

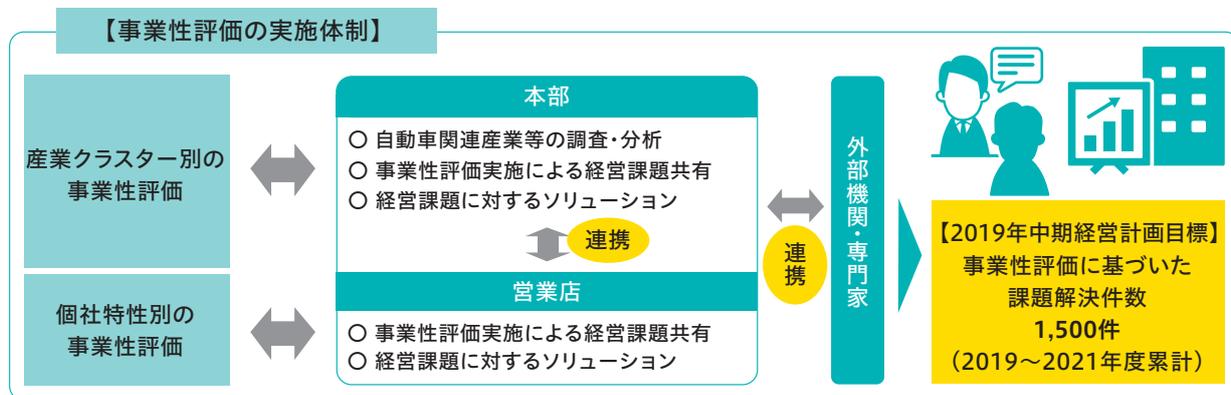
コンサルティング営業の取組み

法人のお客さま向けの取組み

事業性評価の取組み強化

当行では、法人のお客さまの事業拡大のみならず、人事、総務、営業、リスク管理など、さまざまな顕在化している経営課題や内在する経営課題の克服に向け、最適なソリューション提案（価値ある提案）を行い、その価値を実現してはじめて、お客さまとの共通価値を創造できると考えています。

そのために、経営者等との対話を重ね、経営課題に関する認識を共有するための「事業性評価」の取組みを強化しています。



《プロセス評価の導入》

事業性評価に基づく最適なソリューション提案の実現には相当な時間を要するものがあります。

そこで、半期毎に実施している営業店の業績査定に事業性評価への取組プロセスを評価する「プロセス評価項目」を盛り込みました。プロセス評価では、営業成績としての結果が出ていなくても、事業性評価への適切な取組過程が評価されるため、営業店での腰を据えた本格的な取組みを促すと考えています。

TOPIC お客さまの声



群馬銀行との取引はまだ浅いのですが、取引開始以来、管理者不足に対する専門人材の紹介（*）など、当社のさまざまな課題の解決にご協力いただきました。そして何よりも、当社の事業内容を十分に理解した上での対応に感謝しています。

今では、当社にとってなくてはならないメインバンクです。

今後も、よき理解者・相談相手として期待しています。

（*：埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点の活用）

事業内容を十分理解した対応に感謝。
今後も、よき理解者・相談相手として期待。



MKK 松本興産株式会社
代表取締役 松本 直樹

より専門性の高いコンサルティングへの取り組み

《コンサルティング会社の設立》

事業性評価等に基づくソリューション提案では、必要に応じて、外部専門機関を紹介することになります。その場合、当行は提案の実現に向けた取り組みにおいて、側面支援に回ることになります。

