

平成30年6月29日

「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」について

株式会社広島銀行(頭取 部谷 俊雄)では、お客さまの資産形成・運用関連業務における、お客さま本位の業務運営の一層の徹底を図るため、平成29年6月に「〈ひろぎん〉のお客さま本位の業務運営の実践に向けた取組方針」を制定しました。

当行では、本方針の取組状況をお客さまに分かりやすくご確認いただけるよう、具体的な指標等を定期的に公表するとともに、お客さまの利益を最優先に考え、お客さまの視点に立って、高度な専門性を保持し、付加価値の高い商品・サービスを提供するため、取組状況や取組成果等を検証し、必要な場合には本基本方針の見直しを行ってまいります。

また、お客さまへライフステージに応じた資産運用・形成の重要性をご説明し、より一層、質の高い情報提供を行うため、金融資産運用を中心とした内容であった「〈ひろぎん〉バスケットプラン」を改訂し、ライフステージに応じた資産づくりを中心とした「〈ひろぎん〉ライフプランガイド」を作成し活用しております。

《 お客さま本位の業務運営に関する取組状況を確認する具体的な指標(KPI)選定の考え方 》

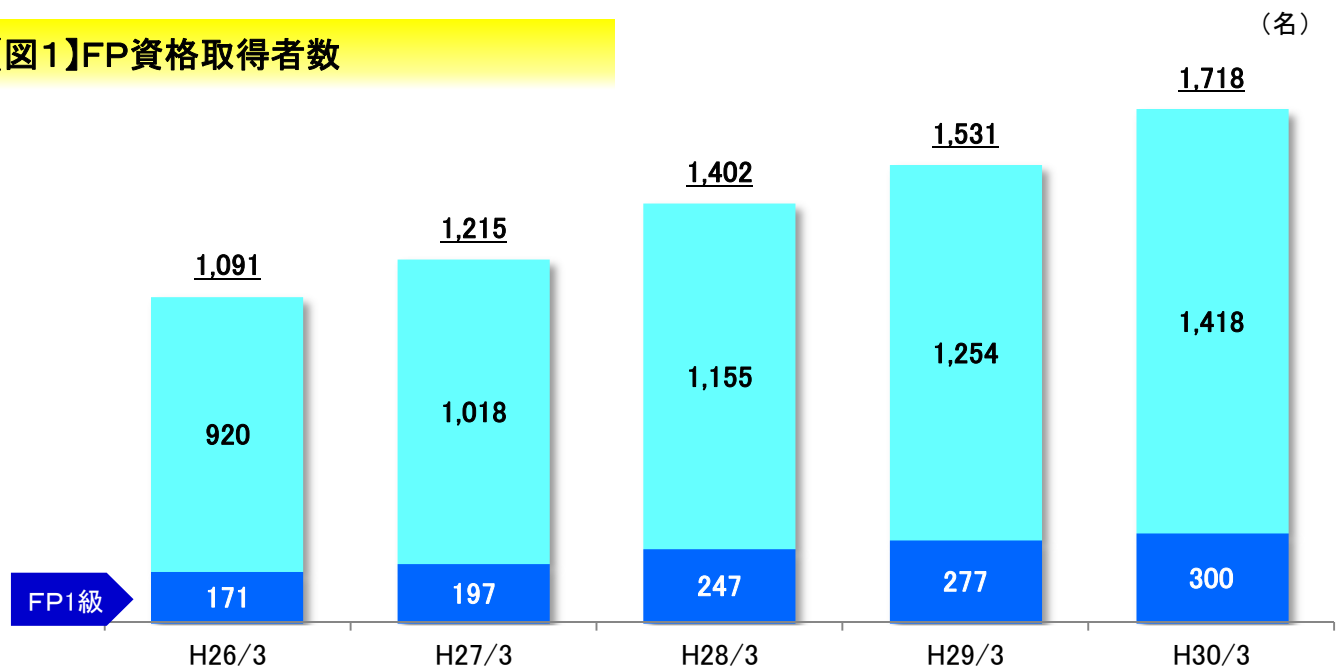
KPI選定の視点		具体的な指標(KPI)
□ お客さまの最善の利益の追求	高度な専門性を有する人材の育成	①FP取得者数
	投資教育の充実	②お客さま向けセミナー開催件数
	✓お客さまの視点に立った販売姿勢	③投信販売額上位商品 ④投信残高におけるコア商品比率 ⑤毎月分配型以外の投信の販売比率
✓付加価値の高い商品・サービスの提供	長期・積立・分散投資の促進	⑥積立投信契約者数・振替額 ⑦投信販売に占める積立投信割合
□ 取組の結果として当行の中長期的な企業価値の増大	顧客基盤の拡充 ・お客さまの裾野拡大 ・残高の増加	⑧金融商品保有者数・残高

