

トピックス

5月	三井生命保険(相)からの住宅ローン債権譲受
6月	さくら信託銀行株式の中央三井信託銀行(株)への譲渡
7月	<p>アドバイザーボードの設置 ①</p> <p>住友生命保険(相)ならびに三井生命保険(相)とのATM提携スタート</p> <p>新ネット決済方式「ネットデビット」の共同展開 ②</p> <p>共通のサービス名称・マークの利用および普及促進</p>
9月	<p>住友生命保険(相)との福利厚生サービスにおける提携</p> <p>当行グループの企業間電子商取引向け金融サービス「SMBC Financial Link」の立ち上げ ②</p>
10月	<p>本店組織改定 ③</p> <p>三井住友海上火災保険(株)、三井生命保険(相)および当行による「従業員向け福利厚生サービス」の共同提供</p> <p>法人向けインターネット窓口「Value Door」の開設</p> <p>法人のお客さま向けに、従来の店頭窓口に加え新しい銀行窓口をインターネット上に開設したものを。</p> <p>EB(エレクトロニック・バンキング)を含め、当行グループが取り扱う各種商品・サービスを「Door」というメニューで提供。</p>
11月	<p>三井・住友グループ保険各社との全面提携 ④</p> <p>「資産づくりセット」の商品性改定</p> <p>「長期保有・分散投資」をキーワードに開発した、円預金と外貨預金、投資信託を組み合わせた商品です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外貨預金の取扱通貨に「ユーロ」を追加 ・申込チャネルとしてインターネットを追加 ・外貨定期預金(3カ月もの)の金利上乘せ実施(平成14年3月29日までの期間限定) ・一部商品の最低申込金額の引き下げ(従来100万円→50万円に)
12月	<p>SMBCコンサルティング(株)と(株)日本総合研究所のコンサルティング事業統合</p> <p>日本生命保険(相)とのATM(@BANK)提携</p>

① アドバイザリーボードの設置

当行は、取締役会長および頭取の諮問機関として、社外の有識者によって構成されるアドバイザーボードを設置しました。経営上の重要戦略や課題、金融界全体の問題等、経営全般にわたり幅広く大所高所からアドバイスをいただき、経営に反映していきたいと考えています。

なお、アドバイザーボードにご就任いただいたのは以下の方々です。

(平成14年1月現在)

豊田 章一郎氏	トヨタ自動車株式会社	取締役名誉会長
熊谷 直彦氏	三井物産株式会社	相談役
川上 哲郎氏	住友電気工業株式会社	相談役
浦上 敏臣氏	住友生命保険相互会社	相談役
横山 禎徳氏	マッキンゼー・アンド・カンパニー東京支社	ディレクター

② ネットビジネスへの取り組み

当行は引き続きネットビジネスへの取り組みを強化してまいります。

新ネット決済方式「ネットデビット」の共同展開

当行、(株)ジャパンネット銀行、(株)あさひ銀行、(株)UFJ銀行および(株)スルガ銀行は本サービスに関し提携関係にあるクレジットカード会社、三井住友カード(株)および(株)ジェシービーと協力し、インターネット上におけるデビット決済(預金口座からの即時引き落とし)を行う「ネットデビット」サービスの普及促進を共同にて展開することで合意しました。

合意事項

- ・5行およびクレジットカード会社2社は、「ネットデビット」を共通のサービス名称とし、また下記のマークを共通マークとして利用することにより本サービスの普及につとめる。
- 更に、今後同様のSSL方式(インターネット上で安全に情報をやりとりするための標準プロトコル)によるデビット決済サービスを提供する金融機関に対しても共通のサービス名称およびマークの利用を働きかける。
- ・5行およびクレジットカード会社2社は、本サービスに参加する加盟店に対しても下記のマークの利用を働きかける。



