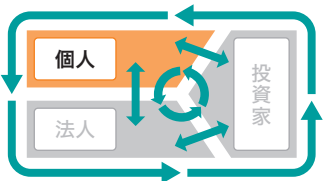




個人のお客さまへの取り組み



お客さまのライフステージにおけるイベント、プランに沿った的確で高度なソリューションを通じ、安心・安全を提供します。人生100年時代のベストパートナーとして超高齢社会に伴う資産形成、資産管理、資産承継などの課題解決をサポートします。

重点施策

- 将来に向けて備えが必要な現役世代の資産形成をサポート
- 認知症などの人生100年時代の課題解決に貢献する資産管理サービスのご提供
- 超高齢社会における次世代へのスムーズな資産承継をサポート

中期経営計画振り返り

多様化するお客さまのニーズに対し、ライフイベントを踏まえた的確なコンサルティングと運用・管理双方の幅広い商品の提供に取り組んできました。また、お客さまの安心・安全、利便性向上の観点からいち早くオンライン対面チャネルでの取り組みを進めました。こうした取り組みにより、当社のお客さまからの支持を定量化し目標としているベストパートナー、プレ・ベストパートナーは着実に増加しています。引き続き、きめ細かなコンサルティングにより、取引基盤の強化に取り組めます。

ありたい姿

人生100年時代における、お金や資産に関するさまざまな問題、すなわち社会課題を解決し、お客さまが豊かで安心できるミライを迎えられるという、「FINANCIAL WELL-BEING」の向上に貢献するとともに、こうした社会的な価値の創出とあわせて、我々自身も持続的・安定的な成長という経済的価値の創出を両立します。

環境認識

環境認識・課題

- コロナ禍後の新しい生活様式への移行、国内外での金利差の拡大（国内のマイナス金利長期化）、金融商品の手数料低下
- 中長期的な人口減少やデジタル化に対応する業務プロセス、店舗やネットワークの変革

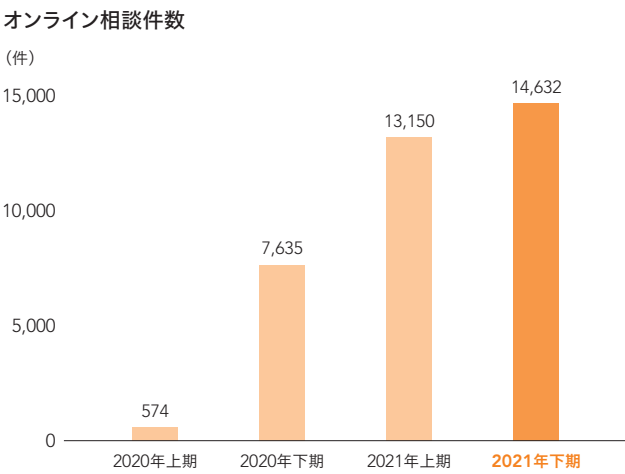
機会・強み

- お客さま本位のトータル・コンサルティング
- 資産形成層からシニア層まで幅広い基盤
- 超高齢社会における資産形成や資産管理の必要性の高まりと当グループの多様な商品・サービスラインアップおよびこれらを提案する担い手

具体的な取り組み

1 お客さまとの接点拡大に関する取り組み

新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、デジタル化の波は加速し続けています。三井住友信託銀行ではお客さまのチャネル選好の変化に対応し、オンラインでのコンサルティングのご提供を引き続き強化しています。人生100年時代を迎え、長い人生を充実させるための資産形成の必要性が高まるなか、理想のライフプラン設計、家計や資産の一括管理、ライフプラン設計・資産形成に役立つ情報収集をオールインワンで提供するスマートフォンアプリ「スマートライフデザイナー」のご提供を2022年4月より開始し、お客さまの利便性向上に取り組んでいます。今後も店舗、オンライン、Webサイト・アプリといったお客さまとの接点となるチャネルの拡大と品質向上の双方に取り組む、お客さま一人ひとりの相談目的に応じた質の高いコンサルティングと信託銀行ならではの幅広い商品・サービスをご提供していきます。



