

Vision 2030 1. 顧客満足度ナンバーワン戦略



宇都宮法人営業所の開設

東北経済圏と隣接する北関東経済圏の橋渡し役を担うべく、法人向けのコンサルティング業務を行う拠点として、2023年8月に宇都宮法人営業所を設置いたしました。

東北から関東圏へ進出を目指す事業者さまに向けて、資金供給やビジネスマッチング等の幅広い支援を行ってまいります。

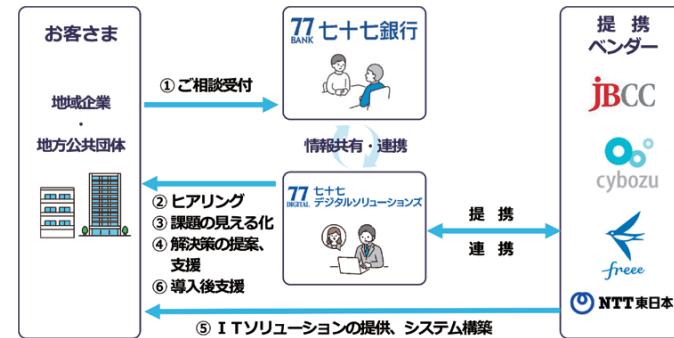
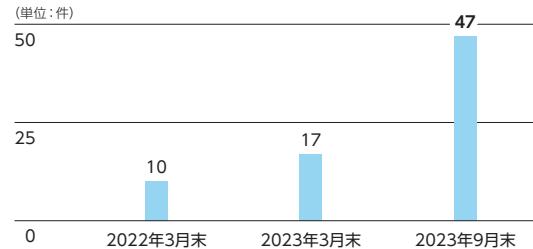


宇都宮法人営業所

七十七デジタルソリューションズの開業

デジタル戦略部内に「ITサポートデスク」を設置し、お客さまのデジタル化支援を行ってまいりましたが、本格的なデジタル化支援のため、2023年5月に設立、7月に開業いたしました。七十七グループ全体で、地域企業の皆さまのデジタル化、DXを伴走支援してまいります。

七十七グループのITサポート支援実績(累計)



保険代理店子会社の設立

「人生100年時代」を見据え、個人のお客さまが描くライフプランは多様化しております。また、激甚化する自然災害や、IT・デジタル化の進展とともに巧妙化するサイバー攻撃、損害賠償請求など、法人のお客さまを取り巻くリスクは多岐にわたります。このような環境下、保険を通じて、お客さまに「安心」と「安全」を提供するため、保険代理店子会社を設立することといたしました(2024年3月の設立、2024年7月の開業を予定)。



個人営業に関する基本方針の策定

七十七グループでは、お客さまの夢、目的、ゴールを見据えたアプローチおよび中長期的な視野で真にお客さまに必要な提案を目指す観点から、個人営業に関する基本方針を策定しております。

個人営業に関する基本方針

お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する最良のパートナーであり続ける

お客さま一人ひとりの想いに真摯に寄り添い、満足・幸福・安心につながる最適なソリューションの提供を通じて「お客さまのなりたい姿」の実現に貢献していく

●個人営業に関する基本方針に基づく行動

- ・ライフプランに応じた資産形成や円滑な資産承継、安心した暮らしを支える資金調達等に対して、最適なソリューションを提供することで「お客さまのなりたい姿」を追求
- ・資産形成・運用・承継・管理・調達の丁寧かつ親身な各種提案を通じて顧客の生活を中長期的にバックアップすることにより、人生100年時代、高齢化、認知症リスクの増大等の地域・社会課題に対応

信託業務の取扱開始(2023年4月)

●遺言代用信託：21件

万が一、お客さまがご逝去された際に、あらかじめご指定いただいたお客さまのご家族等(第二受益者)に、お預りしている信託財産を一括でお渡しする商品です。

●暦年贈与信託：13件

当行が贈与する方の信託財産を管理し、贈与を受ける方に、毎年、信託財産から贈与することができる商品です。贈与契約書の作成や振り込みなどの贈与手続きが不要で、毎年、当行から贈与のお知らせがあるので忘れずに贈与することができます。

●遺言信託：33件

「遺言書の作成の支援」、「遺言書の保管」、「遺言の執行」など遺言の作成から、将来の遺言執行まで一連の手続きをサポートさせていただくサービスです。

●遺産整理業務：4件

「遺産の調査」、「財産目録の作成」、「遺産分割協議書作成の支援」、「換金・名義変更」などの相続手続きを、相続人に代わり行うサービスです。(2023年4月～2023年9月末)

「〈七十七〉ファンドラップ」の取扱開始(2023年1月)

●販売実績：1,517件／8,494百万円
(2023年1月～2023年9月末)

コース	スタンダードコース	プレミアムコース
契約金額	300万円以上、1円単位	500万円以上、1円単位
特徴	市場指数に連動した運用成果を目指しているため、シンプルで分かり易い運用が特徴です。	アクティブファンドを用いて、市場指数を上回る運用成果を目指すのが特徴です。