

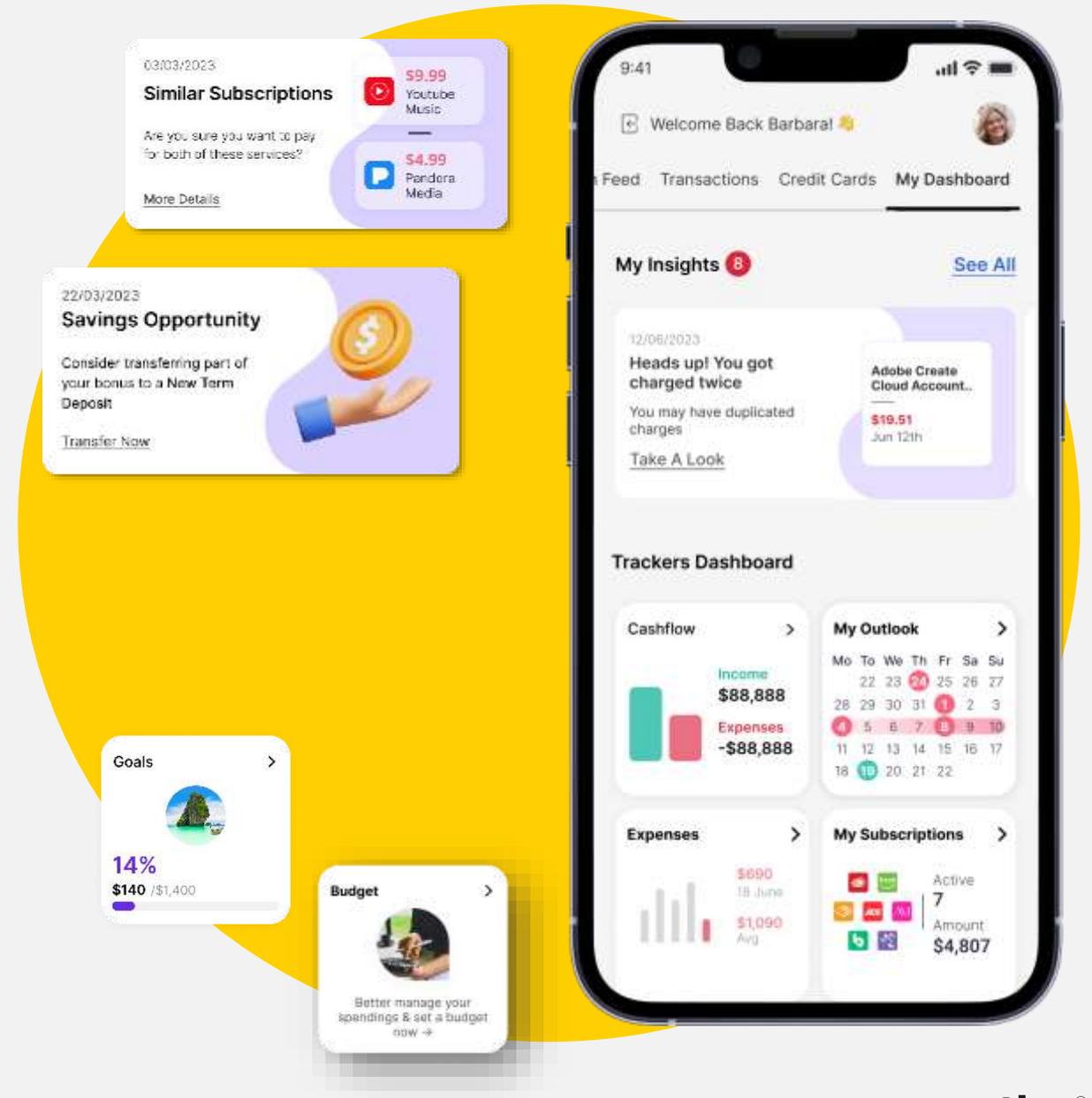
金融データ主導型 エンゲージメント プラットフォーム

エンゲージメントを高めてビジネス
インパクトを増幅

2024年9月

Dorel Blitz、戦略・事業開発担当副社長

Dorel.blitz@personetics.com



パーソナライゼーション戦略を加速させ、 ビジネスインパクトを高めたいと考える銀行にとって当然の選択



NA/EUの銀行上位50行
のうち24行と連携

1億以上人万3,000

世界中で1億3,000万人を超える
顧客にサービスを提供

580億件以上

の顧客取引を分析

90億件以上

のパーソナライズされた
顧客インタラクション



4.5つ星以上の顧客評価



2011年設立

株式非公開。支援企業：

Viola Ventures、Sequoia Capital、Lightspeed Ventures、Nyca Partners、Warburg Pincus PE、Thoma Bravo PE