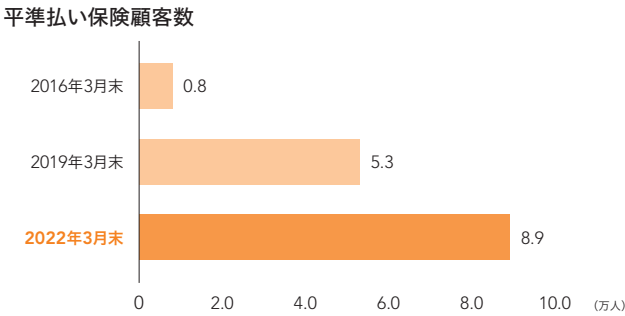
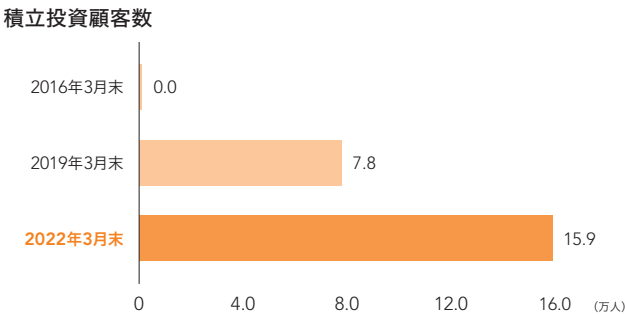
※三井住友信託銀行でオンラインを用いて相談を受けた件数（ご家族などのオンラインでの同席件数を含む）
※オンライン相談は2020年7月より導入

2 現役世代の資産形成に関する取り組み

人生100年時代を迎え、老後に必要な資金を早期に、計画的に備える必要性が高まっており、お客さま一人ひとりのマネープラン作成への関心が強まるとともに、自助努力による資産運用・形成のニーズが高まっています。

現役世代の皆さまの資産形成ニーズに対しては、少額から始められる積立投資や平準払い保険等の商品ラインアップの充実、資産形成をサポートする各種サービス・シミュレーションツールの拡充に努め、お客さま一人ひとりのニーズに応じた的確なコンサルティングを通じ、お客さまのライフプラン設計をお手伝いします。

また、スマートフォンアプリやオンラインセミナー等を通じた情報提供に加え、店舗での休日・時間外営業、オンライン等を活用してご相談いただける体制の拡充により、現役世代の皆さまに「どこからでも」「お気軽に」ご利用いただきやすい環境整備に努めます。

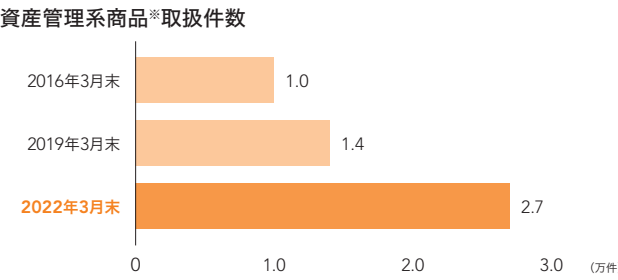


具体的な取り組み

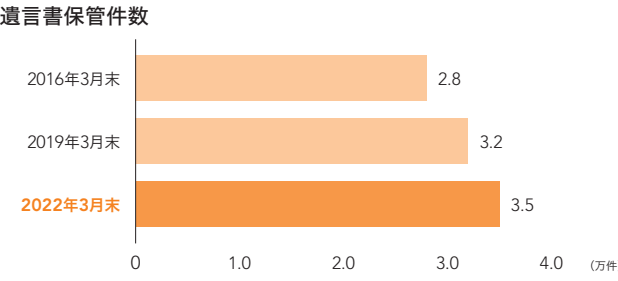
3 シニア層の資産管理・承継ニーズへの取り組み

将来の認知症等のリスクに対する備えや、次世代への円滑な相続・承継など、人生100年時代の到来によって多様化する資産管理・承継に係る各種課題に対して、総合的な知識や豊富な経験を有する財務コンサルタントを中心としたスタッフが、お客さま一人ひとりのニーズに応じた的確なコンサルティングを行います。

また、遺言書の保管や執行を三井住友信託銀行がお引き受けする遺言信託（執行コース）、相続人による相続手続きの負担を軽減する遺産整理業務に加え、ご資金を「まもる」「つかう」「つなぐ」機能を兼ね備えた「人生100年応援信託<100年パスポート>」やワンストップで終活をサポートする「おひとりさま信託」などの資産管理系商品など、商品・サービスラインアップの強化・拡充を進めます。



