

ファイナンシャル・アドバイザー協会 営業支援ツール分科会  
【概要】

- 【名称】 営業支援ツール分科会
- 【担当理事】 福田猛理事（ファイナンシャルスタンダード）
- 【副担当理事】 吉永高士理事（NRI アメリカ）
- 【運営支援】 GAIA、SBI マネープラザ、Fan の実務担当者より、分科会運営支援要員を各1名任命
- 【目的】
- （1）短期ミッション（2020年12月末までを目途）
    - ・ ベンダーが金融商品仲介業者に提供している既存ツール（CRM、ファイナンシャルプランニング、アカウントアグリゲーション、ポートフォリオ分析、運用モデル／商品提案作成、ラップソリューション、文書管理等）の比較分析・評価
    - ・ 海外（米国）におけるアドバイザー向け営業支援ツールの情報収集
    - ・ 既存ツールの協会会員に対するボリュームディスカウント割引交渉
  - （2）中期ミッション（2021年3月末までを目途）
    - ・ 既存ツールの課題・改善ポイントの洗い出し（営業ツール間のデータ連携性、価格、実装時の負荷等）
    - ・ ベンダーへの要望書の提供
    - ・ （コスト削減、サービス品質の均質化等を目的とした）改良ツールの共同利用の検討
- ※ 中立・公正性の観点より、ボリュームディスカウント割引や改善提案を持ちかけるベンダーは、会員・非会員の区別なく、幅広く声掛け
- 【構成員】 正会員・法人アソシエイトより参加希望者を募集（金融商品仲介業者を主要メンバーと位置づけ）
- 【オブザーバー】 委託正会員・法人賛助会員より、希望者を募集
- ※ オブザーバーは、担当理事が出席を求めた回の分科会に参加し、適宜意見を具申
- 【開催概要】 （当面）Web形式にて、原則月次開催。担当理事の判断により、適宜、開催頻度を調整
- 【活動開始時期】 2020年7月末まで参加者を募集、同年8月より開催