本件に関するお問い合わせ先
株式会社広島銀行 アセットマネジメント部
TEL (082) 247-5151 (代表)

高度な専門性を有する人材の育成および投資教育への取組み

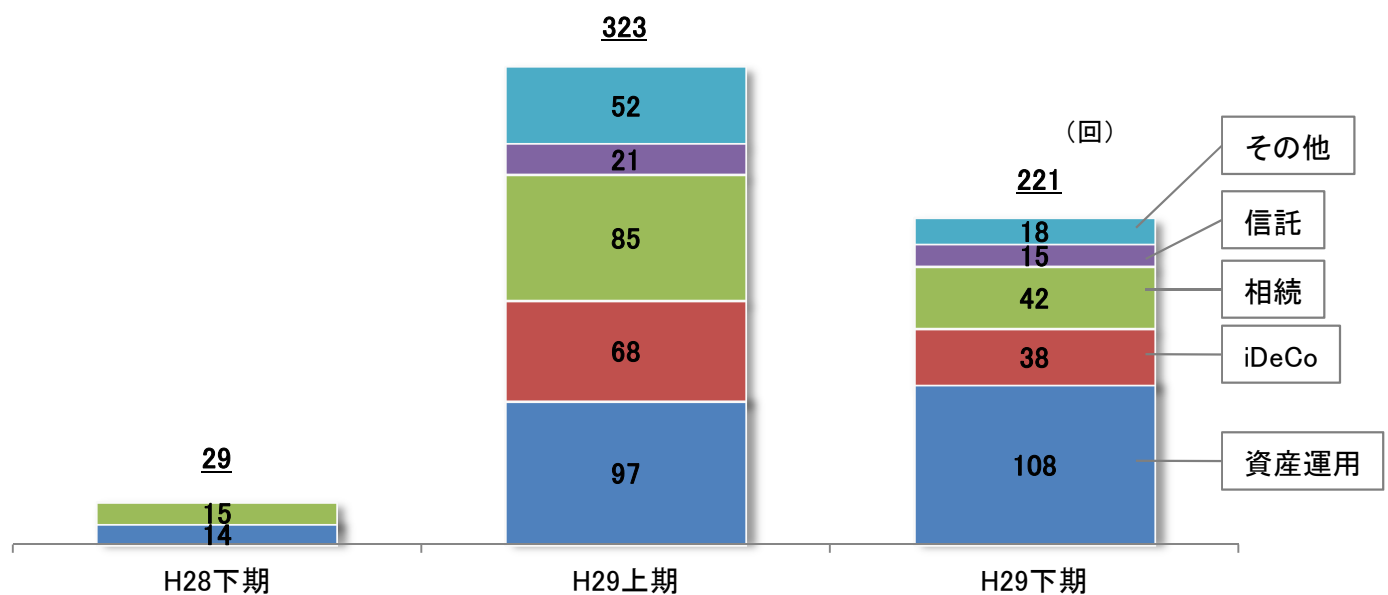
- FP資格保有者数は順調に拡大しており、専門性の高度化に向けた取組みを強化しております。
- 資産運用、iDeCo、相続等のお客さまセミナーを積極的に開催し、各種情報提供に努めております。