※後見制度支援信託、安心サポート信託、人生100年応援信託など



4 富裕層ビジネス推進の取り組み

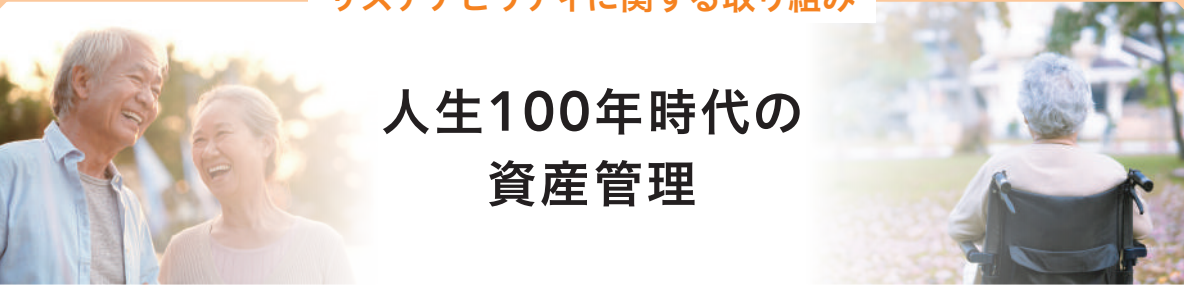
UBSグループの有する世界有数の資産運用・証券サービス※1と、三井住友トラスト・グループの有する資産管理・承継、不動産などの幅広い商品・サービス、その他の非金融サービス※2を有機的に組み合わせた「トータル・ウェルス・マネジメント」の機能を、高度な専門性を有する経験豊富な専任スタッフがワンストップで提供し、お客さまの豊かな人生を包括的にサポートします。

※1 当グループは、2021年8月に富裕層向けに特化した関連会社「UBS SuMi TRUST ウェルス・マネジメント株式会社」を開業させ、UBSグループの強みを生かしたグローバルかつ専門性の高い資産運用・証券サービスをお客さまに提供することが可能となりました。

※2 当グループは、2022年4月・10月開催の「Diners Club NIPPON CUP 葉山シリーズ2022」に特別協賛しています。



サステナビリティに関する取り組み



人生100年時代の資産管理

我が国では世界に先駆けて長寿化が進み、超高齢社会を迎えるなか、年金や社会保障などの社会システムの変化や健康寿命の延伸などと並ぶ主要な社会課題として、認知症のご高齢者が保有する資産の増加に伴う世代間移転の停滞や、資産の運用効率が損なわれることによる社会的なロスが注目されています。

三井住友信託銀行では、認知症を発症したとしてもご本人さまやそのご家族が安心して暮らせることを人生100年時代の新たなスタンダードと捉え、資産管理に関する幅広いニーズにお応えできる信託商品を展開しています。

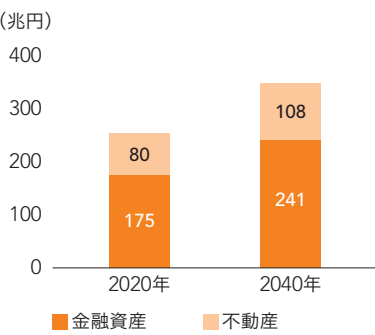
認知症高齢者の保有資産残高が増加へ

認知症の高齢者の保有する全国の資産額を独自に推計し、今後約20年間で同資産額が大幅に増加することを明らかにしました。

金融資産だけでなく、不動産の資産額を算出した点や、都道府県別の金額や増加率を算出している点に特長があります（本邦初／三井住友信託銀行調べ）。

三井住友信託銀行の有する調査力や発信力を生かして、より多くのお客さまと人生100年時代の社会課題を共有し、一人ひとりが備える必要に気づいていくための機会を提供します。

認知症高齢者の保有資産残高（推計値）



資産運用と認知症への備えの両立に向けて

いつ生じるか分からない認知症等への不安から、やむを得ず資産運用をあきらめる方もいらっしゃいます。

「三井住友信託ファンドラップ」による中長期的かつ安定した資産運用機能と「人生100年応援信託（100年パスポート）」の「まもる」「つかう」「つなぐ」といった資産管理機能を一体で提供し、認知症等に備えながら、お客さまの幸せな人生100年を応援する新商品として、「人生100年応援信託（100年パスポートプラス）」を開発しました。



認知症や健康上の不安が生じた時に、あらかじめ指定した手続代理人（ご家族等）がお客さまご本人に代わって三井住友信託ファンドラップを解約し、100年パスポートプラスに追加信託の上、お客さまの生活費などの費用の支払いに充てていただくことができる「まかせる支払機能」があります。