事業所：シンガポール、テルアビブ、マニラ、ニューヨーク、ロンドン、東京、シドニー、リオデジャネイロ

銀行数：約100行

従業員数：約340人

FINTECH 100

Silver at

RACE TO THE TOP

2019



FROST & SULLIVAN
BEST
2019 PRACTICES
AWARD

PERSONETICSの概要

→ Personeticsは金融サービスにおける**金融データ主導のパーソナライゼーション**および顧客エンゲージメントの**グローバルリーダー**です

→ 当社は、顧客のファイナンシャル・ウェルネスを高め、賢明な意思決定ができるように支援することで、金融機関が顧客との関係を深められるようにします

→ 当社の使命は、データ主導のパーソナライゼーションを通じて、あらゆる顧客インタラクションの価値を最大限に引き出せるよう金融機関を後押しすることです

顧客が求めるもの：

顧客の抱える金融商品のパーソナライズされたプロアクティブなサポート



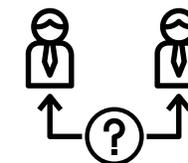
42%

の銀行顧客が、モバイルバンキングアプリ内でパーソナライズされたアドバイスと資金管理サポートを求めています



30%

は、毎月いくら貯蓄できるかアドバイスを受けたいと考えています



58%

は、より優れた資金管理機能を求めて競合他社に乗り換える可能性があります

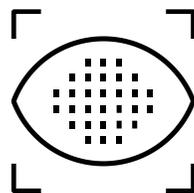
今後の機会

豊富な顧客データ



顧客取引データは、各顧客を包括的に理解する上で非常に貴重なものです

AIと高度なアナリティクス



体験を大規模に効率的かつ効果的にハイパーパーソナライズする技術を提供します

測定可能な ビジネスインパクト



効果的なパーソナライゼーションは、顧客体験を向上させるだけでなく、**ビジネスインパクトを促進**することが実証されています

金融機関が目指す目標

すべての金融インタラクションを重視

取引データの活用

顧客を積極的に引き付ける

顧客のファイナンシャル・ウェルネスを推進

預金の増加と維持

本質的な関係性の向上

パーソナライズされたオファアの推進（ニーズベースの販売）



銀行には顧客関係の変革が必要

銀行に必要なのは...
今日の銀行

から

への進化

顧客との関係を変革する銀行業務

基本的なパーソナライゼーション

顧客一人ひとりに合わせた会話

商品の販促

顧客中心

基本的なPFM

自動資金管理

変動的な関係値

プロアクティブな
ファイナンシャル・ウェルネス

個人金融エンゲージメント

低エンゲージメント

関心

満足

信頼

管理

顧客生涯価値を最大限に引き出す

銀行にとってのメリット：積極的な関係の維持、メインカードの利点、ウェルネスの手数料、差別化、クロスセル、クロスサービス

重要な顧客セグメントとの差別化

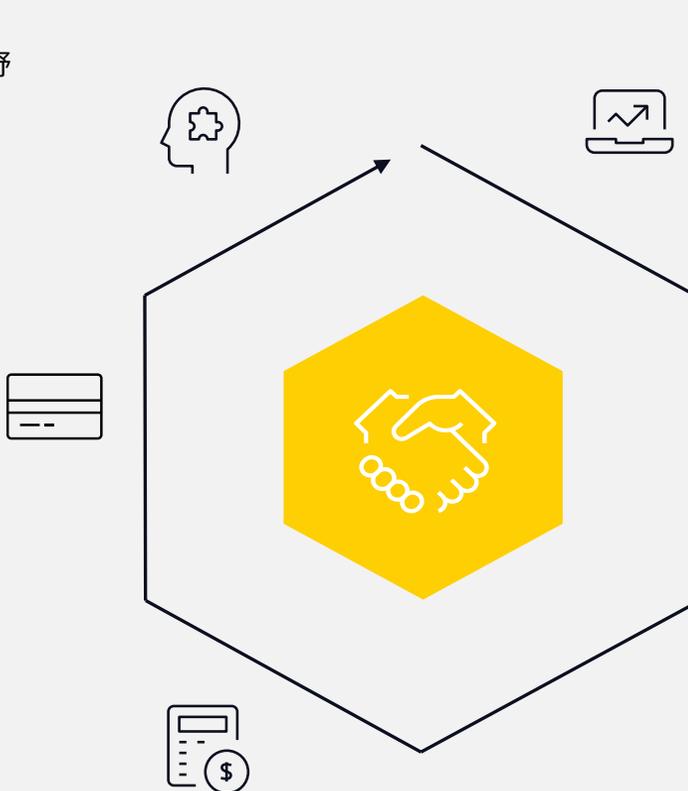
- ライフステージ、ライフスタイル、その他関心のある分野
- セグメントの差別化
- 価値あるサービス
- マーケティングの明確化

銀行カードのメインカードになる利点

- 支出、貯蓄、報酬の表面化
- 決済手段として銀行独自のカードを強調
- 必要とする顧客への価値
- より頻繁なエンゲージメントのために事前構築されたインサイト

ウェルネスプログラムからの直接的な手数料収入

- 金融衛生の基本を超えて
- 基本的な財産設計
- 投資の窓口
- 一部の銀行は手数料を請求
- 信用スコアと債務管理
- 金融情報保護サービス
- ファイナンシャル・ウェルネス・プログラムとしてパッケージ化して販売
- 特定顧客層への高価値の提供



積極的な関係の維持

- リスクのある預金の先行指標
- 手遅れになる前に介入して維持



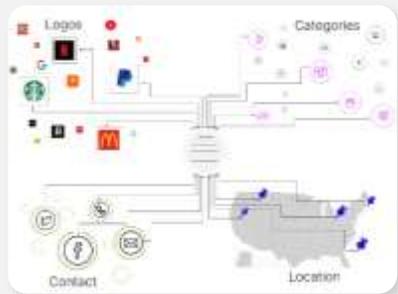
特定のニーズに合わせたクロスサービス・販売

- サードパーティのサービスに接続
- 主要金融機関にはない顧客ニーズに対応
- 債務管理、保険、または財産設計サービス
- ファシリテーターとしての金融機関：顧客の金融生活の中心に位置

