

個人向け戦略

お客さま一人ひとりをサポート

お客さまのライフイベントにおける多様なニーズにお応えするために、商品・サービスのラインアップの充実に努め、お客さま一人ひとりのライフプランに合わせてご提案を行っています。

資産運用・形成をサポート

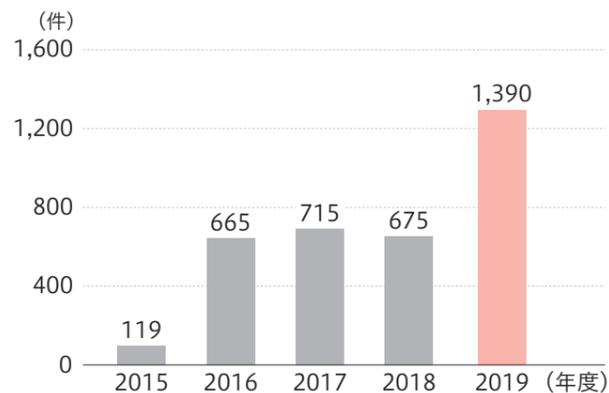
資産運用・保全ニーズへの対応

当行では「お客さま本位の業務運営宣言と取組方針」にもとづき、お客さまのライフプランやニーズに応じた提案を実践しています。

資産運用・資産保全ニーズのあるお客さまに対しては、対面営業による提案を実施し、提案力向上に向け、行内研修および資格付与などの取組みを行っています。

また、お客さまの多様なニーズにお応えするため、投資信託や保険はもとより、2019年4月からは、当行の仲介口座にて百五証券取扱いの株式や債券の提供を開始しました。仲介口座の開設数は前年度比で2倍以上に増加しており、お客さまから好評を得ています。

百五証券仲介口座開設件数



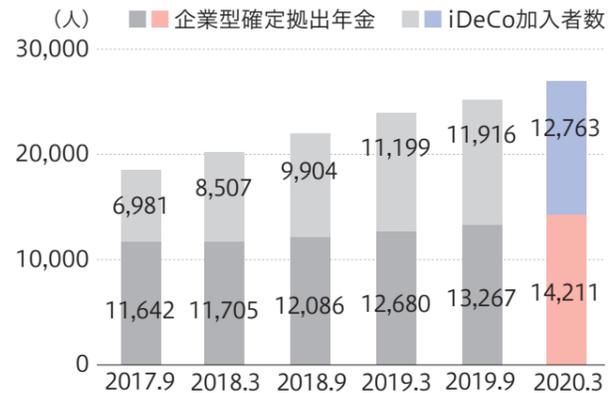
資産形成ニーズへの対応

資産形成ニーズのあるお客さまに対しては、お取引先企業におけるセミナーの開催や、「ほけんの相談窓口」による保険の見直しを行っています。

長期的な資産形成ニーズにお応えするための商品を積極にご案内しており、なかでも企業型確定拠出年金については、企業ニーズに合わせた制度の設計、導入に向けたサポート、導入後の従業員へのフォローアップなどの情報提供により、スムーズな制度導入、ならびに長期にわたる資産形成のサポートを行っています。

またiDeCo(個人型確定拠出年金)については、営業店担当者による加入後のフォローや運用サポートアプリ「みらいナビ」の無料提供を通じて、長期にわたる資産形成のサポートを行っています。このような当行の取組みへの評価から、企業型確定拠出年金・iDeCo(個人型確定拠出年金)加入者数は、ともに地銀のなかで全国トップクラスとなっています。

