

CONSULTING WORKSTATION 導入事例のご紹介

B銀行様

課題

B銀行様では、投資信託・個人年金保険の窓販を開始してから約10年が経過し、販売方法のバラつきが見られるようになっていました。また営業職員の販売方法は、お客さまのニーズに沿った商品ではなく、その時々

の売れ筋商品のみを紹介する手法に偏っていました。これを改善しお客さまとの長期のリレーションを構築するために、B銀行様では当システムの導入を決定されました。

ご導入後の目標

- ☑ 銀行において、「さまざまなお金の相談ができる」ことを幅広く周知いただく。
- ☑ CRM等による「守り(販売後のさまざまなデータ整備)」のみならず、「攻め(当システム)」も意識した情報系システムを構築する。
- ☑ セールスプロセスを以下の通りとし、商品紹介にとどまらないさまざまな情報を提供する。

ステップ1

将来の必要資金に関する情報提供

ステップ2

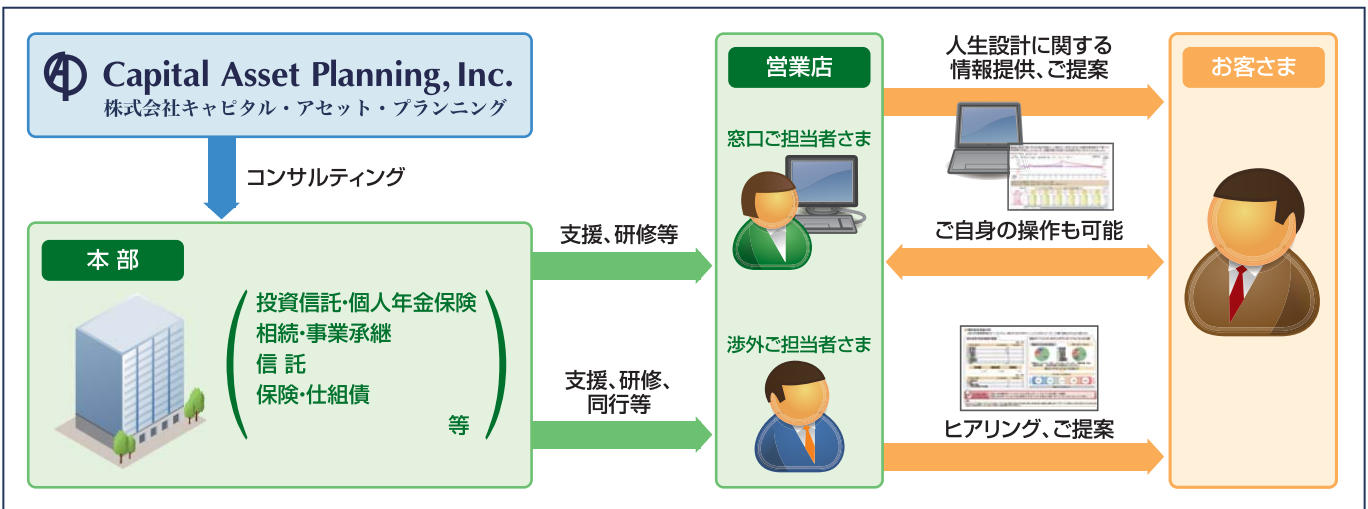
生涯資金繰り試算や保有資産分析などのシミュレーションによる定量分析

ステップ3

投資適合性診断、個別商品のご紹介および販売手続き

