

2010年6月17日
株式会社インテック

報道関係者各位

**インテックと三菱アセット・ブレインズ、
金融機関向け投信販売支援ツールの連携開発で合意**
～金融機関における法令遵守、顧客保護体制の確立とコンサルティングセールスの実現めざす～

ITホールディングスグループの株式会社インテック(本社:富山市、代表取締役社長 金岡克己、以下インテック)は、金融機関向けに投信コンサルティングを手がける三菱アセット・ブレインズ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:若林和彦、以下 MAB)と協業し、インテックが提供する金融機関向け総合情報系システム「F³(エフキューブ)*1」との連携を行うことで合意いたしました。これにより、「F³(エフキューブ)」CRMシステムのオプションとして、MABの有する投信販売支援ツール「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」*2の提供が可能となります。

◆背景

昨今、金融商品取引法の施行や金融商品の多様化により、金融機関におけるリテール業務は複雑化の一途を辿っております。このような環境の変化に対応するために、金融機関においては、お客さまの保有資産を総合的に管理し、かつ高度な分析を行うためのシステムが求められています。

インテックは、豊富な導入実績のある「F³(エフキューブ)」CRMシステムにMABの「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」を連携することにより、このような金融機関「共通の課題」に対応するソリューションを提供いたします。

「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」はお客さまの保有資産を包括的に管理・分析(通貨、投資対象、資産全体のリスク・リターン等)して、お客さまに最適な提案を行う投信販売支援ツールです。すでに大手金融機関等で導入され高い評価を受けています。

また、「F³(エフキューブ)」CRMシステムは、顧客情報やセールス情報の一元管理、各種セールス支援機能を保有し、預かり資産系商品販売における事務処理フローを実装しております。今回の「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」連携機能を追加することで、簡単な操作で洗練された現状分析や新規提案が可能となり、更なるお客さま対応品質とセールス効率向上に貢献します。

◆製品連携の概要

「F³(エフキューブ)」CRMシステムの保有する顧客情報や資産情報を「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」で活用することにより、以下の機能を提供いたします。

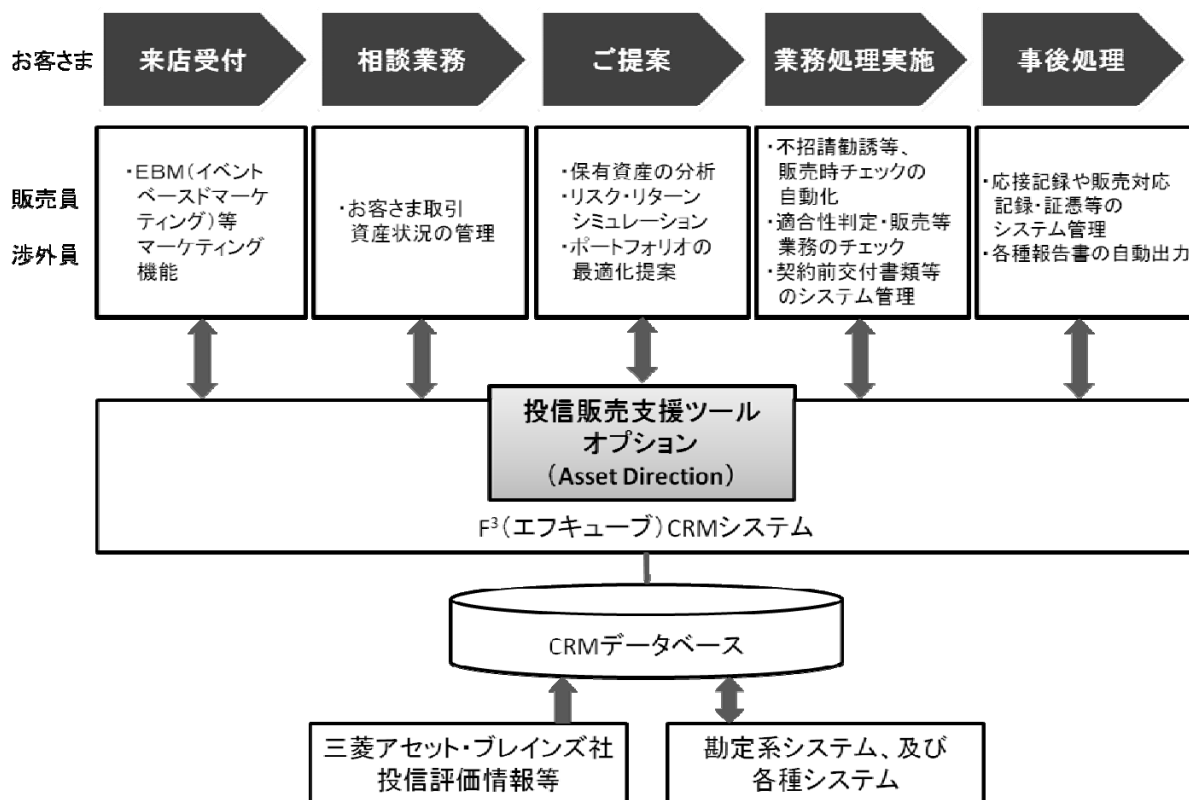
1. 資産分類、投資対象通貨、投資対象地域等、複数の軸での資産状況の確認
2. 新商品提案時および商品追加購入時の、リスク・リターンシミュレーション
3. お客さまの運用スタイルに合わせた最適なポートフォリオの提案
4. お客さまにお渡しするレポート(提案書)の作成

