

FP
コンサルティング
最前線!

第2回

武蔵野銀行

地域サポート部
コンサルティンググループ
プライベートバンキングチーム末長い取引を実現するため
次世代も考慮した相続対策を提案

埼玉県を営業基盤とする武蔵野銀行は、相続税の改正に伴い高まっている富裕層のお客さまの相続対策ニーズなどに対応するために、平成27年4月1日より「プライベートバンキングチーム」を地域サポート部コンサルティンググループ内に新設した。

本稿では、この「プライベートバンキングチーム」新設の背景や狙い、お客さまへの提案事例等について紹介する。

能動的にお客さまに関わり
真のニーズ把握に努める

現在、武蔵野銀行は、10年後

いる。

PB営業チームのメンバーは12名で、県南や東京都との県境に位置する5つの営業店に2、3名ずつ常駐している。これまで取引深耕が図れていなかった富裕層の新規開拓が主要な役割だ。本部のPB支援チームには4名が在籍。PB営業チームや

営業店の担当者では対応が難しい案件があれば、プランの策定や提案、アフターフォローなどを行う。

なお、今回お話を伺った岡田シニアプランナー、後藤靖シニアプランナー、北野行峰シニアプランナー、白鳥桂子主任は、PB支援チームに所属している。

ョンを策定し、その実現に向けた中期経営計画「MVP1/3（ワンサード）」に取り組んでいる。

「MVP1/3」は「地域No.1銀行」の実現に向けた態勢強化期間と位置づけられており、その取組みのひとつに「営業力の強化」が挙げられている。これを受けて、新たに設置されたのが「プライベートバンキングチーム（以下、PBチーム）」である。

「組織改正が行われる前から、営業店から寄せられる情報を基に提案活動を行うPBチームの前身となる部署はありました。

不動産管理会社を活用し
長期的な相続対策を提案

部署発足後、PBチームは、まず武蔵野銀行と預金取引しかない富裕層のお客さまなど、推進先をリストアップしていった。現在は、これらのお客さまへのアプローチを開始している。また、営業店からも、専門的な知識が必要な案件について多くの支援依頼が舞い込んでおり、適宜対応しているとのことだ。

「現在、富裕層のお客さまの多くは、相続対策に頭を悩ませています。そこで私たちは、次世代の相続まで視野に入れた提案を心掛けています。『子どもの代まで考えてくれる良い提案だ』とお客さまに評価していただけに、信頼関係の構築にもつながり、お客さまと末長い取引ができると考えているからです」（後藤シニアプランナー）

しかし、相続税の改正などを背景に、富裕層のお客さまの相続対策や土地の有効活用ニーズは拡大しています。これまでに以上にきめ細やかなコンサルティングを行うためには、営業店からの情報を待つという受け身の姿勢ではなく、もっと能動的にお客さまに関わっていき、真のニーズを把握する必要があると考え、PBチームを発足させたのです」（岡田不二夫・地域サポート部コンサルティンググループシニアプランナー）

PBチームには16名の担当者がおり、PB営業チームとPB支援チームに分かれ、活動して

お客さまのニーズが合致し、コンサルティングに結び付いた事例を紹介しよう。

ある地主のお客さま（以下、父親）が亡くなり、相続が発生した。相続人は長男1人で、父親が保有していた収益物件のほとんどを相続することになった。加えて、この相続人は、祖父の孫養子にもなっていたため、祖父の相続時にも多くの収益物件を相続していた。すでに多額の不動産収入を得ていたところに加えて、父親から相続する収益物件からの不動産収入も得ることになったのだ。

相続人は50代後半であるため、対策をしないままだと、不動産収入に多額の所得税がかかり続けるうえに、金融資産は、相続時に相続税が課税されてしまう。これらのことから、相続人身の相続対策を行うにあたって、「これ以上、個人資産を膨らませないこと」が重要な視点であった。そこで、不動産管理会社