【図1】FP資格取得者数



(注)FP関連資格保有者(FP1級・2級、CFP・AFP)

【図2】お客さま向けセミナー開催回数



お客様の資産形成に資するポートフォリオ提案の実践

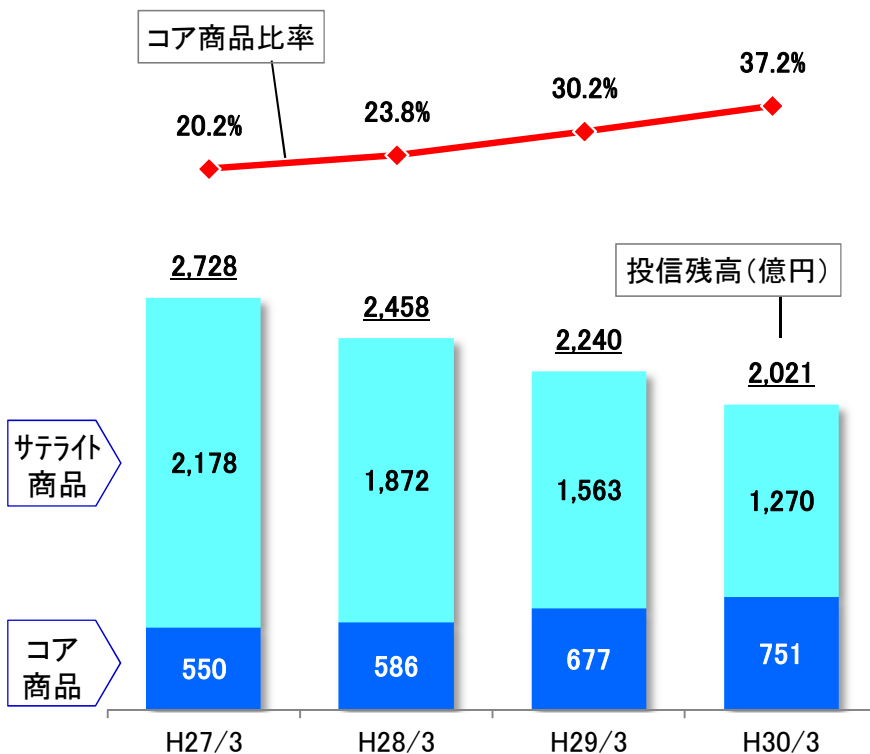
- 投信の販売にあたっては、長期保有に適した低リスク型の商品を中心にご提案しており、販売額はバランス型のコアファンドが上位を占めております。
- その結果、投信残高におけるコア商品比率・コア商品残高についても着実に増加しております。

【図3】投信販売額上位商品(10銘柄)

【平成29年度】

順位	商品名	商品 カテゴリー	手数料 料率	件数	金額(億円)		コアファンド 区分	
						比率		
1	ニッセイオーストラリア利回り資産ファンド『豪州力』	バランス	2.16%	16,216	171.4	28.0%	コア	
2	東京海上・円資産バランスファンド『円奏会』	バランス	1.62%	16,592	69.7	11.4%	コア	
3	ハイパー・ウェイブ	国内株式	2.16%	3,891	56.8	9.3%	サテライト	
4	日興インデックスファンド225	国内株式	2.16%	36,115	35.3	5.8%	サテライト	
5	GS 米国REITファンド Bコース『コロンブスの卵』	海外REIT	2.16%	10,118	32.6	5.3%	サテライト	
6	日本トレンド・マネーポートフォリオ	国内債券	0.00%	690	27.9	4.6%	サテライト	
7	リバーズ・トレンド・オープン	国内株式	2.16%	1,679	24.0	3.9%	サテライト	
8	【インターネット専用】日経225ノーロードオープン	国内株式	0.00%	4,468	19.3	3.1%	サテライト	
9	GSフォーカス・イールド・ボンド『ターゲット・ボンド』	海外債券	1.68%	818	19.3	3.1%	コア	
10	フィデリティ・Jリート・アクティブ・ファンド	国内REIT	2.16%	3,034	18.8	3.1%	サテライト	
					166,917	613.0	100.0%	