そこで、より高度なコンサルティング提案を実践し、提案の実現に向けて、より積極的に関与できるよう、コンサルティング子会社を設立しました。



ぐんぎんコンサルティング株式会社

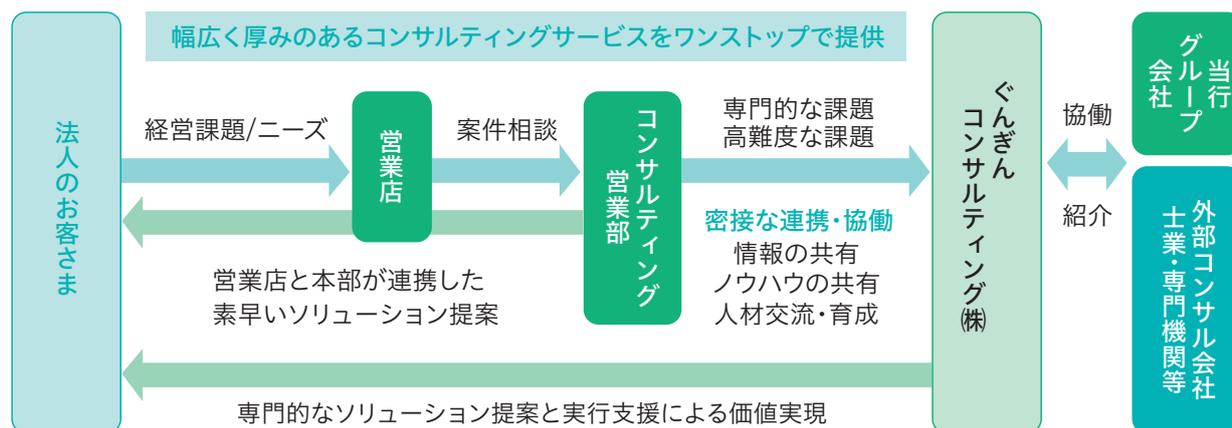
資本金 100 百万円（当行 100% 出資）

2018 年 4 月設立 同年 10 月開業

《専門性の高い案件へのコンサルティング》

お客さまの経営課題に対するコンサルティングにおいて、高い専門性を要する場合や複雑で難度の高い取り組みになる場合、お客さまの同意を得たうえで、当行グループのぐんぎんコンサルティング（株）との連携・協働により、従前よりも幅広い経営課題へのソリューションをよりスピーディーに提案できるようになりました。

ぐんぎんコンサルティング（株）では、当行の持つ機能の活用や行員との協働など、密接な連携のもと、専門性をもつコンサルタントが最適なソリューションを提案し、経営課題の解決に向けた実行支援を行うとともに、必要に応じて、当行グループ会社や地元の士業、外部専門機関等とも連携し、幅広いコンサルティングサービスの提供に努めています。



《ぐんぎんコンサルティング（株）開業後の状況》

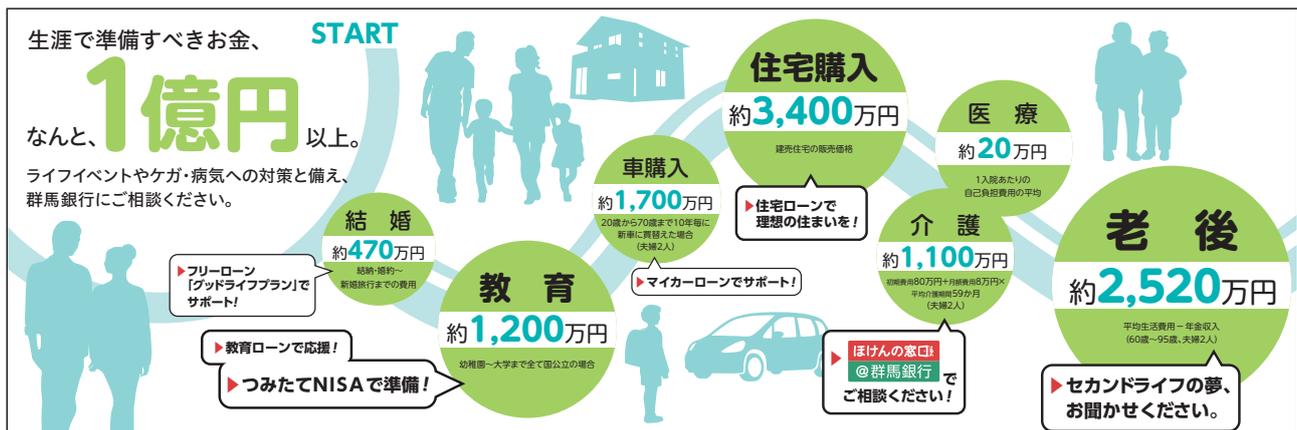
2018 年 10 月の開業以来、営業店からの案件トス・アップは 6 か月間で 100 件となりました。

ニーズの高い事業承継をはじめとした様々な課題の解決に向けて、営業店担当者はコンサルティング営業部員や担当コンサルタントとの協議、帯同訪問等を通じた実践的なスキルアップが図られるなど、当行としてのコンサルティング水準の底上げに繋がっています。

また、営業店・本部・ぐんぎんコンサルティング（株）の連携により、ワンストップのコンサルティングサービスを提供できる点が大きな強みとなっています。

コンサルティング営業の取組み

個人のお客さま向けの取組み



ライフステージに応じた主な商品・サービス

ライフステージ	若年層	資産形成層	シニア層				
イベント	入学・卒業	就職	結婚	子供誕生	自宅購入	子供進学	退職
資産運用・管理	少額投資(NISA等)	投資信託	貯蓄性保険	証券口座	相続対策		
保険	保障性保険						
預金・決済	給与・年金・口座振替・クレジットカード・インターネットバンキング						
お借入	カードローン	マイカーローン	住宅ローン	教育ローン	リフォームローン	リバースモーゲージ	

