

リモート営業拠点新設のお知らせ

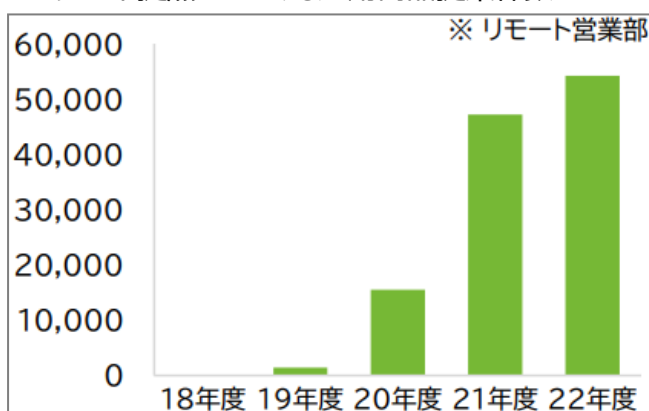
株式会社三井住友銀行は、2023年10月2日（月）より、お客さまの資産運用に関するニーズに対応するため、リモートでの資産運用相談業務を行う、リモート営業第二部の大阪分室を新たに設置いたします。

リモート営業部とは？

三井住友銀行では、2014年4月より、個人のお客さま向けにリモート営業第一部（所在地：東京都）、リモート営業第二部（所在地：兵庫県）を設置し、電話やオンライン面談で個人のお客さまからの資産運用に関するご相談を承っております。

お客さまのライフスタイルが多様化する中、リモートでのご相談ニーズの高まりを背景に、多くのお客さまのご相談を承り、ご好評のお声をいただいております。

■ リモート拠点※における運用商品提案件数



（出所）[SMBCグループ リテール事業部門 お客さま本位の業務運営に関する取組方針](#)より抜粋

■ ご相談いただいたお客さまの声



近くに支店がなく誰にも相談できずにいたが、自宅に居ながら、電話で安心して相談できた。



平日は仕事で支店に行けないので、土日にじっくり相談できて有難かった。



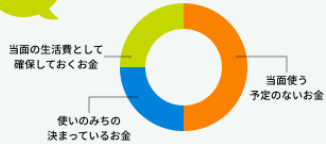
パソコンの画面に資料を映しながら説明して貰えたので、非常に分かりやすかった。

リモート営業部では、お客さま一人ひとりの状況をお伺いしながら一緒に将来のマネープランを作成し、マネープランにあった商品の提案をさせていただきます。

相談するとどんな良いことがあるの？



メリット
01



**お金の状況を
正しく把握できます**

ご自身の資産やお金の使い道を整理することで、今後のお金の使い方に活かします

メリット
02



**コンサルタントと一緒に
マネープランを作れます**

豊富な知識を持つコンサルタントが、プラン作りをお手伝いします

メリット
03



**豊富な商品ラインナップからお客さまに
あったご提案をさせていただきます**

低金利に向けた対策や人生100年時代に向けた準備などお客さまのお悩みにあった提案をします

(出所) [三井住友銀行ホームページ \(予約サービス\)](#) より抜粋

リモート営業第二部大阪分室設置について

三井住友銀行ではリモートでのご相談を希望されるお客さまは年々増加傾向にあります。今般、新たなリモート営業拠点を大阪府に設置することは、より多くのお客さまがいつでも、どこからでも安心して資産運用の相談ができる環境を整備するためのものです。

今後も、三井住友銀行では「お客さまにとっての最善の利益」を実現するために、お客さまをよく知り、一人ひとりに合ったソリューションを提供し、お客さまの豊かな生活や安心感を実現できるよう注力してまいりますので、引き続きお引き立て賜りますようお願い申し上げます。