

トピックス

2001年

4月

旧さくら銀行

旧住友銀行

(株)三井住友銀行発足

2002年

1月

(株)アイワイバンク銀行とのATM提携

3月

法定準備金の剰余金への振替実施

「ビジネスセレクトローン」の本格的な販売開始

4月

「資産運用プラザ」の設置

「新築限定ローン」の販売開始

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)および当行による運用子会社の合併にかかる基本合意

6月

「法人プロモーションオフィス」の設置

個人預金者向け経営情報開示パンフレット「みなさまによりご理解いただくために～<三井住友銀行>の預金者のみなさまへ～」の配布開始

7月

「国際連合環境計画(UNEP)金融機関声明」への署名

(株)アイワイバンク銀行とのATM提携

当行では、従来よりコンビニエンスストア「am/pm」の店舗1,100カ所以上にATM「@B NK(アットバンク)」を設置し、当行のメインチャネルとして24時間ご利用いただけるサービスを提供してきましたが、お客さまにとって一層便利にご利用いただけるよう、その他のコンビニエンスストアとの提携も強化しました。

平成14年1月には(株)アイワイバンク銀行と提携し、全国各地のセブン-イレブンに設置されたATMでもお引き出しや残高照会が24時間可能となりました。既にサービスを開始しているローソンATMや「E-net(イーネット)」と合わせて、約9,800店舗以上の24時間営業のコンビニATMネットワークを構築しました。

*ファミリーマート等のコンビニ店舗にあるATM

「ビジネスセレクトローン」の本格的な販売開始

当行では、中小企業のお客さまとの取引を積極的に推進するため、平成14年3月から「ビジネスセレクトローン」の本格的な販売を開始しました。

この「ビジネスセレクトローン」は、スピード回答が特長の融資商品で、借入金額は最大5,000万円、借入期間は最長5年(無担保の場合最長3年)となっています。さらに、資金用途についても、従来の同種の商品では運転資金に限られていたものを、対象を設備資金まで拡大し、中小企業のお客さまのさまざまなビジネスチャンスに、より一層お応えできるようにしました。

「資産運用プラザ」の設置

平成14年4月、これまでの「投資サービスプラザ」について、組織面・インフラ面・ビジネスモデルの観点からその運営を見直し、新たに「資産運用プラザ」と名称を刷新し、機能強化を図るとともに、これまでの21カ所から64カ所へと大幅に拡大しました。



資産運用プラザ内テレビ会議システム

資産運用や資金調達に関するより充実した情報提供のみならず、平成14年度から導入を開始したテレビ会議システムを活用し、税務・法務等多彩な内容のセミナーを開催します。これまでに培われたノウハウの高度化を通じ、より高品質の資産運用サービスの提供に努めていきます。

「新築限定ローン」の販売開始

当行では、マイホームを購入されるお客さまに、いかに簡単に、便利に、そしてすばやくご融資することができるかを重視しており、常にお客さまのご要望を反映し、さらに借りやすさを高めた商品の開発を進めています。

平成14年4月から販売を開始した「新築限定ローン」では、不動産開発会社との相互協力等により、ローン組成コストを比較的安くすることが可能な「新築物件」に限定した商品設計をすることで、従来にない有利な金利水準を実現し、お客さまに還元させていただいています。

そのほかにも、例えば「おとくな住宅ローン」キャンペーンの期間延長等、サービスの拡充に努めています。



運用子会社の合併合意

平成13年11月、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)および当行は、三井・住友グループとしての保険事業強化のため、全面提携について取り組んでいくことに合意しました。

その具体的な取り組みの一つとして、平成14年12月をめどにそれぞれの運用子会社を合併し、「三井住友アセットマネジメント(株)」として活動を開始することに合意しました。それぞれの強みを活かしつつ運用力の強化、経営の効率化を図り、お客さまにご満足いただける最高品質の商品、サービスを提供できるトップクラスの運用会社を目指します。

「法人プロモーションオフィス」の設置

当行では、平成13年4月の合併以来、随時組織の見直しを行い、経営の効率化を図るとともに、よりお客さま本位のサービスを提供できる体制の構築に努めてきました。

当行はこれまでもマス広告等を通じて潜在的なお客さまとの取引の拡充を図ってきましたが、こうしたお客さまのニーズの発掘やタイムリーな対応を強化すべく、平成13年10月に試行的に立ち上げていた「法人プロモーションオフィス」を、法人部門営業店として正式に独立させ、さらなる機能強化を図りました。マス広告等に伴う、当行との取引を期待するお客さまからのお問い合わせ(インバウンド)への対応や、従来の各拠点によるアプローチ以外に、外部・内部データを活用した積極的なダイレクトメール、テレマーケティング(アウトバウンド)を実施し、取引の拡充を図っていきます。

個人預金者向け経営情報開示パンフレットの配布開始

ここ数年相次いだ金融機関の経営破綻に加え、平成14年4月からはペイオフの凍結措置が一部解除されたことに伴い、金融機関の経営情報への関心がこれまで以上に高まっています。そこで、当行では、個人のお客さまを対象に、これまでの情報開示資料(ディスクロージャー誌等)に加え、分かりやすく、かつ新しい情報をタイムリーにお届けできるよう、「みなさまによりご理解いただくために～<三井住友銀行>の預金者のみなさまへ～」というパンフレットを作成しました。お客さまの当行へのご理解、ご認識を一層深めていただき、企業としての信頼性を向上すべく、引き続き情報開示の充実に努めていきます。



「国際連合環境計画(UNEP)金融機関声明」への署名

昨今、国内外において環境保全活動が強化されているなかで、金融機関が環境保全に果たす役割も大きくなってきています。

当行では、国際連合の環境保全活動の中核機関である「国際連合環境計画(UNEP: United Nations Environmental Programme)」の「環境及び持続可能な発展に関する金融機関声明」に署名しました。国際的な声明に署名することで、改めて環境問題への取り組み姿勢を国内外に表明するものです。