就職

将来に向け、一歩進んだ「お金の管理」が必要です。

社会人生活がスタートすると、収入も支出もすべて自分で管理することが必要になります。たとえば、給与の管理、生活費のやりくり、急な出費への備え、将来への資金計画など。

学生の頃より一歩進んだ「お金」との付き合いがはじまります。

働きはじめるこの時期に、お金の管理方法をしっかりと身につけましょう。

- 「便利に使う」…………… インターネットバンキング、マネーフォワード
- 「将来のために」…………… 財形預金、iDeCo、ぐんぎん積立投信、個人年金保険等
- 「もしもの備え」…………… カードローン、クレジットカード



結婚

2人の幸せな新生活、将来のために。新たな門出をサポートします。

結納、挙式、披露宴、新婚旅行。そしてすぐに始まる新生活へ向けて、新居の用意や家具家電・生活用品購入など、出費が大きくなるのが一般的です。幸せな生活を築いていくには、確かなマネープランが欠かせません。また、結婚は保険の加入や見直しによる機会です。新たな門出を迎えるお2人をしっかりサポートいたします。

「大切な人のために」… 保障性保険（医療保険、がん保険、収入保障保険等）
「新生活の出費に」…… フリーローン「グッドライフプラン」



教育

大切なお子さまの未来を、安心して見守るために。

お子さまの誕生から社会人になるまで、教育費を中心に多額の費用がかかります。お子さまの未来のために計画的に準備しましょう。

「計画的に準備する」… 学資保険、自動積立定期預金、ぐんざん積立投信等
「お子さまの将来に」… 教育ローン



マイホーム

夢に描く「マイホーム」

理想のマイホームを購入するために、計画的に準備をしていきましょう。

マイホームは、人生で最も高い買い物のひとつ。計画的な資金づくりから、ライフスタイルに合ったローンの検討などの準備が必要です。

また、お子さまの成長やライフスタイルの変化を踏まえて、無理のない返済計画を立てることも重要です。

「計画的に準備する」… 住宅財形預金、自動積立定期預金、ぐんざん積立投信等
「自分に合った」…… 夫婦連生団信付住宅ローン、
ライフサポート団信付住宅ローン等
「家計を見直す」…… ローン・ほけん無料相談（ほけんの窓口@群馬銀行）



セカンドライフ

充実したセカンドライフを楽しむために。賢く、しっかり準備しましょう。

ゆとりあるセカンドライフは誰もが望む将来の生活です。退職すると収入が大きく減ってしまうのが一般的。ゆとりあるセカンドライフの実現に向けて、退職前からの情報収集と計画的な準備をしましょう。

「ゆとりある生活」…… 退職金運用プラン、個人年金保険、金融商品仲介業務等
「保障を見直す」…… ほけん無料相談（ほけんの窓口@群馬銀行）
「マイホームの活用」… リバースモーゲージ



※個々の商品の詳しい内容は、当行ホームページ（<https://www.gunmabank.co.jp/>）をご覧ください。

コンサルティング営業の取組み

個人のお客さま向けの取組み

より高度なコンサルティング営業に向けて

相続相談

長年にわたり築き上げてきた大切な財産を特定のご家族やかわいいお孫さまに贈りたいなど、お客さまの思いをお手伝いします。

- 「あなたの想いを」 遺言信託
- 「家族の未来へ安心を」 遺言代用信託
- 「ご面倒な手続きを」 遺産整理業務



資産運用相談

ご資産運用に関して、より専門的な商品やサービスをご希望されるお客さまにつきましては、ぐんぎん証券をご紹介します。国内外の債券や株式、私募仕組債(*)などのご提案を通して、幅広い資産運用ニーズにお応えしています。

※私募仕組債とは、お客さまが許容するリスク度合いや希望される収益率等に基づき、オーダーメイドで組成する債券です。

ぐんぎん証券 口座開設数



*ぐんぎん証券
設立(2016年2月)、営業開始(2016年10月)

主な私募仕組債の種類

- 株価指数リンク債 / EB債 (他社株転換可能債)
- デュアルカレンシー債 / コーラブル債

保険相談

来店型保険ショップの国内最大手「ほけんの窓口グループ(株)」と提携し、お客さまのライフプランに応じて、豊富な商品ラインアップの中からお客さまのご意向に合った商品をご案内しています。

相談拠点 (群馬県内 3 拠点)