金融データ主導型パーソナライゼーションとは

金融取引データを活用して信頼を築くエンゲージメントを促進し、
財務の健全性を高め、顧客関係を深める技術

インテリジェンス



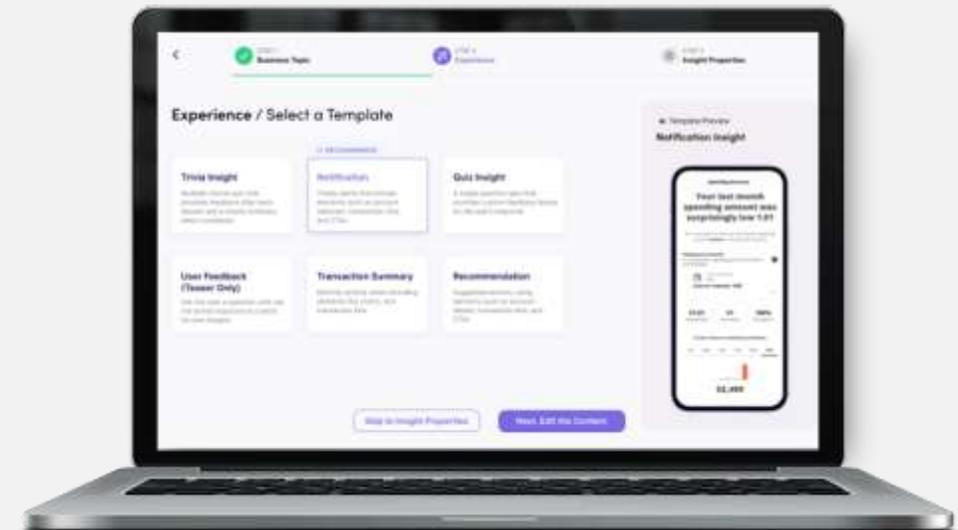
- データエンリッチメント パターンと予測
- プロファイルと関係性

インタラクティブ性



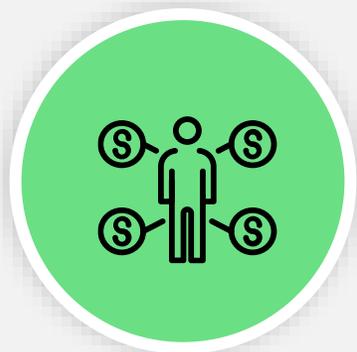
- ゲーミフィケーション 実用的なインサイト
- ユーザージャーニー

アジリティ



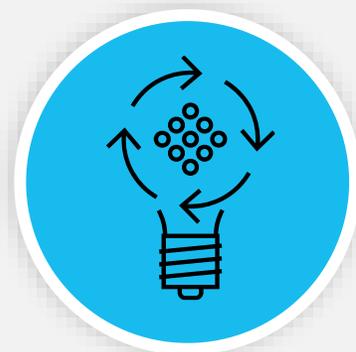
- コード不要の作成とカスタマイズ

1つのプラットフォームで3つの目的を達成



顧客インテリジェンス

顧客の金融生活全般に関する知識を深めてアウトリーチをパーソナライズ



顧客エンゲージメント

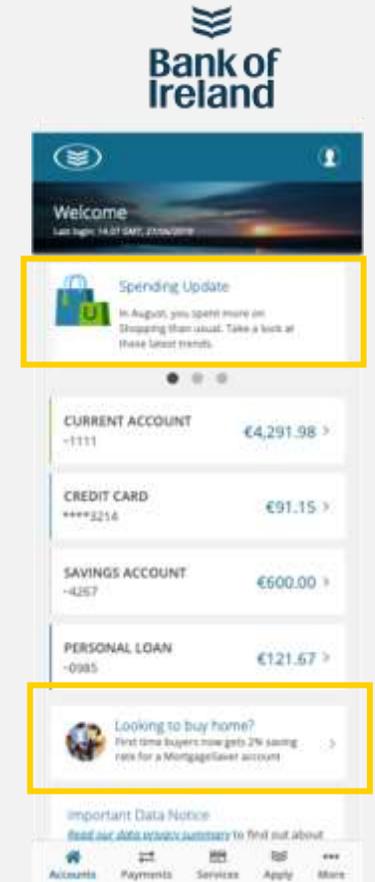
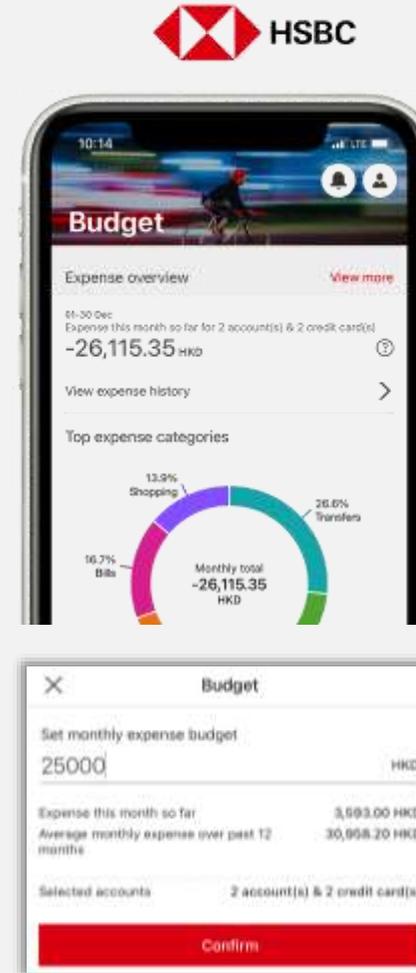
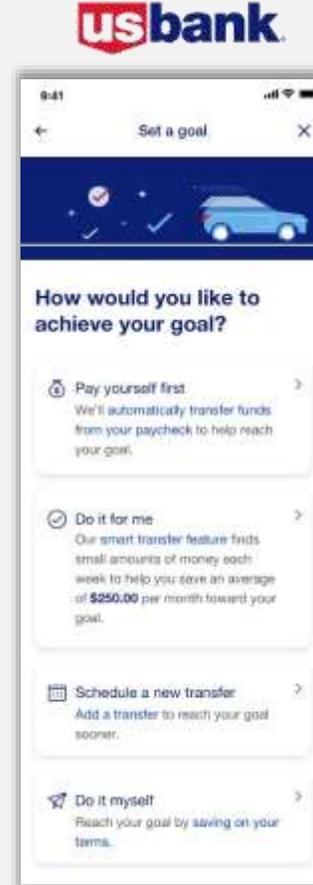
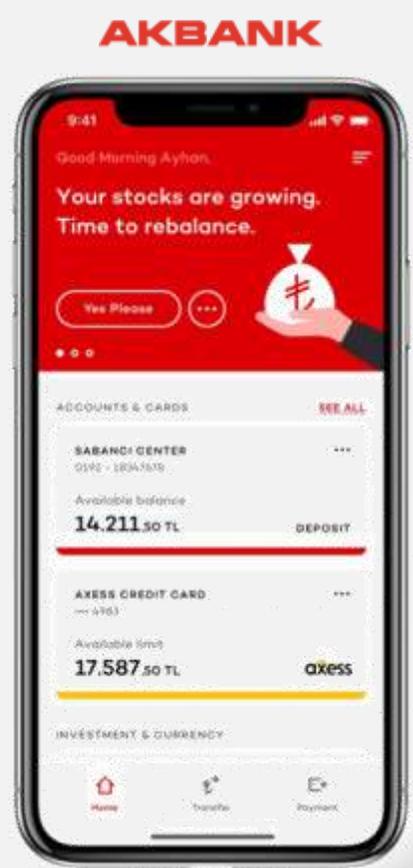
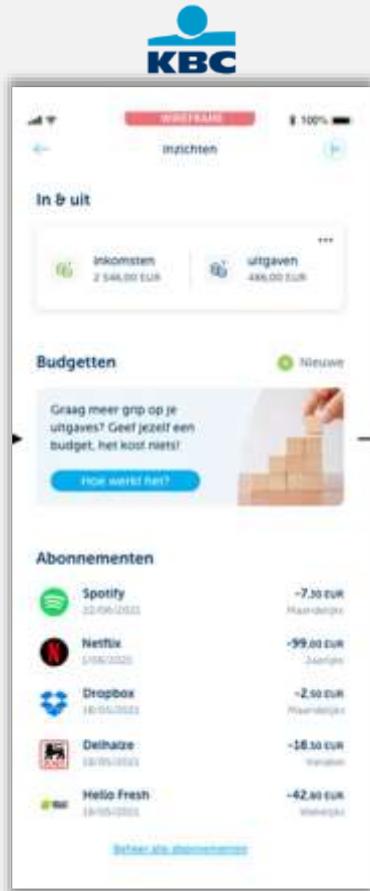
ファイナンシャル・ウェルビーイングのための資金管理ツール。複数チャネル間での顧客タッチポイントを増やして関係の優位性を促進