企業型確定拠出年金・iDeCo加入者数



個人向けローンによるサポート

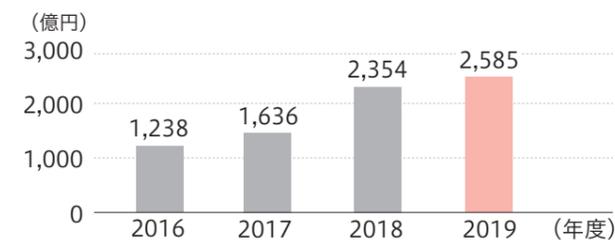
住宅ローン

住宅ローンは愛知県を中心に実行額を伸ばしています。

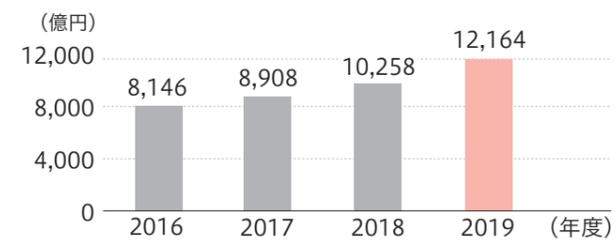
それともなって事務量も増大しますが、さまざまな効率化策を講じることで吸収しており、各店への増員は行っていません。直近3年間で、延べ4万時間の効率化を進めました。効率化とあわせ「サービスの向上」にも取り組んでいます。

2019年秋から非対面での契約(郵送)を試行しています。契約にあたっての重要事項・記入方法などはYouTube動画を作成し、「わかりやすい説明」を「わかるまで繰り返し」ご覧いただけるように工夫しています。今後は動画のバリエーションを増やし、Web契約にも展開していく予定です。

住宅ローン単年度実行額



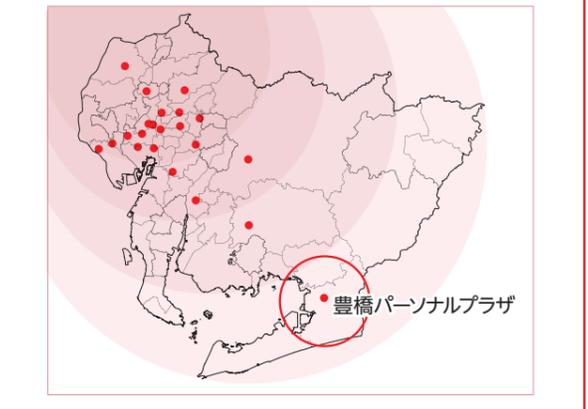
住宅ローン平均残高推移



豊橋パーソナルプラザの開設

愛知県における新たな拠点として、2020年6月に、住宅ローンのご相談などを専門に取り扱う「パーソナルプラザ」を豊橋市に開設しました。

これにより、従来の店舗ネットワークと連携して、愛知県の尾張地域から三河地域にわたる広いエリアでローンのご相談・お申込みを承る態勢を構築しました。

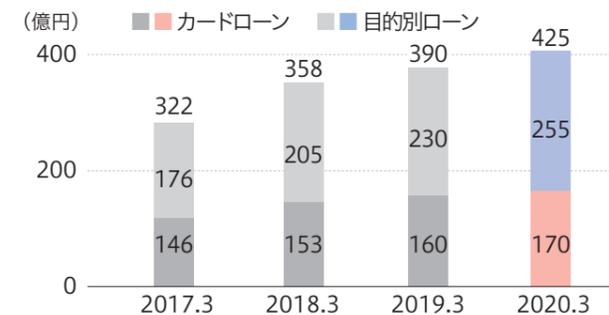


無担保ローン

2019年6月からマイカー購入など目的性ローンの「Web契約」を開始しました。これにより、カードローン、フリーローンなども含め、取扱中の無担保ローン全てで、「非来店」で契約できる環境が整いました。

好調に推移する住宅ローン利用者との取引拡大に向けては、住宅ローンと無担保ローンのワンストップ審査を始めました。住宅ローンとあわせ、保険の見直しや、現在ご利用中のマイカーローン借換えなど総合的なマネープランをご提案するなかで、お得な銀行ローンへの借換え手続きが簡単にできると好評を得ています。

無担保ローン残高



無担保ローンに占める住宅ローン利用者の割合

