

報道関係者各位

2006年8月21日

株式会社アmend

アmend 金融商品取引法施行に向けて産学協同プロジェクトを南山大学と開始 第一弾は金融機関の窓口の実態を調査

株式会社アmend(本社:東京都港区、代表取締役社長:尾坂和彦)は、来年の金融商品取引法施行に先立ち、南山大学(所在地:名古屋市、学長 ハンス ユーゲン・マルクス)と金融商品販売などのコミュニケーションやエデュケーションを中心とした「あるべき金融コミュニケーション」の提言を目的とした産学協同プロジェクトを開始しました。プロジェクトでは金融商品取引法に対応した金融機関のコミュニケーションと従業員教育について調査・研究し、レポート「フィナンシャルC&E(コミュニケーション&エデュケーション)」で随時発表します。レポート第1号は「特集、金融商品販売の現場を探る」(配布8月22日)

アmendは金融商品取引法時代の金融機関成長の鍵は、「コミュニケーション」と「エデュケーション」にあると考えています。そのため金融コミュニケーションの研究を積極的に推進している南山大学の吉本佳生助教授と共同で、来年夏施行の「金融商品取引法」に対して、銀行・証券等の金融機関がどのような対顧客コミュニケーションを行なう必要があるかを研究します。研究内容は金融機関が金融商品を販売する際に行っている対顧客コミュニケーションを、店頭説明、広告・パンフレット・WEB等に分けて調査・分析します。また金融機関などへの取材も予定しています。

1996年に金融ビッグバンが宣言されて以来、日本における金融サービスの質は急速な変化を見せ、消費者の利便性を大きく向上させました。一方、多様化・複雑化する金融商品に伴うトラブルは後を絶たず、消費者保護の法的な規制強化を求める声は高まりました。こうした中、2007年夏から金融商品取引法が施行されることとなり、この法案によって、適合性の法則(ふさわしい商品を、ふさわしい顧客に、ふさわしい方法で提供する)に則った、顧客本位の金融サービスの提供が義務づけられることとなります。さらに来年12月には保険窓販全面解禁も予定され、これによっていよいよ金融ビッグバンが完遂となります。このため金融機関にとっては金融商品取引法に対応したコミュニケーションは、販売戦略上欠かすことができない課題となります。

アmendは企業活動における新たな時代のミッションをサポートするために、企業価値創造支援事業(ブランド構築、IR、環境コミュニケーション、リクルーティング、企業広報などの支援)と、企業のCFO、IPO担当者など企業経営にとって必要な専門家・実務家の人材育成事業(創己塾)を行なっています。

レポート第1号「特集、金融商品販売の現場を探る」の
見本(表紙とINDEX)をご覧ください。

(上記をクリックするとPDFが表示されます)

【株式会社アmendの概要】

所在地: 東京都港区元赤坂1-7-8

代表: 代表取締役社長 尾坂 和彦

設立: 1982年5月

資本金: 134,514千円

主な事業: <企業価値創造事業(広告・コミュニケーション事業)>

- I R・ブランド構築・プロモーション・リクルーティング・CSR等企業の幅広いコミュニケーション領域についてコンサルティングを行い、課題を解決するための戦略立案から実施までを一貫して展開

<教育支援事業(創己塾事業)>

- 基礎から実践まで、よりビジネス実務に則した、人材価値向上(CFO・IPO担当マネジメント養成講座、内部統制・新会社法対応の財務・コンプライアンス教育等)をサポートするための実務者育成プログラムを提供

【南山大学 吉本佳生助教授 プロフィール】

1963年三重県紀伊長島町に生まれる。1986年名古屋市立大学経済学部卒業後、銀行勤務を経て、1994年名古屋市立大学大学院経済学研究科博士課程を修了し、広島市立大学国際学部専任講師に就任。1998年南山大学経済学部助教授に就任し、多忙な日々を送る。著書として『金融工学の悪魔』『ニュースと円相場から学ぶ使える経済学入門』(日本評論社)、『金融工学マネーゲームの魔術』(講談社)、『「投資リスク」の真実』(PHP研究所)、『金融広告を読み』(光文社)の他多数。