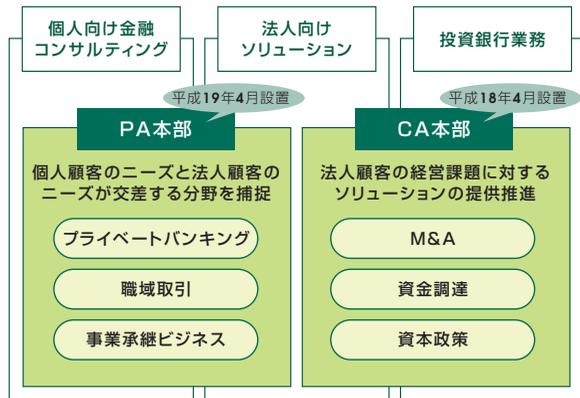


## ■ 法個人一体ビジネスへの取り組み



### プライベート・アドバイザー本部

三井住友銀行では、平成19年4月にプライベート・アドバイザー本部（PA本部）を新たに設置しました。

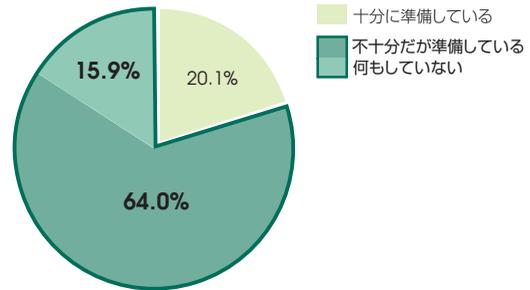
起業家富裕層の出現、団塊世代の大量退職、企業経営者の高齢化・世代交代の時代が到来するという環境をビジネスチャンスの拡大ととらえ、設置した組織です。

『特別な運用提案を受けたい』、『円滑に事業を承継したい』、『社員にとって納得感のある福利厚生制度を準備したい』といったお客さまの声の高まり、ニーズの多様化にお応えするため、高度なサービスの提供および新しいビジネスプロセスの確立を目指します。

PA本部は、プライベートバンキング事業部、承継ビジネス事業部、職域取引事業部の3つの事業部で構成され、銀行内はもとより、グループ会社、関連会社等との連携により、営業店をサポートし、「ひとつの銀行」として、お客さまに最適かつ質の高い商品・サービスを提供していきます。

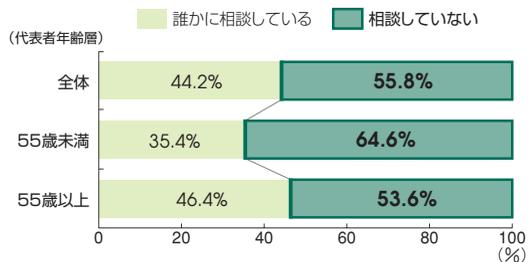
- プライベートバンキング事業部は、オーダーメイド型商品の開発、商品ラインナップの一層の拡充や高度な運用手法等を用いた総合的な運用の提案を行います。また、営業店担当者と共に、お客さまをきめ細かくサポートする体制を構築しています。
- 承継ビジネス事業部は、将来の事業承継に課題や不安をもつお客さまに総合的なサポートを実施しています。オーナー資産の拡大、主宰企業の発展を主眼として、円滑に事業の承継ができるよう、お客さま個々のご事情に合わせた最適なプランを提供しています。
- 職域取引事業部では、法人のお客さまの社員取引推進と人事・福利厚生諸制度の構築をお手伝いしています。平成18年4月からは確定拠出年金推進室を設置し、運営管理業務も手がけています。銀行では対応できないニーズをお持ちのお客さまに対しては、関連会社・提携会社の商品・サービスの中から最適な組み合わせをご提案・ご紹介しています。

## ■ 事業承継の準備状況



後継者を決定しても約8割が承継準備が不十分

出所:中小企業白書平成18年版



経営者の過半数は事業承継について誰にも相談していない

出所:中小企業白書平成18年版

## ■ 確定拠出年金（企業型）実施事業主・加入者数推移



出所:厚生労働省資料