

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質上、顧客とは長期間話飛び交い、質疑応の付き合いと顧客答が活発に行われた。 困り込みや新規ビジネスの中で、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民事信託ローチ、報酬の考え方が広がりを見せ、一気に等の違いを共有し、法整備が進むことが

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。

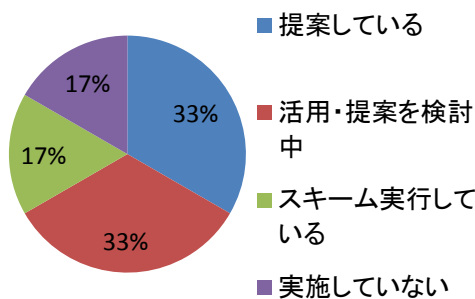
一方、三井住友信託は、民事信託に参入する上でローコスト付加価値提供を検討。具体的には、①後継受託者の立場による顧客と専門家の後方支援、②受託者としての責任範囲の明確化、③金銭管理のみ対応等、顧客に寄り添った内容である。

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。

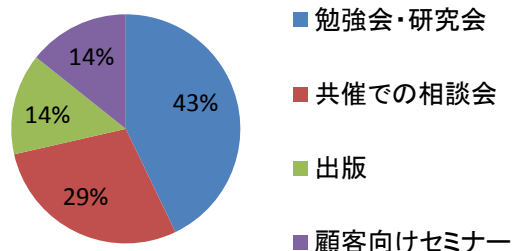
今後、下記アンケート結果も踏まえ、研修コンテンツ化、税制提言等を目的とした研究会、顧客向けセミナー・相談会実施を中心に、三井住友信託と事業モデル開発を進めていく。

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。

