

金融機関におけるITの戦略的活用  
に関するシンポジウム資料

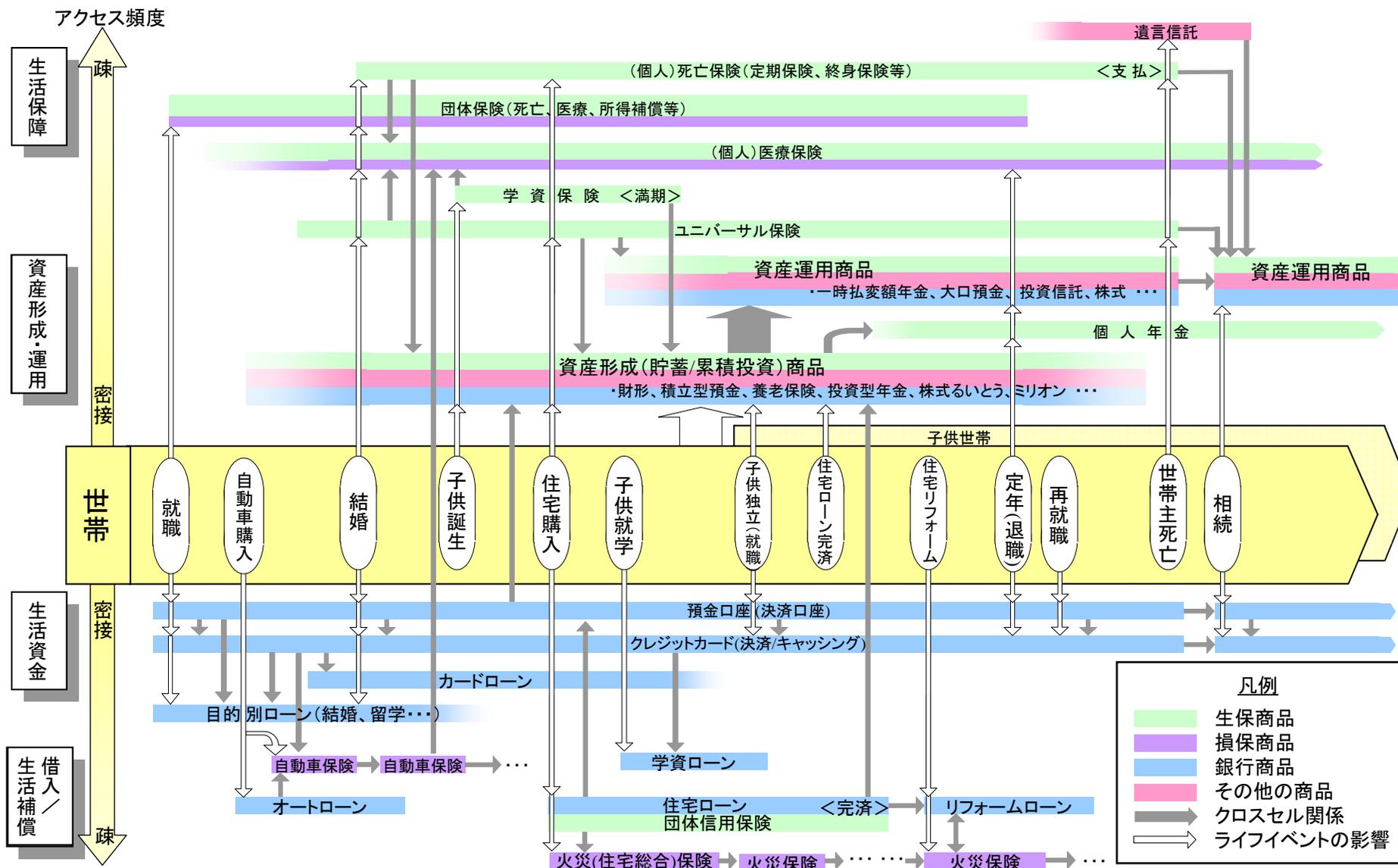
顧客のライフタイムバリューを最大化する金融サービスへ

システムコンサルティング事業本部  
金融ITマネジメントコンサルティング部長  
淀川 高喜

株式会社 野村総合研究所

# ライフイベントを捉えた金融サービス提供

- 顧客のライフタイムバリューの最大化のためには、顧客世帯と密接な関係を長期にわたって維持し、ライフイベントを把握して最適な提案活動を行う必要がある。



- 商品分野ごとに適切な販売方法が異なるため、商品・サービスと販売チャネルのマッチングは極めて重要である。

