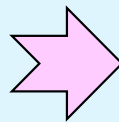


1. コロナ禍における取引先対応の課題と対応策

金融機関にとって、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う生活様式や価値観の変化にいち早く適応できるかどうかは今後の大きなポイントです

【コロナ禍における取引先対応の課題】

<対面営業>



<非対面営業>



- 対面接触機会の減少により、**取引先の実態把握がしにくい**
- 年1回の決算書(格付・自己査定)では、**業況変化の把握が遅れてしまう**
- コロナへの対応状況次第で、**企業業績は大きく左右される(K字型)**
- 業況不芳先は、公的支援※の終了後、**資金繰りリスクが発生する懸念大**

※各種補助金や所謂「ゼロゼロ融資」等

対面営業が困難な中で、**取引先の期中管理を効率的に行うには？**

DX戦略の中で、AIに業務をサポートさせるという選択があります

2. 預金口座情報を活用したCRD協会のAI「T-Forest」

- ◎DX戦略の切り札として、金融機関が保有する預金口座情報の有効活用を推進
- ◎AI「T-Forest」が、withコロナ時代の取引先モニタリングを効率的にサポート

【CRDのAI「T-Forest」ができること】

「T-Forest」を活用すれば業務の効率化、コスト削減、収益拡大が期待できます

- 評価に他機関情報や財務データは不要、自機関の預金口座情報だけで充分
- 月次ベースで預金取引のある全取引先に対し高精度の信用力評価を実施
- 業務多忙な営業店担当者の取引先モニタリングを強力的にサポート(効率化)
- 早期発見、早期着手により突発破綻発生回避をサポート(与信コスト削減)
- 新たな取引先への融資拡大に審査モデルとして活用可能(収益拡大)



まずは「T-Forest」説明会をオンラインで開催してみませんか？

- 「T-Forest」の特徴を分かり易くご説明致します。また、過去に説明済みでも、ご関心があれば再説明致します
 - 日程調整の上、当方よりZoomミーティングの招待メールをご送付致しますので、ご遠慮なくお申し出下さい
- <一般社団法人CRD協会 営業部:03-6667-1752 金融機関担当:若松・服部・松本・馬場までお問合せ下さい>