デジタルセールス

関連性と信頼性により、収益を生み出す製品とサービスのコンバージョン率を向上

実証済みのグローバル戦略



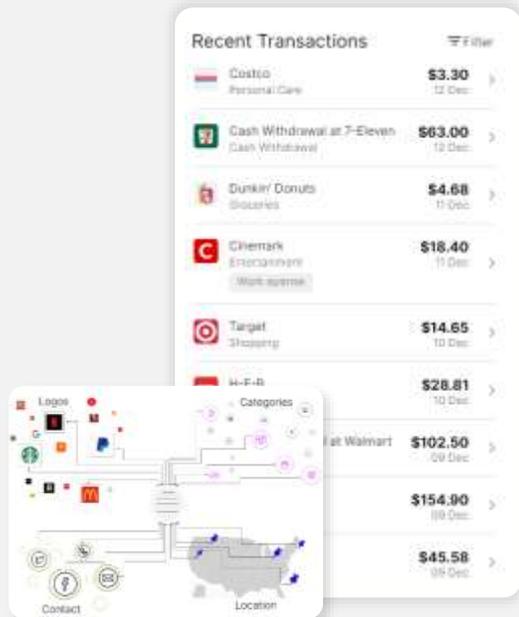
Personeticsの主な使用例

金融データ主導型パーソナライゼーションにより、顧客を引き付けて維持し、ビジネスチャンスを利用

1

データの統合、クレンジング、分類、エンリッチメント

取引データが統合、クレンジング、分類、強化されます



2

自動資金管理

顧客の財務状況を1か所で把握して一元的な資金管理機能を提供



3

ハイパーパーソナライズされた顧客エンゲージメント

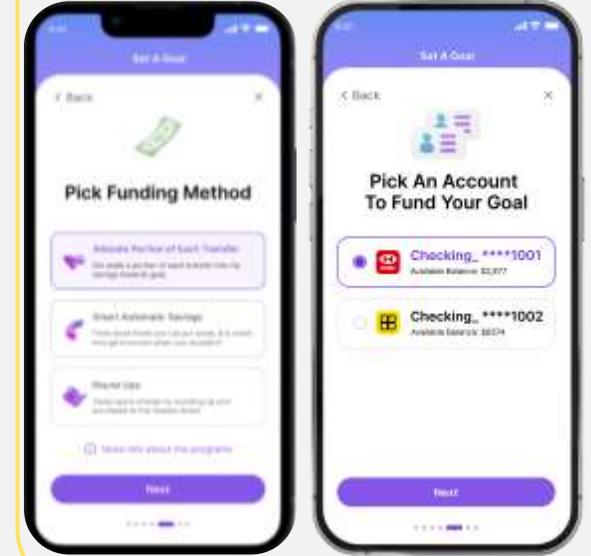
ハイパーパーソナライズされた財務インサイトと推奨で顧客を引き付けて維持



4

自動スマート貯蓄

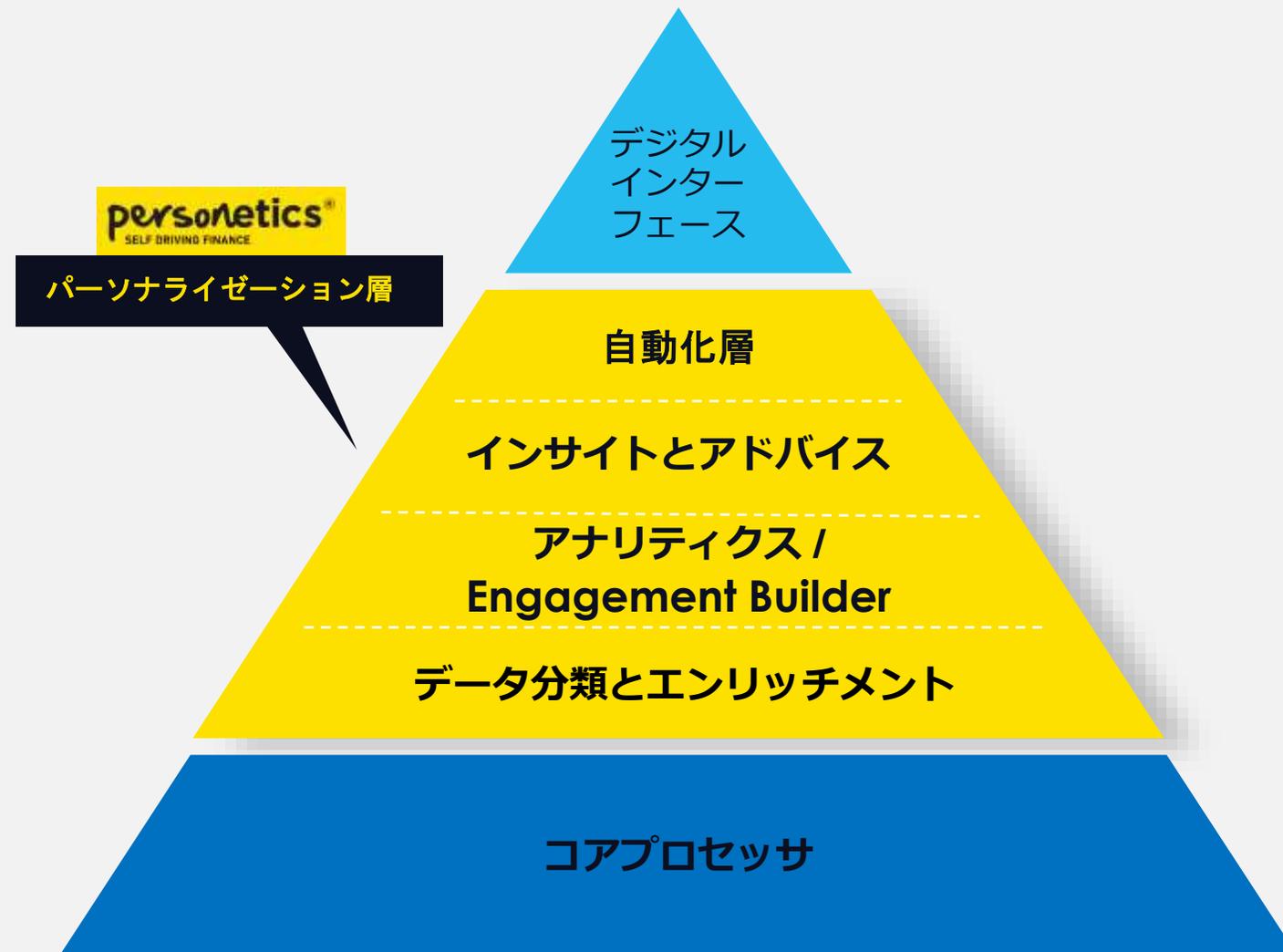
普通預金口座の数を増やし、顧客が貯蓄を最適化して預金を増やせるよう支援



データサイエンスは当社の全活動の中核



1つのプラットフォームでビジネスインパクトを促進



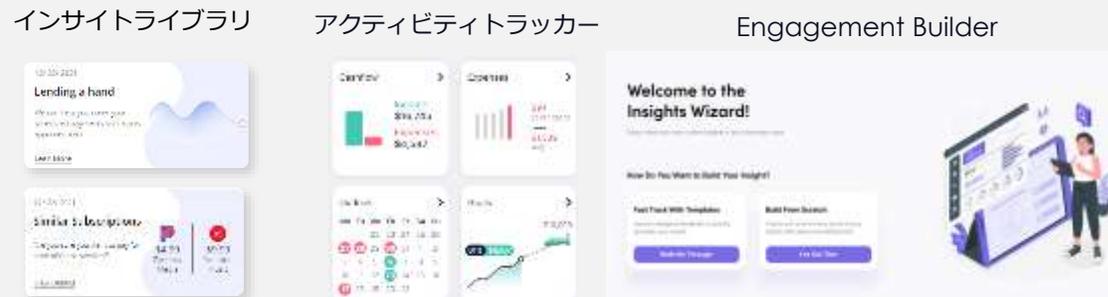
エンド・ツー・エンドの金融データ主導型パーソナライゼーションプラットフォーム

1. ENRICH データエンリッチメントと分類



取引データの意味を理解

2. ENGAGE エンゲージメントファクトリー



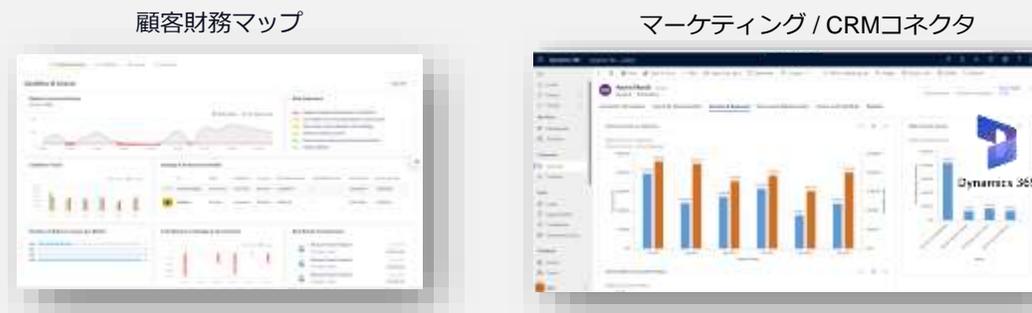
ファイナンシャルウェルビーイングを改善し、デジタルエンゲージメントと売上を向上

3. ACT スマート貯蓄と投資ジャーニー



顧客を維持・誘致して預金を増やす

4. DISCOVER 顧客財務インテリジェンス



チャンネル全体で顧客体験の最適化：営業生産性の向上、キャンペーンコンバージョンの改善

主要なビジネス成果への影響を促進

ビジネスドライバー

35%

の顧客エンゲージメント

デジタルエンゲージメント

頻度、使用時間

15~20%

新規口座・残高

口座・残高の増加

普通および非課税貯蓄口座

10%

前年同期比

デジタル売上の増加

個人ローン

+7ポイント NPS

4.4/5 評価

顧客体験

CSAT、NPS

17%

CTR

アドバイスと商品推奨の実施

セールスリードの獲得（プレミアムカード、
アドバイザーとの面談など）

5~8%

改善

リテンション

インサイトに積極的に関与した顧客のリテンション率

Personeticsは、Celentによって個人金融エンゲージメントのグローバルリーダーとして評価されています

「Personeticsは、金融データ主導型パーソナライズ・エンゲージメントプラットフォームです。同社は金融サービス企業と提携する、金融データ主導型のパーソナライゼーションと顧客エンゲージメントのグローバルリーダーです。PFEのコンポーネントに合わせた4つのAIベースの製品群を通じて、顧客は銀行データを閲覧、学習、行動することができ、金融機関は積極的なエンゲージメントプロンプトを提供することで顧客の関心を維持し、**売上コンバージョンを向上させ、あらゆるインタラクションで付加価値を提供することができます**」

personetics®

Aggregation & Visualization	Data aggregation	●
	Data enrichment	●
	Transaction categorization	●
	Account verification	
Assistance & Support	Budgeting & tracking	●
	Proactive insights	●
	Cash flow prediction	●
	ID & privacy protection	
Financial Objectives	Subscription management	●
	Automated savings goals	●
	Automated saving	●
	Rewards	
	Savings & investment offers	●
Sustainability & Nonfinancial Values	Financial planning	
	Carbon footprint tracking	●
	Sustainability prompts	●
	Social comparison & sharing	
	Affinity communities	

