

継続顧客管理の採用拡大

外部DBで法人所在確認

ジンテック

ジンテック(東京都)が提供する法人の継続的顧客管理ソリューション「クレンジャー」の利用が金融機関で拡大している。広島銀行や福岡銀行、京葉銀行など地域銀行9行がすでに導入済みで、信用金庫での採用が決まるほか東北や関西などの地域銀も関心を示す。

広く金融界で実施されている郵送での継続的顧客管理は、年間5割しか所在確認が取れないことが課題。迅速かつ網羅的な対応が必要だ。

クレンジャーは、金融機関が持つ取引先情報を外データベース(DB)と紐づけて迅速に所在確認できるのが

ある地方銀行では2カ月ほどで、法人顧客の97%の所在確認の対応が完了。翌年以降はクレンジャーのデータから法人番号や電話番号の利用がなくなった企業のみを抽出する運用ができる。

ジンテックでは金融機関の継続的顧客管理で「精緻な法人DB構築はCRM(顧客情報管理システム)の基盤を作ることに効率性な法人営業につながる」と副次的な効果のメリットも強調する。

特長。金融機関保有の企業情報に住所や電話番号などを補正・追加でき、名寄せもする。国税庁の法人番号に紐づいたDBなどから登記記録の変更も反映させて精緻化。その情報を元に同社が保有する電話番号利用履歴のデータと照合して事業者の所在有無を判別する。