【図4】投信残高におけるコア商品比率

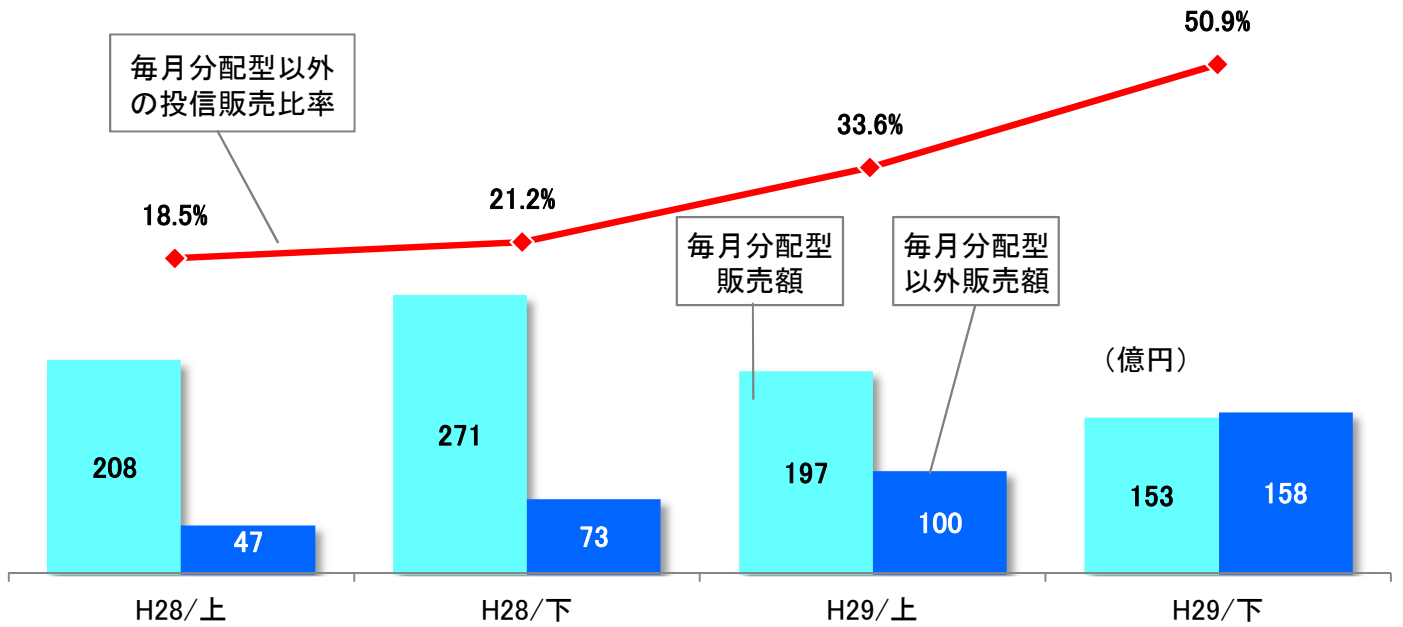


区分	商品性	商品数
コア	長期保有に適した低リスク型(標準偏差10以下)の商品	25
サテライト	株式等の特定の資産を投資対象とし、ある程度リスク(標準偏差10超)を取って、より高い収益を目指す商品	88

お客様の資産形成に資するポートフォリオ提案の実践

- お客様の投資目的やリスク許容度等を踏まえる中、商品のご提案にあたっては、リスクとリターンとの関係や投資信託の複利効果等の説明を丁寧に行っており、毎月分配型以外の投信販売比率は増加しています。