Picks - パーソナライズされた金融コミュニケーションAI



- 26.5%以上の顧客が高いエンゲージメントを実現
- 31.2% : パーソナライズされたインサイトからのCTA (行動促進)
- 136のインサイト - そのうち122はiBankが独自に開発

デジタルバンクのファイナンシャルコーチ

顧客事例

FFG Fukuoka Financial Group

Bank

Wallet+での操作イメージ

ホーム画面



① Picksボタンを押下

Picks画面



② 確認したいお知らせを押下

Picks詳細画面



③ お金に関する気づきを得る

デジタルバンクのファイナンシャルコーチ

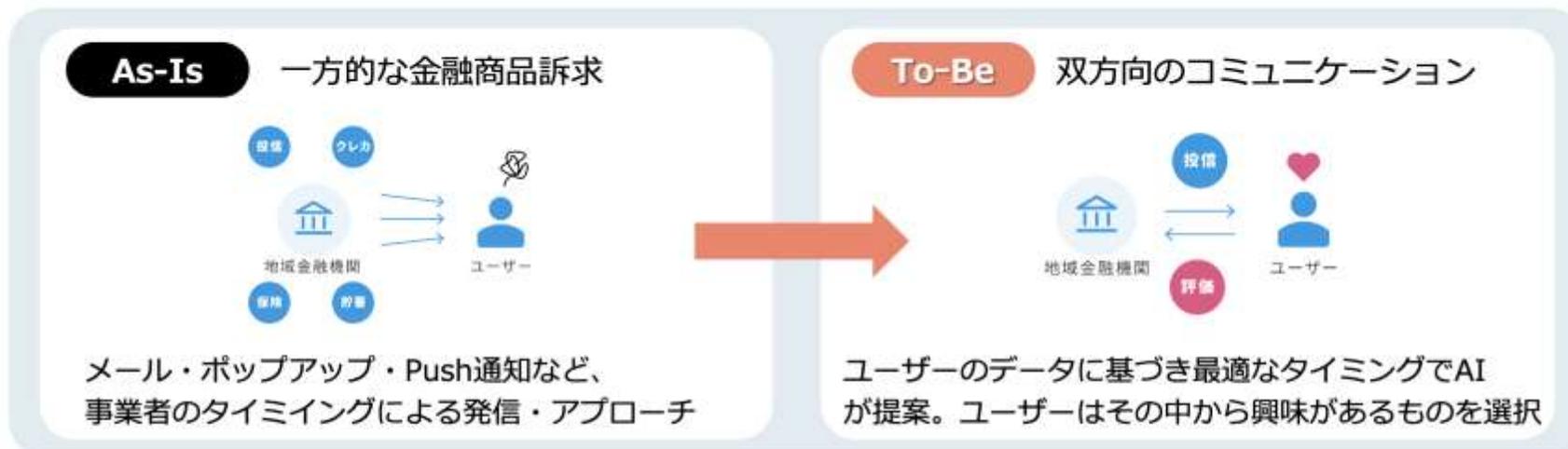
顧客事例

FFG Fukuoka Financial Group

Bank

背景と提供価値

- デジタル技術とデータを活用し、ユーザーとのコミュニケーションを最適化



各社概要

■ iBank社の概要

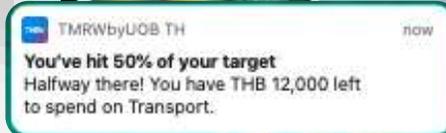
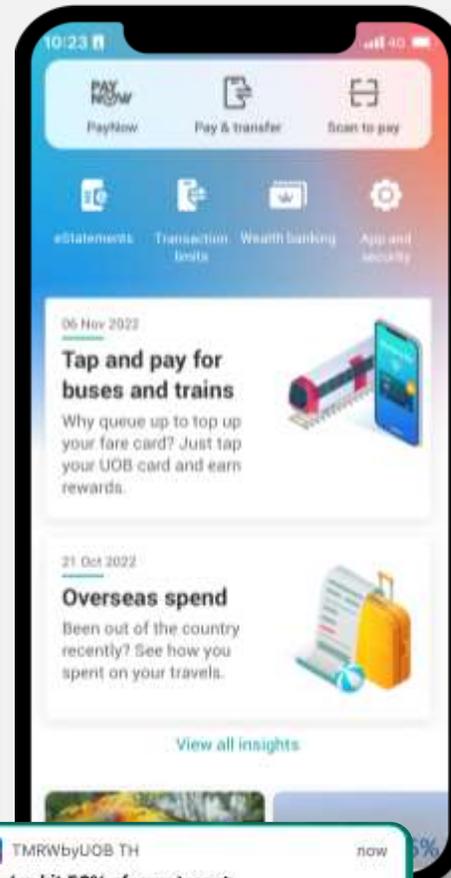
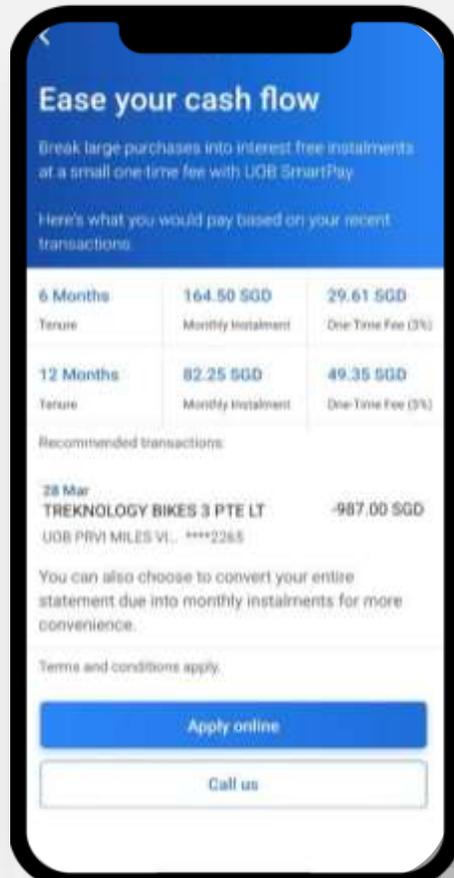
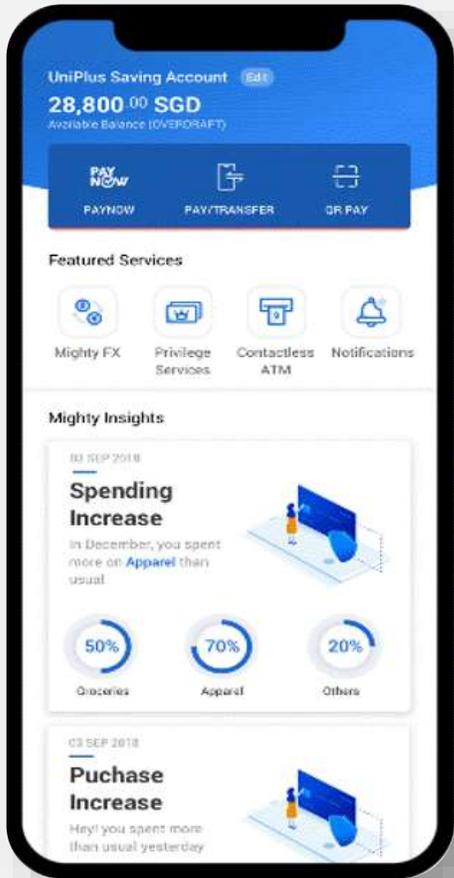
国内初のネオバンクとして『夢までの距離が見えるマネーサービス「Wallet+」』のサービスを2016年から開始し、残高照会や収支管理などの金融機能に加えて、目的預金やポイント、お金にまつわる記事配信などの非金融サービスを提供し、現在では、10の地域金融機関様の公式アプリとして提供されており、多くのお客さまにご利用いただいております。（累計220万DLを突破）

