

法人の
お客さま

「イオン銀行でよかった」のために。

法人営業部

イオン銀行の法人営業部は全国主要都市に12店舗。
地域密着のイオン銀行だからこそ提案できる「具体策」があります。
お客さまのビジネスを、さまざまな面でサポートします。



イオン銀行の法人営業がお届けしたい、4つのキーワード



「信頼」

法人のお客さまへのご融資は、先々を見据えてのことになりますので、まずは私どもに「信頼」を置いていただけるよう、お客さまのお話をよく伺いすることから始めています。ご自身の事業・商品への誇りや大切な従業員の皆さまのこと、経営者としてのご苦労などもお聞かせいただき、多くのお客さまと信頼関係を築いていきたいと思っております。

「共感」

イオンのテナントで買物をした直後、たまたまその企業さまに営業に伺うことになりました。自らがその企業さまの製品を愛用していることで、事業内容へのイメージも湧き、お話はずみ、事業のお手伝いをさせていただけることになりました。グループ企業同士としての「共感」あってこそのご縁だったと思っております。



「グループ」

あるお客さまから、『一般の金融機関とは「融資」以上の関係を構築するのは難しいが、イオン銀行ならイオングループの特性を活かしたビジネスマッチングを期待できると思いイオン銀行に決めた』と言っていたとき、「グループ」ならではの繋がりさの大切さを感じました。お客さまの事業の発展に末永く貢献できることを願っています。



「未来」

イオン銀行の法人営業はまだ産声をあげたばかりですが、お客さまとともに成長させていただき、何年後に、「イオン銀行と取引をして良かった」と思ってもらえるようになることで、お客さまに恩返しをできればと思っています。

ご融資までの流れ



お近くの法人営業部までお気軽にご相談ください