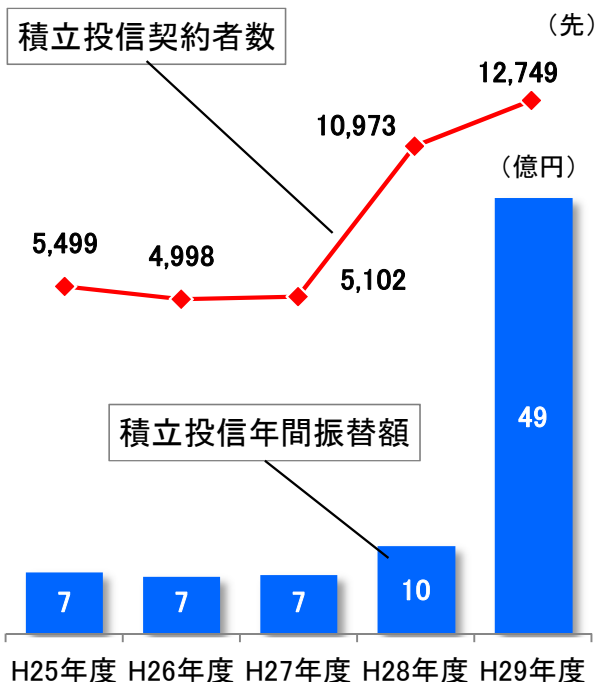
【図5】毎月分配型以外の投信販売比率



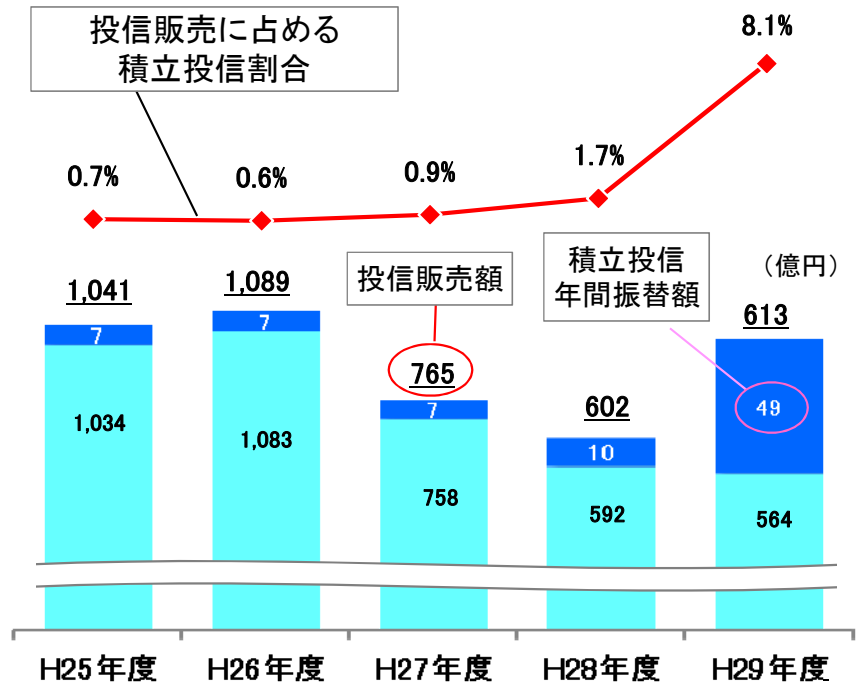
長期・積立・分散投資の促進

- 資産形成に有効な積立投信の契約者数や年間振替額は年々増加しており、投信販売に占める積立投信の割合も大きく増加しております。