- 個人相談プラザ前橋
- ローン・ほけん相談プラザ高崎
- ローン・ほけん相談プラザ EAST

取扱商品

生命保険 112 商品 (保険会社 22 社)



個人相談プラザ前橋

お客さま本位

当行は、2017年3月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」（フィデューシャリー・デューティー）を踏まえ、ぐんぎん証券（株）とともに、2017年6月に「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「同方針に基づくアクションプラン」を制定・公表しております。

お客さま本位の業務運営に関する取組方針に基づくアクションプラン

- | | |
|--------------------|-------------------------|
| 1. お客さまのお役に立つ商品の選定 | 4. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供 |
| 2. 手数料等の透明性向上 | 5. 人材育成・評価 |
| 3. 重要な情報の分かりやすい提供 | 6. 取組状況の公表 |

○お客さまのお役に立つ商品等の選定

当行では、資産運用の方法として、「コア・サテライト運用」をご提案しています。

「コア・サテライト運用」では、バランス型商品等、分散投資で中長期的に安定的な運用を行う「コア資産」と特定分野に集中投資して高いリターンをめざす「サテライト資産」をバランス良く組み合わせ、長期的な観点で運用効率を上げることがめざします。

また、資産形成層には、つみたてNISA等を活用した積立投資をお勧めしています。

【投資信託残高のバランス型商品比率】



【積立投信契約件数】



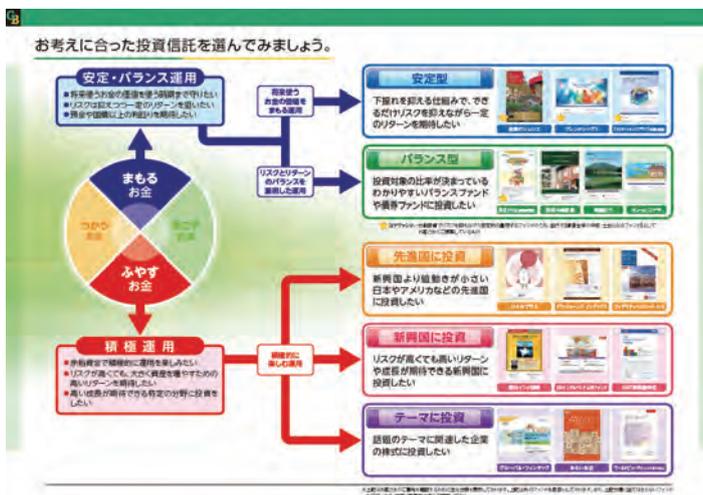
○手数料等の透明性向上

投資信託の手数料については、わかりやすく説明する資料として「投資信託における主なご提供サービスとお客さまが負担する費用について」を作成するとともに、当資料には当行が販売会社として受取る手数料水準の基本的な考え方も示しています。

○重要な情報のわかりやすい提供

当行では、お客さまに、ご自身のニーズに合った投資信託を選択していただくために、そのサポートツールとして、「投資信託ご意向確認シート」を新規に制定し活用しています。

【投資信託ご意向確認シート】



コンサルティング営業の取組み

○お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

・平日夜間や休日にもセミナーを実施し、幅広い層のお客さまの金融リテラシー向上に努めています。

2019年度

セミナー実施回数

529回

約7千人参加

・当行ホームページ内に、資産形成層向けの情報サイト「みらいの貯金箱」を開設し、お金に関する情報動画に加え、近年パワースポット人気でにぎわう群馬県内の神社・仏閣、グルメなどの地域情報とともに資産運用案内を盛り込んだフリーペーパー「いろは」(2018年12月創刊)を掲載しています。

【マネー塾 動画配信】



【フリーペーパー創刊】



○人材育成・評価

当行では、お客さまのライフステージや様々なニーズに応じた適切な資産運用提案を行えるよう、行員のスキルアップに向け、OJTは元より、行員向けの週末・夜間講座を開催するなど、専門スキル保有者の育成に努めています。行員にはFP技能士1級の取得を奨励するとともに、週末セミナーを利用した対策講座を開催するなど、取得支援にも力を入れています。

また、お客さま本位の営業活動を促す業績評価の整備・導入を進めています。

【資格取得者数】

(単位:人)

		2017年 3月末	2018年 3月末	2019年 3月末
FP技能士	1級	112	113	116
	2級	1,923	2,008	2,069
預かり金融資産	上級	90	95	116
	中級	573	605	643
	初級	422	498	602

※お客さま本位の業務運営にかかる成果指標(KPI)全体については、当行ホームページに掲載していますので、ご参照願います。なお、こちらより、ご覧いただけます。



<https://www.gunmabank.co.jp/about/gyomuunei/>

