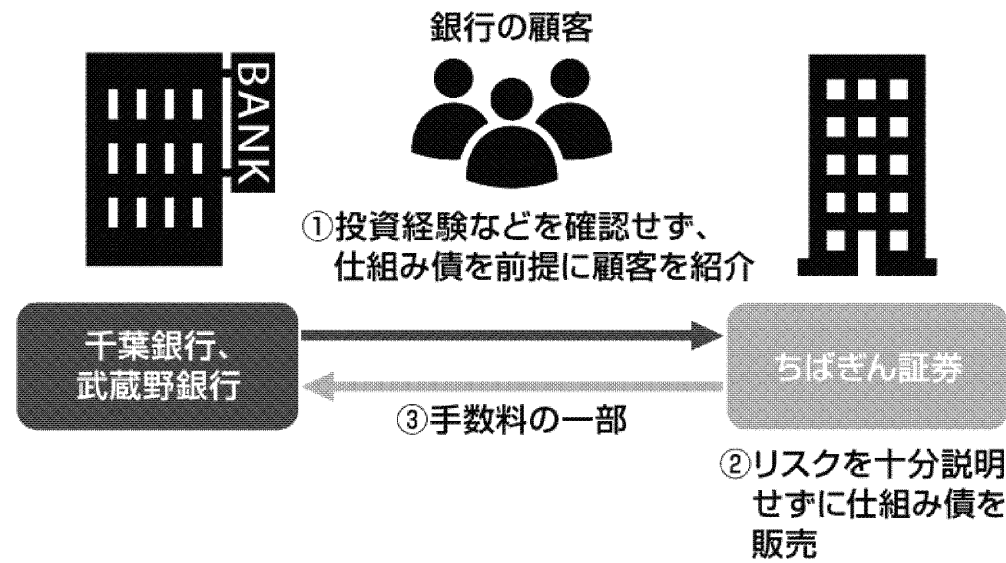
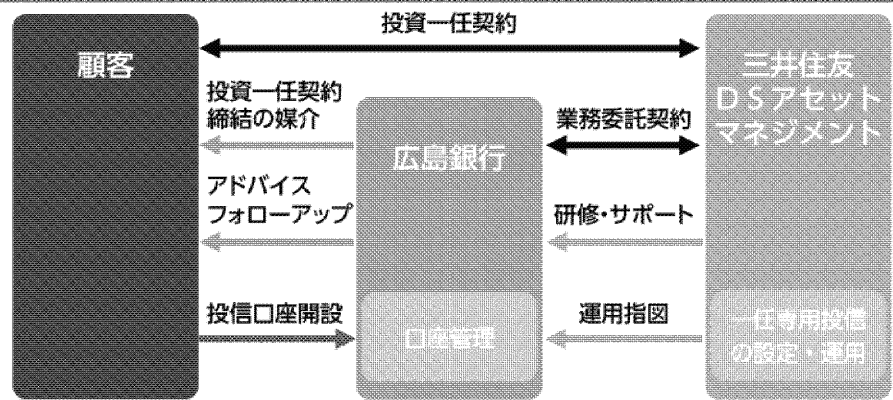




仕組み債の一部販売で起こっていた問題



広島銀行のゴールベースアプローチ型ファンドラップサービスのスキーム



一部の地銀ではストロ。広島銀行は顧客の  
 ック収益を中心とした資産運用を伴走支援す  
 ビジネスモデルに移行することでストック収益  
 する動きが始まっている割合を高める方針を

「ストック型」中心に 広島銀

資産運用を伴走支援

広島銀行は預かり資

掲げる。足元で2-3 産残高の一部を信託報  
 割のストック収益を中 酬として受け取るた  
 長期的に7割程度まで め、預かり資産残高を  
 高めたい考えた。その 増やすという目標を顧  
 上でカギを握るのが顧 客と共有できる。フ  
 客の目標やライフプラ ンドラップに限らず  
 「ゴールベースアプロ 非課税制度（NIS  
 ーチ（GBA）」。1 A）などについてもG  
 月に三井住友DSアセ BAに基づいて取り組  
 ットマネジメントとG 部個人企画室）考  
 BA型ファンドラップ サービスに関して業 務  
 提携し、5月にサービ ス提供に乗り出した。  
 同サービスは主に個 人が対象。顧客は将来  
 の目標となるゴールを 設定し、それに基づい  
 て運用コースを選択で きる。広島銀行がアド  
 バイザーとして、面談 や電話での相談を通  
 じ、ライフプランアド バイスと継続的なフォ  
 ローアップを実施す る。

24年3月期に、支店間  
 の業績競争を取りや  
 め、業績目標を支店が  
 作成する方法に切り替  
 えた。短期的な数値競  
 争から脱却すること  
 で、顧客ニーズに合わ  
 せ中長期にわたって伴  
 走支援できる体制にし  
 た。これにあわせて行  
 員の評価制度も見直  
 し、支店ごとの行動計  
 画を達成しているかや  
 顧客に貢献しているか  
 といった視点から評価  
 する。

深層断片 SPECIAL EDITION