

## ツール分科会第2回議事録

日時：2020年10月2日（水）10：00～12：00

方法：ZOOM

出席者：福田理事、吉永理事、水野事務局長など34名

<全体の流れ>福田理事

1. アンケート結果の共有（福田・吉永）
2. 日本資産運用基盤 大原様の話（営業支援ツールの必要性について）

<アンケート結果>吉永理事

正会員12社、法人アソシエイト会員3社、計15社から回答受領。

アンケート結果は匿名にて会員に共有。

ツールは便宜的に6種に分類している。アンケートもこの6つに分けて実施している。

### ◆質問項目

- ・ ツールを使っているか？
- ・ 何を使っているか？
- ・ どの機能を使っているか？
- ・ 満足度
- ・ 改善点、要望

#### ① CRM 13社使用/15社中

- ・ 属性管理と顧客接触管理の使い方はされている。
- ・ マーケティング（クロスセル・アップセル）には活用されていない。
- ・ CRMと文書管理との連携はアメリカでもここ数年で進んできた分野。
- ・ アカウントアグリゲーションとの連携は米国でもまだ半分程度である。
- ・ 質問項目には既にアメリカでは実装されているものを記載している。

#### ② FP ツール 11社使用/15社中

- ・ 将来のキャッシュフローや資産予測での使用が多数。
- ・ ゴールの一覧と進捗のトラッキングは米国でもここ数年で進化してきた。
- ・ FPツールでポートフォリオ分析は必須になっている。キャッシュフロー分析や相続税分析、ポートフォリオ分析が一体になっているものが米国でも使われている。
- ・ アカウントアグリゲーションとの連携により手入力がなくなり重要な話に当てる時間が増える。

③ アカウントアグリゲーション 1社使用/15社中

- ・現状はあまり使われていない。

④ ポートフォリオ分析 12社使用/14社中

- ・リターン/リスク分析が多く使われている。満足度は高い。
- ・他のツールとのデータ連携が課題となっている。

⑤ 運用モデル 8社使用/14社中

- ・ラップに関しては全社が満足・やや満足となっており、満足度は高い。
- ・PF分析ツールやFPツールとの連携が課題。

⑥ 文書管理 5社使用/14社中

- ・お客様に渡す資料やお客様から受け取った資料の管理。
- ・これがあるとなぜ便利か、どのツールと連携していると便利かなど議論を深めていく必要がある。

<まとめ>福田理事

- ・各ツール間の連携を希望される声は多い。
- ・証券会社間の入力内容をツールで統一できないかという声もある。
- ・世の中にどのようなツールがあるか知りたいという声も多い。
- ・CRMはコンタクト履歴の使用にとどまり、マーケティングツールとして使われていない。
- ・FPツールは保険会社や証券会社が提供しているものを使用しているイメージ。いろいろな人が広く使っているプランニングツールはまだない印象。
- ・アカウントアグリゲーションはまだこれからの分野。
- ・PF分析はリスク/リターン分析がほとんど。提供会社によりできる機能が異なり、一社でまかなえる感じにはなっていない。
- ・商品提案・実行は、ラップを使用している事業者が提案書ツールを使っているイメージが多い。

<IFA 業界における営業支援ツールの必要性について>日本資産運用基盤 大原様

P1.プロバイダー側の悩みは競争ではなく、市場の小ささである。

P3.今後金融サービスが多様化する中で、中立性と効率性が重要課題となる。

異業種からの参入も増えてくる。

中立性の観点から複数の事業者と提携する必要があるが効率性は落ちる。

P5.仲介スキームの多様化は不可逆的。

P6.現在はインフラがついて行っていないため、成長痛が発生している。

P7.そのため、日本版 TAMP が必要となる。

P9.SCSK と連携してアドバイザー向けプラットフォームを提供。

P10.Quick と連携して金融機関向けラップソリューションの提供。

デモを用いて解説。

P14.CRM を中心とするオープンプラットフォームを提供。

実際に米国で使われているツールを日本仕様に修正して提供予定。

P16.まずはオールインワン型ではじめ、他のツールと連携できるようにしていく。

日本にはまだエコシステムがないため、インテグレート型は適さない。

以上