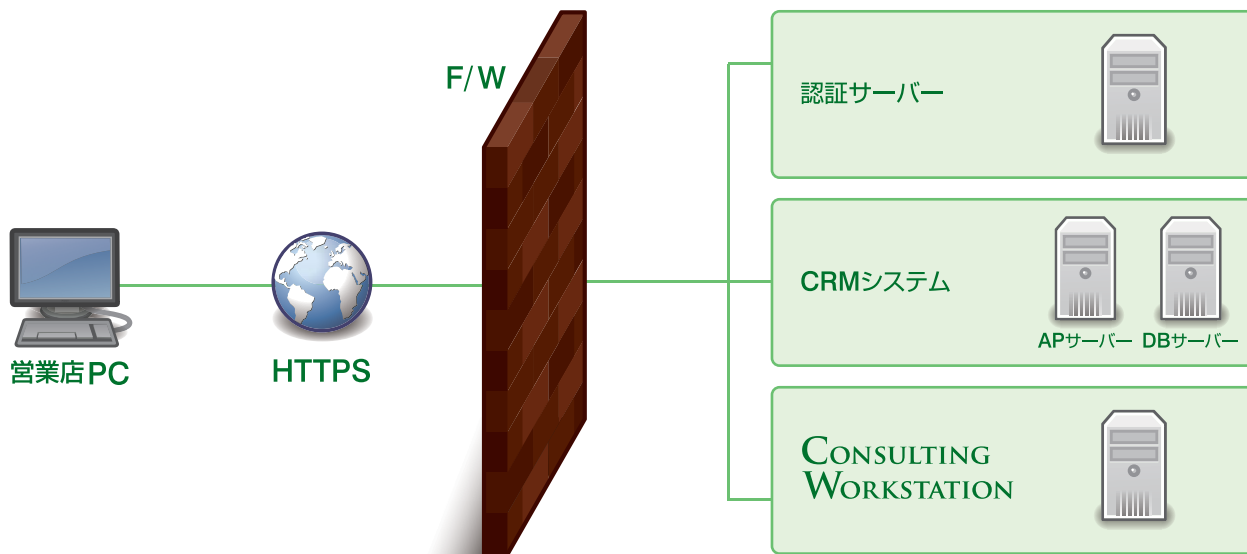
- ☑ 投資適合性診断は、CRMシステムのロジックを流用しており、事務手続き上必ず当システムを利用することとなる。これにより、本システムの活用さらにはお客さまニーズに合う提案活動を目指す。
- ☑ 上記により、お客さまの資産全体を把握し、B銀行様の預かり増加を目指す。また、販売担当がお客さまのニーズに合う商品を提案し、長期的なリレーションを構築する。

ご活用イメージ



システム構成

CRMシステムや投信販売システム等より、お客さまの自行預かり資産を自動集計。自行預かりの投資信託については、前日終値で時価値洗する仕組みを構築しました。これにより、システムへの入力作業に掛かる負荷を削減し、販売担当者さまがお客さまに速やかに提案できる環境を整備しました。

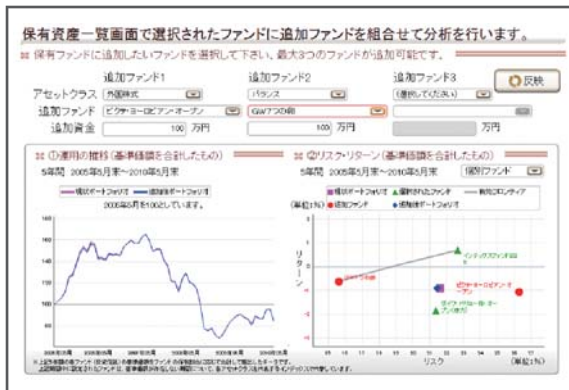


画面サンプル(一部機能のご紹介)

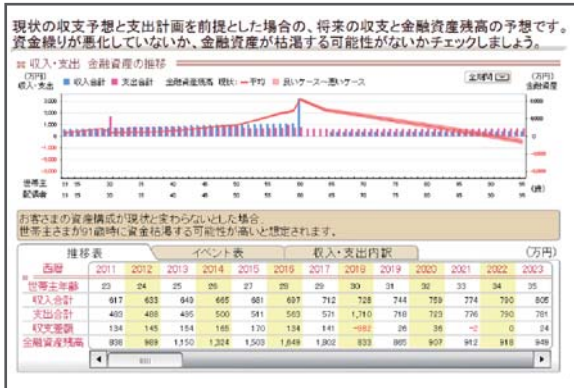
TOP画面



ファンド分析



生涯資金繰り試算



投資適合性判断

お問い合わせ先