「SMBC Financial Link」の立ち上げ

三井住友銀行グループは、企業間電子商取引(B to B)の進展に伴い、インターネットビジネスを行っている企業に対する金融面でのサポート体制を強化します。

今般、「与信」「決済」「認証」「代金回収」という4つの金融機能をワンパッケージとした「SMBC Financial Link」を立ち上げて、インターネットビジネスを行っている企業のさまざまなニーズに対して、スピーディーかつ柔軟な対応を行うサポート体制を構築しました。

今後、「SMBC Financial Link」というブランドを活用して、インターネットビジネスを行っている、または検討している企業を積極的に支援していきます。

3 組織改定

当行は、平成13年10月1日付けで本店組織を一部改定しました。

1. 個人部門

個人部門の本店組織の機能を集約し、9部3室から、6部4室の体制に変更しました。改定後の設置部は以下のとおりです。(括弧内は部内室)

個人統括部(チャネル企画室)、支店業務部(職域取引推進室)、個人マーケティング部(ローン商品事業室、投資商品事業室)、プライベートバンキング営業部、個人事務システム部、個人審査部

このうち、従来に比べ、機能を拡充するのは次の両部です。

(1) 支店業務部

同部は、「営業拠点の運営管理・指導」という従来の機能に加えて、「顧客セグメント別のビジネス推進」という機能も担います。また、資産形成ビジネスの中心マーケットである「職域」については、部内に職域取引推進室を新設して、取り組みを強化していきます。

(2) 個人マーケティング部

同部は、「プロダクト別のビジネス推進」を所管します。部内にローン商品事業室および投資商品事業室を設置し、住宅ローンや投資信託といった主要プロダクトに関するビジネスを、お客さまの負債サイドと資産サイドとに分けて、両室が推進していきます。また、カードローンを含むカードビジネスについても個人マーケティング部に集約し、グループ会社との連携を一段と強化していきます。

2. 法人部門

近年、事業再編に関する潜在的なニーズが増大していることに対応し、法人業務部内に事業再編室を設置しました。お客さまの経営全般にわたるコンサルティングを実施することにより、ニーズを早期に具体化・顕在化させ、当行のプロダクトのみにこだわらず、お客さまの企業価値向上につながるあらゆるソリューションを立案・提供していきます。

4 三井・住友グループ保険各社との全面提携

当行および三井生命保険(相)、住友生命保険(相)、三井住友海上火災保険(株)は、三井・住友グループとしての保険事業の強化のため、これまでの各社間の提携を更に拡充し、三井・住友グループという新たな枠組みの下で、以下の内容の全面提携について取り組んでいくことに合意しました。

具体的な取り組みは以下の5項目です。

三井・住友グループ保険各社間における販売チャネルの相互連携
・三井住友海上代理店での三井生命・住友生命の生保商品の販売
・三井生命・住友生命における損保商品販売、三井住友海上における生保商品販売の促進体制の整備

三井・住友グループ保険各社・当行による生損保険・金融融合商品の共同研究・開発

三井・住友グループ保険各社・当行におけるアセットマネジメント事業の再編成

三井生命損害保険子会社の三井住友海上への集約化

三井・住友グループ保険各社・当行における人材交流の一層の拡大

また今後の推進体制として各社の専務・常務級の役員をメンバーとする「提携推進委員会」を設置し、上記提携策の迅速な実行と個別提携案件の拡充を強力に推進していきます。

これまでの提携の具体例

- ・ 損保分野の共同市場開拓活動
(三井生命 - 旧三井海上、住友生命 - 旧住友海上)
- ・ 生保営業職員による自動車保険(住友生命の損保子会社と旧住友海上の共同保険)の販売
(住友生命 - 旧住友海上)
- ・ 従業員向け福利厚生サービスの共同提供
(三井生命 - 旧三井海上 - 旧さくら銀行、住友生命 - 旧住友銀行)
- ・ 生保契約者貸付の三井住友銀行ATMによる出金サービス
(三井生命・住友生命 - 当行)