

トピックス

東京スター銀行の2022年3月期のトピックスをご紹介します。

● おうちで東京スター銀行 ～デジタルで完結できるサービスを充実させています～

当行では、店舗に行かなくても、いつでもどこでもお客さまにご利用いただけるサービスを充実させ、お客さまの利便性の向上に努めています。

オンライン相談



お電話で話しながら、パソコンやタブレットの画面上で担当者と一緒に資料や動画を確認し、預金やローン相談、相続対策や生命保険の見直しをご相談いただけるサービスです。

一部商品ではご相談後にそのままお電話やインターネットバンキングでお取り引きいただくことも可能です。

オンライン相談は、平日は9:00～20:00まで、土・日・祝日は9:00～17:00までご利用いただけます。お金に関する相談をしたいけれど、店舗が遠くてなかなか来店できないお客さまや、銀行に行く時間がないお客さまにもご好評いただいています。

東京スターダイレクト(インターネットバンキング)



パソコンやタブレット、スマートフォンからアクセスし、残高照会や定期預金などのお取り引きから、住所・電話番号の変更まで、かんたん操作でご利用いただけます。

「東京スター銀行 スターダイレクトアプリ」では、日々の資産管理はもちろん、定期預金などのお取り引きやローンのご契約内容照会も可能です。2022年4月からは、各種ローン商品※の追加のお借り入れもできるようになりました。

※一部商品を除きます。

2022年4月 インターネット上で銀行店舗体験ができる「東京スター銀行VRラウンジ」をオープン！

銀行店舗でのお客さまの体験をインターネット上でも実現するため、VRサイト「東京スター銀行VRラウンジ」を新たに構築しました。当行ならではのユニークで新しいVRラウンジで、お客さまにワクワクしていただけるようなサービスを提供していきます。



パソコン利用時のイメージ。VRゴーグル等の専用の道具を付けずにご利用になれます。

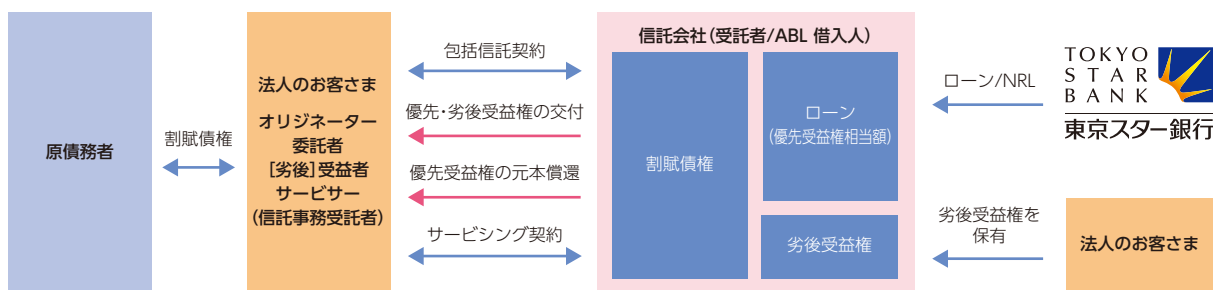
割賦債権流動化の取り組み

当行は、法人のお客さまのさらなる資金調達支援を行うべく、当行として初めてお客さまが保有する割賦債権の流動化を実行いたしました。

本件のお客さまは、事業拡大のための資金需要が多く、従前からご支援をしておりましたが、事業拡大のペースを早めるためにお客さまの資金調達手段の多様化を図るべく、本件に取り組みました。

本取り組みにより、お客さまは資金調達力の強化を実現するとともに事業計画に合わせてビジネスをさらに発展させていくことができ、また、当行は割賦債権をはじめとする各種金銭債権の流動化等に関する組成・運用ノウハウを蓄積することができました。

今後も、継続的な案件組成を検討し、お客さまのビジネスや事業ステージに応じたハイレベルな金融ソリューションをご提供してまいります。



オペレーティングリースSPCへのノンリコースローン実行

当行は、国内の流通・運送業界発展に寄与すべく、当行として初めて、トラックのオペレーティングリースを運営する特別目的会社 (SPC) に対し、ノンリコースローンを実行いたしました。

近年、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって輸送荷物の量が増え、トラックのオペレーティングリースが増加傾向にあります。当行は、日本の運送業界を支える中小零細の運送会社さまへのご支援を図るべく、本件に取り組みました。

本取り組みを今後さらに展開させることにより、流通・運送業者さまの日々の業務運営のご支援につながるようになります。当行は今後も、お客さまの資金調達力の強化および資金調達手段の多様化実現のため積極的な支援を行ってまいります。



当行では、お客さま本位の業務運営の一層の徹底と、さらなる高度化を図るため、2022年5月に「フィデューシャリー・デューティーに関する取り組み方針」を改定しました。

東京スター銀行の「フィデューシャリー・デューティーに関する取り組み方針」

<p>1 本方針策定の趣旨</p>	<p>東京スター銀行は、お客さま本位の取り組みの徹底を図るため、「フィデューシャリー・デューティーに関する取り組み方針」を策定し、これを遵守してまいります。</p> <p>本方針のもと、すべてのお客さまに「安心」して「信頼」を寄せただけの存在になることを目指し、具体的な取り組みと取組状況等を定期的に公表いたします。</p>
<p>2 目指すべき姿</p>	<p>お客さまの最善の利益の追求を実現するために、全行員が高い専門性と倫理観を持ち、高品質な金融サービスを提供し、お客さまの課題解決に努めます。</p>
<p>3 利益相反管理体制の適正化</p>	<p>自行の金融商品・サービスに限定することなく、お客さまのニーズや利益に真に適う金融商品・サービスを選定し、常にお客さまの立場に立ち、お客さま一人一人・一社一社のライフプランに相応しい商品・サービスの提案・提供に努めます。</p>
<p>4 お客さまに適した情報の提供</p>	<p>お客さまに適した商品・サービスをご選択いただけるよう、手数料等も含め適切な情報を提供するとともにすべてのお客さまに十分ご理解いただけるよう、分かりやすく丁寧な説明に努めます。</p>
<p>5 お客さまに寄り添ったコンサルティングの実践</p>	<p>お客さまの金融知識、取引の経験、資産の状況、資産運用の目的、ニーズなどに照らして、金融のプロフェッショナルとして、お客さまに適した商品・サービスの提案・提供に努めます。</p>
<p>6 お客さま本位の販売体制の整備</p>	<p>お客さまに最善の商品・サービスを提供するため、行員の知識・スキル・コンプライアンス意識の向上に取り組んでまいります。また、全行員が本方針に基づく意識を共有し、実践する企業文化の定着に努めます。</p>