パーソナライズされたインサイトとアドバイス

顧客事例

UOB | TMRW

独自のパーソナライゼーションIPを通じて差別化を図るために社内で開発された171のカスタムインサイト



↑ NPSと顧客エンゲージメントが前年同期比4倍、月8回以上、ログイン数30%増加

↑ 新規顧客の3分の2は既存顧客からの紹介であり、90%以上の顧客が非常に満足と評価

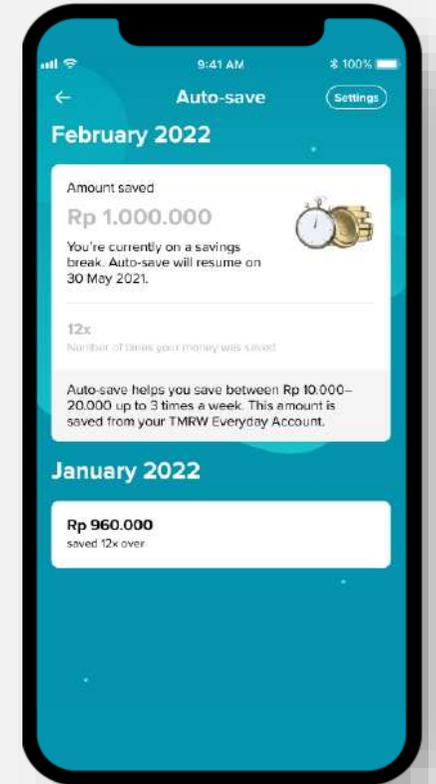
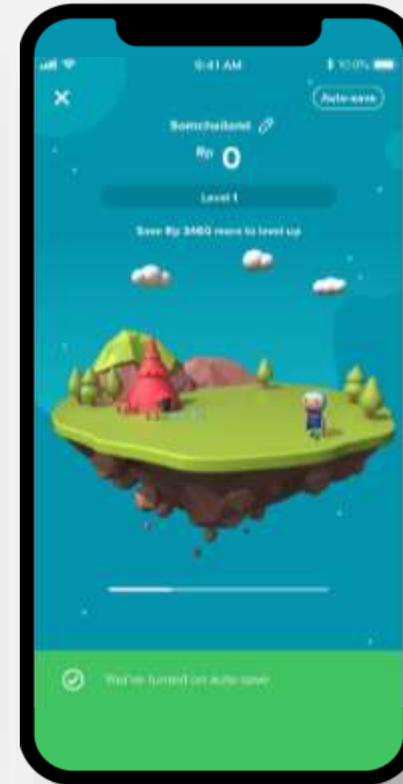
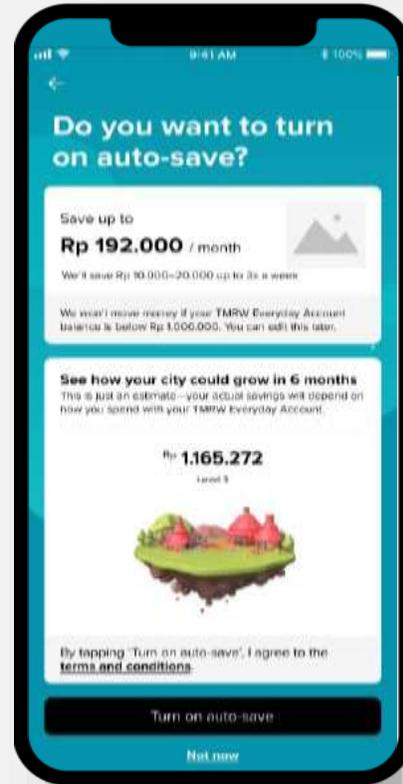
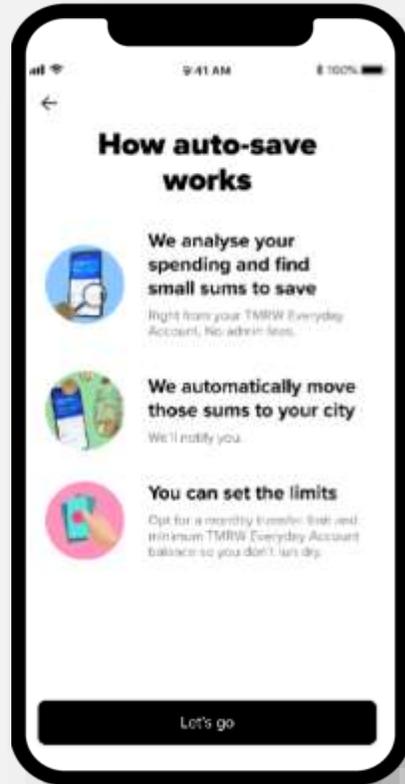
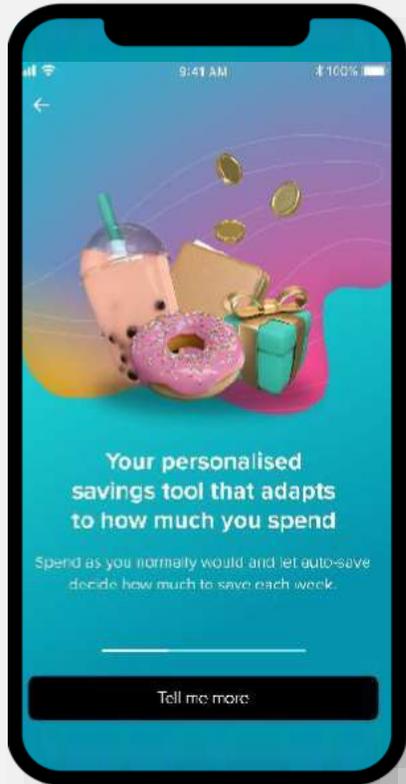
↑ 顧客の4人に1人以上が30日間で少なくとも4回の金融取引を実施

↑ 提示されたインサイトのクリックスルー率50%

personetics®

自動貯蓄：自動化・自動調整可能

20%のユーザー（対象者のうち）が5か月以内に新規登録



“ もっと貯蓄したいからまた利用したいと思っていただけのエンゲージメントレベルを構築します ”

