

12月19日
金曜日

発行・編集
(株)JPBM
☎ 03-5295-4620
☎ 03-3526-3051
✉ info@jpbm.or.jp

メンバー8名と三井住友信託が意見交換

事例に触れ事業推進ギアチェンジ

「民事信託を活用した相続対策支援がお互いの顧客層を拡大できる」
事業承継相続対策支援チームメンバーのJPBM会員は、三井住友信託銀行とのマーケット構築を目的に開催した第11回チームミーティングで、三井住友信託側にこう訴えた。



実務の視点から意見を交わす参加者

JPBM会員専門家 両者目線を合わせた。の民事信託を活用した 事例では、必ずしも相続対策事例を確認し 続“税”対策を必要とした三井住友信託担当者 ない一般家庭に支援の手は、「ここまで多くの が届いていない現実が浮 お客様にニーズがあ き彫りとなった。具体的 り、信託銀行の出番が には資産が少ない高齢者 求められているとは認 や自身・親族等に障害を 識が浅かった。今後戦 有する者(加齢からくる 略的に民事信託分野に 心身衰弱を含む)等の争 取り組む必要がある」 族予備軍である。需要は と、銀行内での情報共 大きく、顧客化するため 有を約束した。 には「民事信託」の活用

当日は、参加者間では外せない。民事信託の具体的な事例やここだけ 性は質上、顧客とは長期間 話が飛び交い、質疑応 の付き合いと異なる。顧客 答が活発に行われた。 困り込みや新規ビジネス その中で、両サイドで 創出も期待できる。また、 抱える課題や顧客アプ 活用することで民事信託 ーチ、報酬の考え方が 法整備が進むことが 等の違いを共有し、

予想される。そうであれ ば、現在の「税効果」に 踊らされずに、今から地 に足つけて民事信託に取 組みたい。

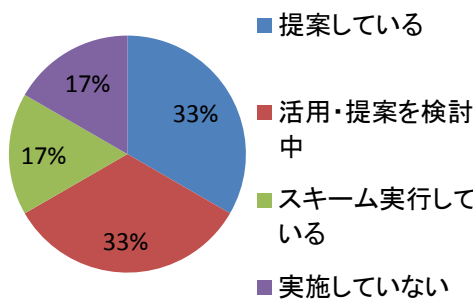
一方、三井住友信託は、 民事信託に参入する上で ローコスト付加価値提供 を検討。具体的には、① 後継受託者の立場による 顧客と専門家の後方支援 ②受託者としての責任範 囲の明確化、③金銭管理 のみ対応等、顧客に寄り 添った内容である。

こうした検討を経て、 結果、①全国的にニーズ が高い顧客への信託啓 蒙・活用、②普及による 社会的効果(法整備等) が連携モデル検討に重要 であると参加者間で結論 に至った。

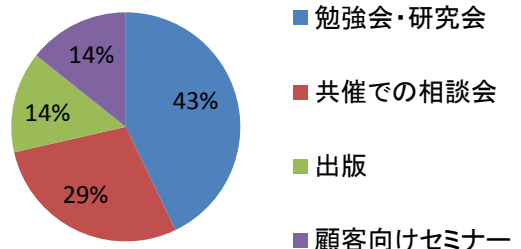
今後、下記アンケート 結果も踏まえ、研修コン テンツ化、税制提言等を 目的とした研究会、顧客 向けセミナー・相談会実 施を中心に、三井住友信 託と事業モデル開発を進 めていく。

チームメンバーアンケート結果(一部抜粋)

実務上の民事信託活用



三井住友信託銀行と進めたい事業モデル



お詫び

12月22日(月)に予定しておりました、第12回事業承継相続対策支援チームミーティングは、運営事情により中止になりました。ご連絡が遅くなり大変申し訳ございません。