また、資産状況やシミュレーション結果をビジュアル化して表現することにより、販売員の専門知識・スキルの底上げと平準化、お客さまに対する提案力の強化とCSの向上を実現いたします。

「F³(エフキューブ)」CRMシステムと投信販売支援ツール「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」を統合化したシステムとして運用することから、従来、顧客情報管理系、営業支援系でシステムが異なっていたことによる非効率な業務処理を改善するとともに、データの一元管理により管理業務負荷も軽減します。

(システム連携のイメージ図)

法令遵守(コンプライアンス)、顧客保護体制の確立とコンサルティングセールス(CS向上)の実現



◆今後の展開

今後両社は「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」を「F³(エフキューブ)」CRMシステムのオプションパッケージ製品とし、2010年10月より販売を開始する予定です。パッケージの販売予定価格は15百万円から、2年間で20セットの販売を目指します。すでに複数の金融機関からお引き合いをいただいておりますが、今後はMABとの提携により両社の強みを活かし、全国の金融機関向けに積極的に提案していきます。

以上

*1「F³(エフキューブ)Flexible Financial Frontier)」について

インテックが提供する、金融機関向け総合情報系システムの総称です。

CRM(Customer Relationship Management)システム、SFA(Sales Force Automation)システム、コールセンターシステムなどを、業務機能の体系化と業務単位のコンポーネント化で合理的なシステム導入と拡張性を実現した、金融機関様向け「統合型 CRM システム」です。インテックは「F³(エフキューブ)」シリーズをすでに90社以上の金融機関に提供しております。

「F³(エフキューブ)」CRMシステムは、確かな技術・業務ノウハウを蓄積し、豊富な導入実績を有するパッケージシステムです。金融機関における情報の一元管理とリテール営業推進を目的とした、業務の効率化・高度化を実現します。

(http://www.intec.co.jp/service/eservice/crm/f3_index.html)

*2「Asset Direction(アセット・ダイレクション)」について

MABの投信評価、コンサルティング業務で蓄積した独自データやノウハウをもとに開発された、金融機関リテール業務での包括的コンサルティングセールス支援ソリューションです。

顧客の資産の包括的把握および可視化によるニーズへの気づき、運用資産効率化のための最適な商品の提案・クロージング、さらに運用開始後の定期的なアフターフォローまで一気通貫で対応が可能となり、高い水準での顧客満足や長期的な関係構築を実現いたします。

◆ 株式会社インテックについて

インテックは1964年創立の独立系総合IT企業です。ITコンサルティング、システムインテグレーション、ソフトウェア開発、アウトソーシング、ネットワークを柱に、製造や流通、金融、行政、医療などさまざまな分野のお客さまに最適なトータルサービスを提供しています。経営戦略に沿った情報化戦略の立案から、情報システムの設計・開発、ネットワークの構築や基盤システムの運用保守まで、お客さまのITパートナーとして幅広く事業を展開しています。(<http://www.intec.co.jp/>)

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社インテック 金融ソリューション事業推進部 泉、福地

TEL: 045-451-2424 E-mail: sbp_info@intec.co.jp URL: <http://www.intec.co.jp/>

三菱アセット・ブレインズ株式会社 マーケティンググループ 内田、松下

TEL: 03-5220-3250 E-mail: marketing@mab.co.jp URL: <http://www.mab.jp/>

※ F³、エフキューブは、株式会社インテックの登録商標です。

※ その他記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。