【図6】積立投信契約者数・振替額



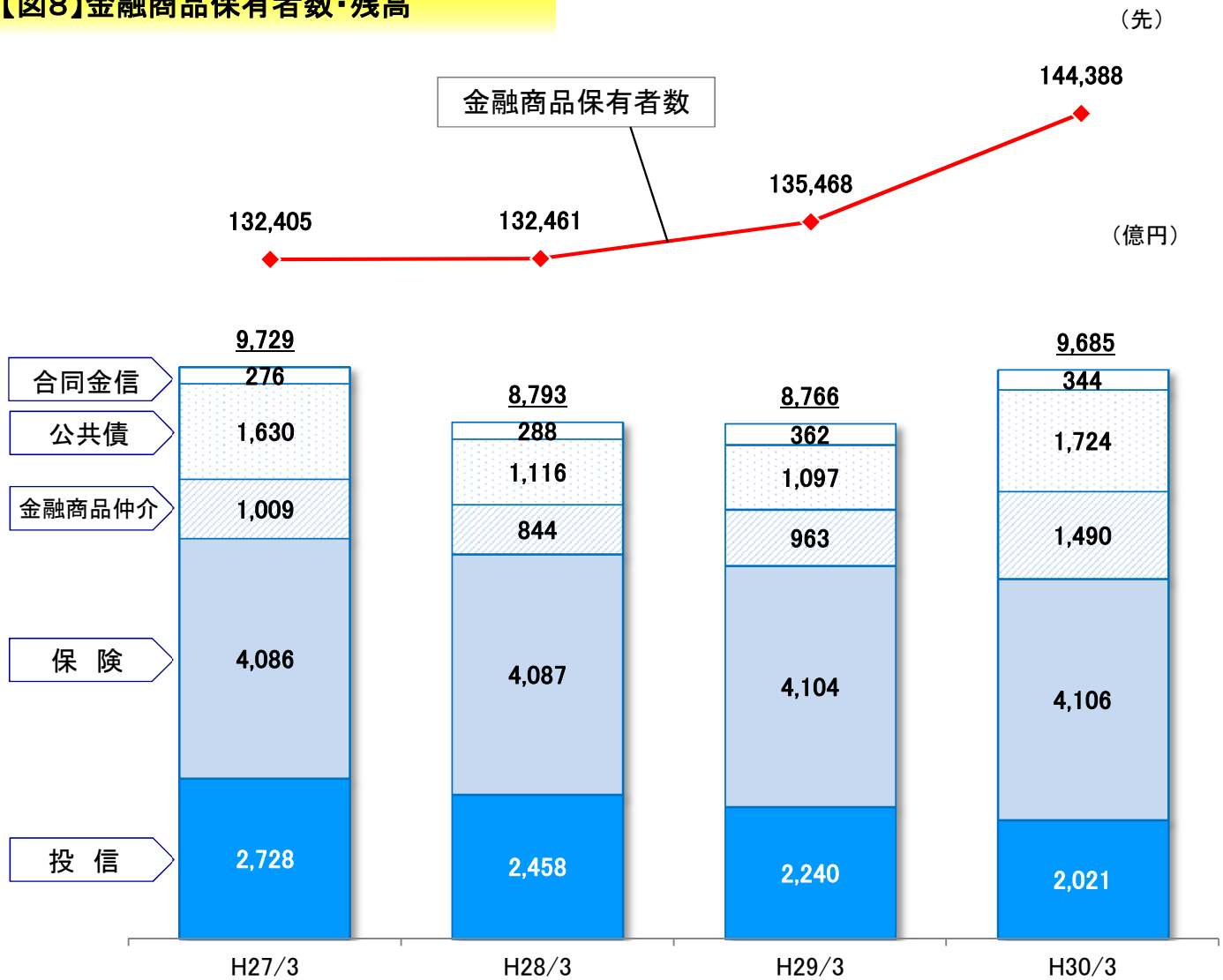
【図7】投信販売に占める積立投信割合



お客さま本位の業務運営の徹底(実績)

- お客さま本位の業務運営を実践することにより、金融商品保有者数・残高ともに順調に増加しております。

【図8】金融商品保有者数・残高



※保険残高は、一時払保険のみ