

ツール分科会第3回議事録

日時：2020年11月6日（金）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. キャピタル・アセット・プランニング北山様よりプランニングツールの説明
2. セールスフォース小野様よりCRMツールの説明

<Wealth Management Workstation(WMW) & Design Your Goal(DYG)>CAP 北山様

P3.日本の課題1 家計金融資産の株式・投資信託の比率が低い。

日本人のアセットアロケーションを改善しないと豊かな老後はない。

P4.日本の改題2 大相続時代の到来

リスク許容度に合わせた資産運用、円滑な財産分割、相続納税資金の準備、相続税対策上記を分析できる。

P5.DYGは現役世代向けゴールベースプランニング（フロー）、WMWは全資産の見える化（ストック）を行う富裕層資産家向け。

P6.WMW 富裕層には全体最適が実現できるエステートプランニングシステムが必要。

死ぬ前から財産額を把握しておくことが重要となる。

P7.WMW 全資産を時価で見える化する。

分割方針・納税可能性を見える化する。

相続税評価引き下げ対策による効果を見える化する。

P8.WMW 簡易シミュレーションと詳細シミュレーションができる。

詳細入力では投信の時価や路線価で評価する。

P11.DYG 投資目標の達成確率を優先順位をつけて出すことができる。

P12.DYG ゴールベース戦略に基づいてプランを見直し・管理していく。

P13.DYG 最低限必要とするもの、余裕があれば実現したいもの、次世代にできれば遺した

い、の3つに分けて優先順づけできる。

WMW と DYG でストックとフローを結びつけながら分析ができる。

◆事例紹介◆

太田一郎さんのケース

工藤実さんのケース

Q&A

- ・導入コストを含む費用は、協会を通じてなどして問合せをいただいた場合には後日に別途、個別に回答する
- ・会計事務所や独立系 FP など 86 法人にサービス提供、3,200 ファミリー1兆2000億円の資産を管理している。それ以外に大手証券2社が同システムをカスタマイズして使用している。地銀では3行が使用している。
- ・相続税の管理としては WMW で行える。

相続税のシミュレーションはあくまでもシミュレーションであり、申告に使用するものではない（注：業法上の理由により、申告には使用できない）。ただ、自分自身は税理士でもあるが、このツールの計算結果は目安として概ね正しいことは確認している。注意文も弁護士に確認を取っていているため、税理士法には抵触しない。

<セールスフォースを利用したウェルスマネジメントのご紹介>SF 小野さん

1. 会社概要
2. サービス
3. 事例
4. 画面イメージ
5. 質疑応答

セールスフォース社もセールスフォースを使って営業管理している。

P10.お客様とつながるための統合情報基盤となる。

P11.必要なアプリケーションをインストールすることで拡張して使用することができる。

P13.全ての顧客接点を SF で管理できる

◆事例

- ・ 米国大手証券会社 A

顧客セグメンテーションを分けて管理する。

- ・ お金のデザイン

顧客のランク分けによって業務フォローの優先順位分けをする
マーケティングの実務作業を自動化することも可能

Q&A

- ・ セールスフォースと CAP のシステムは連携させることは可能。

以上