

# 日本ユニシス コンシューマーシーム創設へ 金融や人材会社と協働

日本ユニシスは、4月に「金融包摂コンシューマーシーム」を創設する。金融機関、人材サービス、フィンテックなどの企業と協働し、生活者が望むライフスタイル実現に向けさまざまな金融サービスを提供。今後、プラットフォームを構築し、デジタル給与やスコアリングなどを研究する。幅広い異業種が集うのは珍しく、金融機関をはじめ多くの企業が関心を示している。

対象は民間企業や・雇用管理システム企業行政団体など広く、業や信用保証サービスを加を検討している。さまざまなデータを分析することで、これまで以上に、採用業務支援、ビジネスなど、数社が

まで融資対象とならなかった顧客セグメントの分析やスコアリングを実施し、新たな顧客層の開拓につなげる。日本ユニシスは「政府が議論しているデジタルマネーによる給与支払についても、キャッシュレス推進や現金や個人向け資産運用事業を強化するため、専門的知見を持つ外部人材を採用したい地域金融機関が一定数ある」としている。

判断。大手金融機関で役員定年を迎えたシニア人材などをマッチングする。長澤氏は「金融機関を対等に、金融機関に「顧客本位の業務運営に関する原則」を担ったフィデューシヤリ・デューティの専門家。その知見を地域金融機関向けに生かしていく。

## 日本資産運用基盤G 金融機関へ人材紹介 有価証券運用など支援

分野に強いヘッドハンターを一人採用し、人材紹介サービスも提供できる体制を整えた。このほか、同日には前金融庁リスク分析総括主任統括検査官の長澤敏夫氏(59)も採用した。長澤氏は金融機関で「顧客本位の業務運営に関する原則」を担ったフィデューシヤリ・デューティの専門家。その知見を地域金融機関向けに生かしていく。

## 地域銀20行が導入検討 サイダス

動きが加速しそうだ。サイダスは、過去のデータと行員が自ら入力する最新情報を組み入れ、地域に役立つ行員や関係者を発見し、地域に役立つ人材を紹介する。サイダスは、過去のデータと行員が自ら入力する最新情報を組み入れ、地域に役立つ行員や関係者を発見し、地域に役立つ人材を紹介する。



サイダスは、過去のデータと行員が自ら入力する最新情報を組み入れ、地域に役立つ行員や関係者を発見し、地域に役立つ人材を紹介する。サイダスは、過去のデータと行員が自ら入力する最新情報を組み入れ、地域に役立つ行員や関係者を発見し、地域に役立つ人材を紹介する。

サイダスは、過去のデータと行員が自ら入力する最新情報を組み入れ、地域に役立つ行員や関係者を発見し、地域に役立つ人材を紹介する。サイダスは、過去のデータと行員が自ら入力する最新情報を組み入れ、地域に役立つ行員や関係者を発見し、地域に役立つ人材を紹介する。

## コスト軽減が課題

FATF(金融活動作業部会)によるマネーロンダリング・テロ資金供与対策の第4次対日審査の結果公表が遅れている。コロナ禍の影響などによって延期が重なり、6月に取りまとめ、8月に発表予定だ。金融界では、2020年に発生した口座の不正利用被害からも、厳しい審査結果になるのが見えてくると、継続的な顧客管理措置は、一層の対策強化が求められる。

継続的な顧客管理は、個人情報や取引内容からリスクを個別評価。不正取引やマネロンへの悪用の有無など、継続的に評価する必要がある。郵送による調査や来店促進などが必要で、金融機関の業務負担となっている。昨今はデジタル化も進み、非対面取引も増加。リスクと顧客管理のためのコストが高まっている状況だ。

デジタル取引の不正検知防止。オンラインの顧客管理を網羅的に支援するのはLexisNexis Risk Solutions(レクスネクシス リスクソリューションズ)。リスクシナリオを、顧客のマネー操作や画面操作などから本人かどうかを判別。顧客のスムーズな取引と不正防止を両立する。

## フロントライン 営業店を支える最新テクノロジー

### 継続的顧客管理特集

継続的な顧客管理は、個人情報や取引内容からリスクを個別評価。不正取引やマネロンへの悪用の有無など、継続的に評価する必要がある。郵送による調査や来店促進などが必要で、金融機関の業務負担となっている。昨今はデジタル化も進み、非対面取引も増加。リスクと顧客管理のためのコストが高まっている状況だ。

継続的な顧客管理は、個人情報や取引内容からリスクを個別評価。不正取引やマネロンへの悪用の有無など、継続的に評価する必要がある。郵送による調査や来店促進などが必要で、金融機関の業務負担となっている。昨今はデジタル化も進み、非対面取引も増加。リスクと顧客管理のためのコストが高まっている状況だ。

継続的な顧客管理は、個人情報や取引内容からリスクを個別評価。不正取引やマネロンへの悪用の有無など、継続的に評価する必要がある。郵送による調査や来店促進などが必要で、金融機関の業務負担となっている。昨今はデジタル化も進み、非対面取引も増加。リスクと顧客管理のためのコストが高まっている状況だ。

# 金融機関のための製品カタログ2021

これからの金融機関のニーズに応える 90製品をご紹介します

スマートフォン、タブレットからも! Web版はこちら▼ <https://fit.nikken.co.jp/post/detail/news0054>

### 見やすい! カテゴリー検索

3つの分野に分けて掲載、用途別に探せます。

**経営**  
規制対応、人材育成、IT戦略など様々な経営課題を解決するための製品を紹介。  
●BCP・セキュリティ ●監査 ●基幹業務 ●人事・コミュニケーション ●リスク管理

**営業**  
営業力や収益力、顧客との接点を強化・拡充する製品を紹介。  
●渉外・営業支援 ●チャネル ●融資支援

**事務**  
窓口業務から集中事務までの効率化製品を紹介。  
●オフィス管理 ●決済 ●集中管理 ●窓口・内部事務

### かんたん! 資料請求

無料でお届けします

Webサイトまたは本誌添付のハガキからご請求下さい。協賛企業から直接資料をお送りします。

掲載企業の概要も詳しく紹介!

### QRコードを読み込むだけ!

商品記事のQRコードをスキャン

digital FITウェブサイト <https://fit.nikken.co.jp/> にアクセスして資料請求

金融機関限定 無料贈呈中!