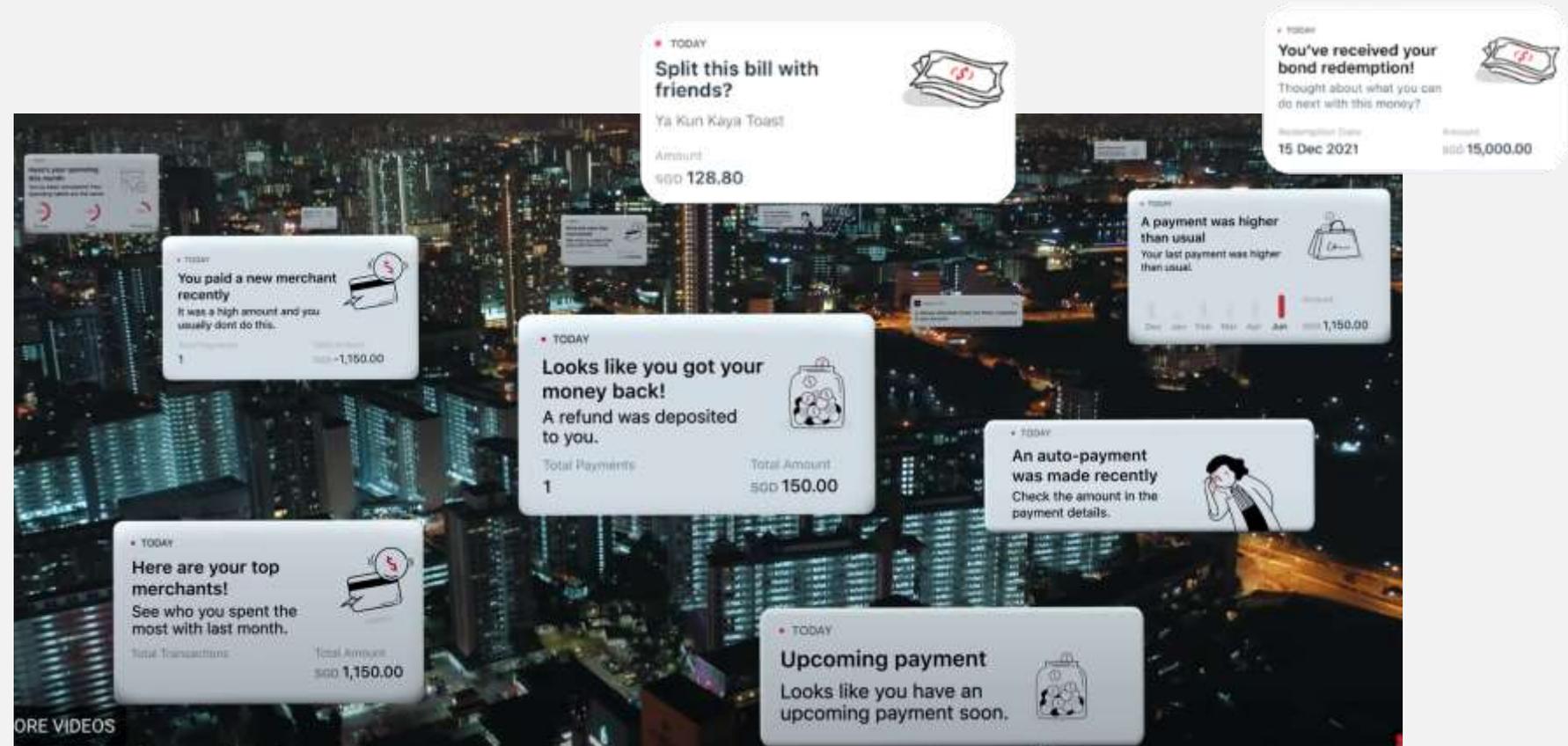
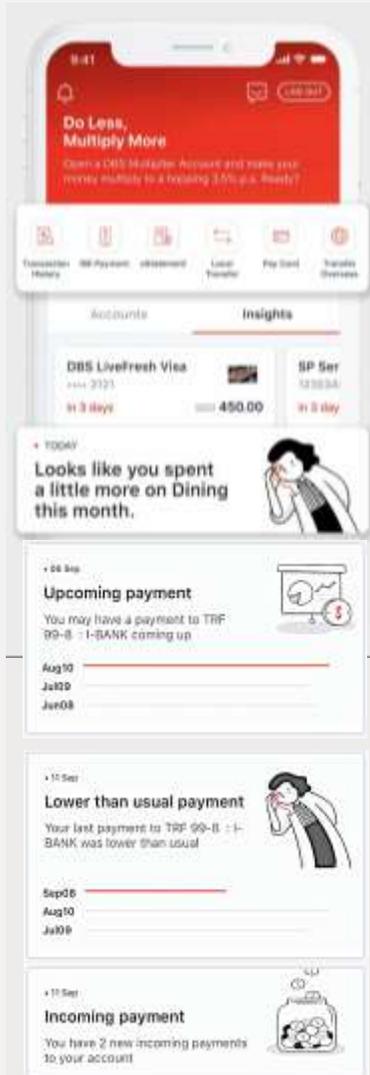
Kevin Lam,
UOB TMRWおよびグループデジタルバンキング元責任者



手間のかからないバンキングの世界へ

40%以上の顧客エンゲージメントで124以上のインサイトを展開

DBS Digibankが（お客様が必要とする前からでも）日常の銀行業務のニーズを管理





39%
顧客エンゲージメント

22ポイント
NPS
上昇

10%
CTA率

50%
以上の
アプリ使用率
増加

89%
アプリ内ローン
申請率増加

予算 – 顧客レベルのPFMと予算管理

Budget

Expense overview [View more](#)

01-09 Dec
Expense this month so far for 1 account(s) & 2 credit card(s)
-8,742.90 HKD

Under budget (36.4%)

Expense this month so far: -8,742.90 HKD
Remaining budget: 15,257.10 HKD

View expense history

Top expense categories

Monthly total: **-8,742.90 HKD**

- 29.0% Shopping
- 16.8% Others
- 13.0% Transfers

Limited-time offer! Get a tax loan at APR as low as 1.80% with cash rebate. T&Cs apply.
[Apply now](#) [No thanks](#)

Expense overview [View more](#)

01-10 Nov
Expense this month so far for 1 account(s) & 3 credit card(s)
-12,442.44 HKD

Earn miles faster with our EveryMile Credit Card! Get 1 mile for every HKD2 spent.
[Discover now](#) [No thanks](#)

Get prepared for your next trip, exchange foreign currency instantly!
[Exchange now](#) [No thanks](#)

Foreign exchange

From amount: 1,000.00 HKD
To amount: 193.30 AUD

Exchange to AUD and place a time deposit rate to secure a preferential interest rate of up to 10.00% p.a.

[Exchange and deposit](#)

Expenses
Viewing 1 account(s) & 2 credit card(s)

Dec 2021
01-09 Dec

Categories [History](#)

Under budget (35.0%)
Expense this month so far: **-8,742.90 HKD**
▲ +8.2% from same time last month

Monthly budget: 25,000.00 HKD

More options:
[Set budget](#) 25,000.00 HKD
[View all relevant transactions](#)

Travel
Viewing 2 account(s) & 2 credit card(s)

Mar 2022
01-07 Mar

Monthly total: **-3,787.30 HKD**
You didn't have any recorded expense last month.

04 Mar 2022
SALES: THE MURRAY A NICCOLO H HONG KONG HK
HSBC Premier Credit Card ending 6666
Travel
-157.30 HKD
Post date: 07 Mar 2022

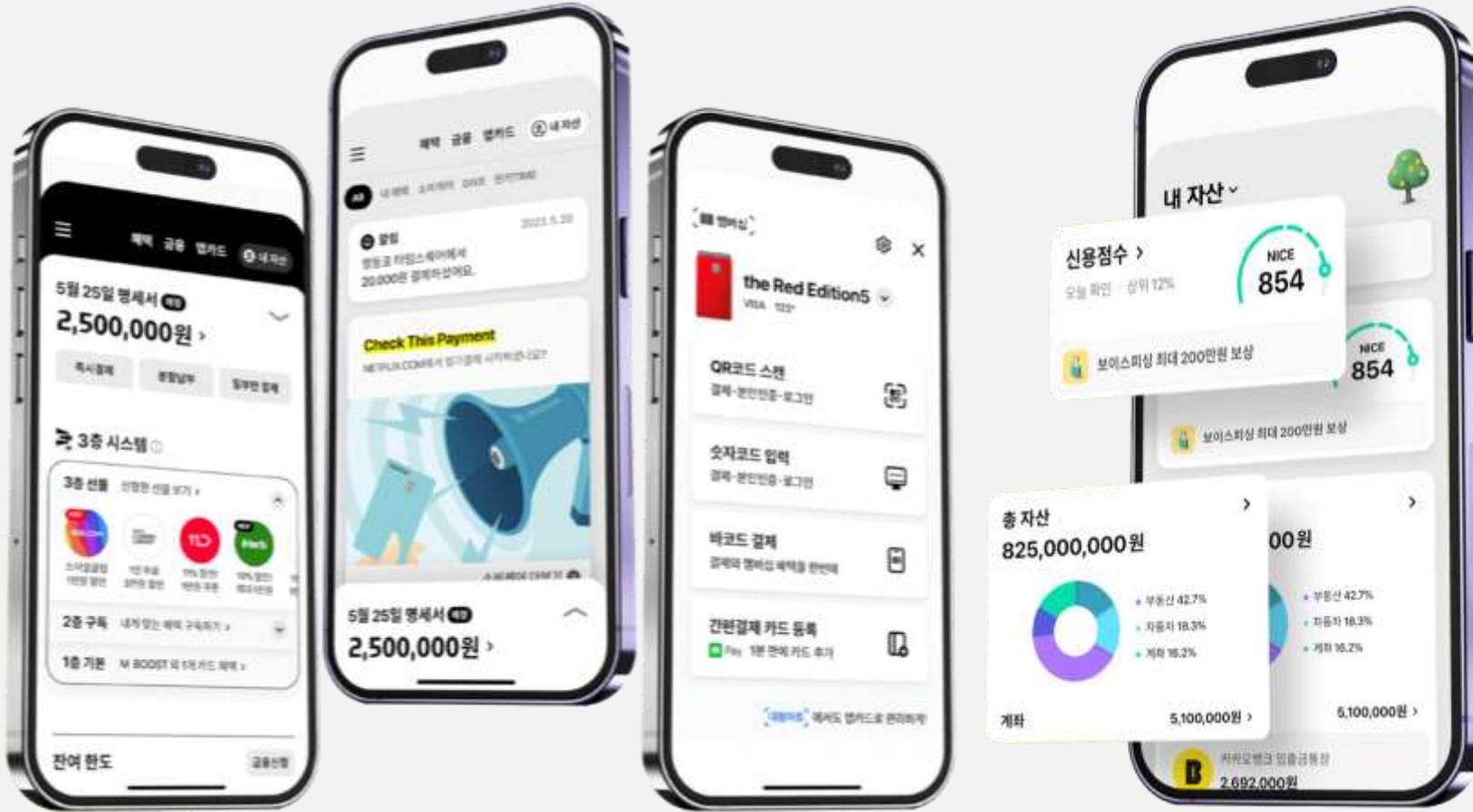
04 Mar 2022
SALES: TEXPRT COM OB TRAVEL LCK HK
HSBC Red Credit Card ending 5592
Travel
-3,630.00 HKD
Post date: 07 Mar 2022

All transactions in this category have been retrieved from your selected accounts.

毎日400万人の顧客に行動喚起

顧客事例

Hyundai Card



モバイルアクティブユーザー
カバー率
95.2%

CTR (クリックスルー率)
19%

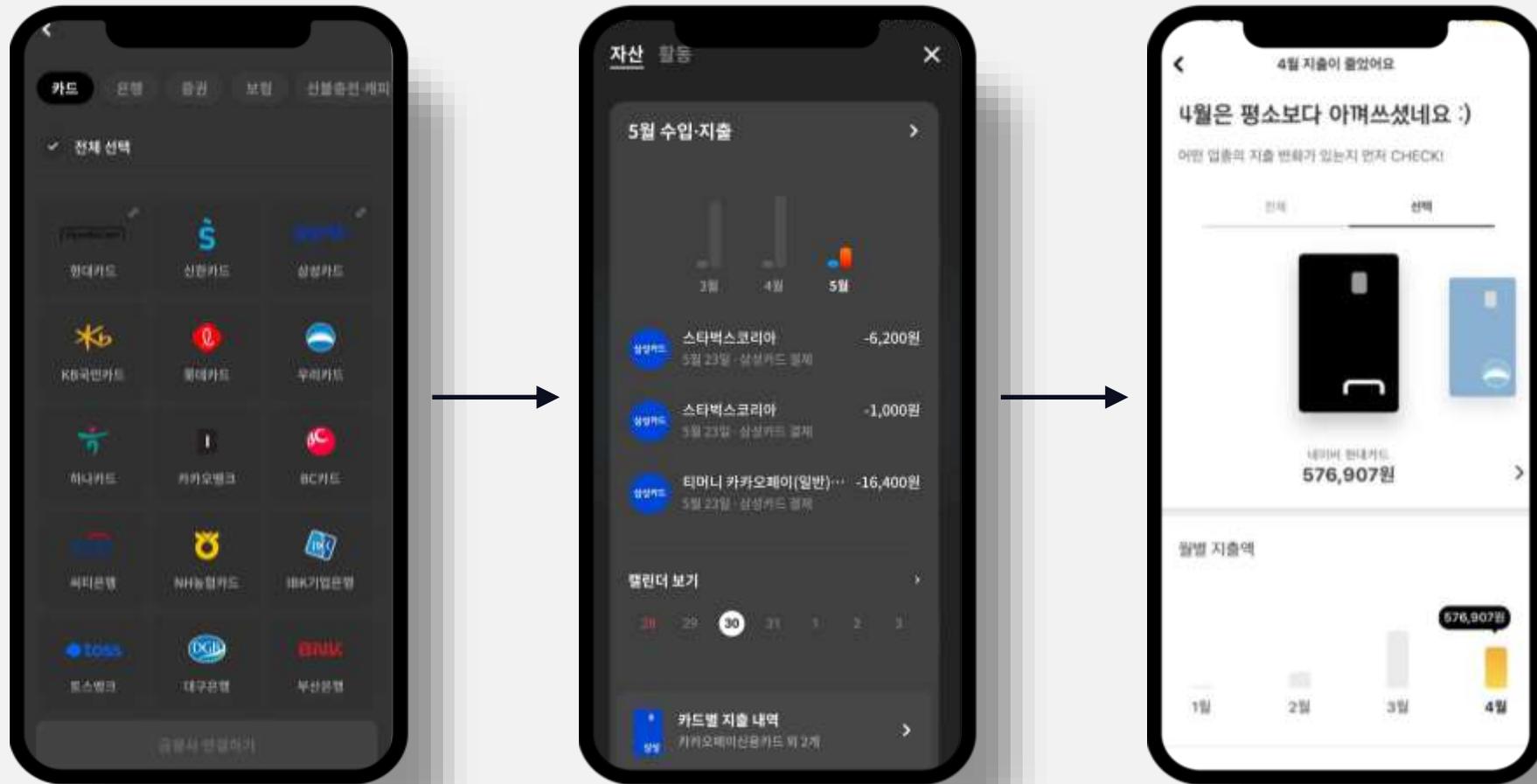
金融商品オファーへの
反応率
+200%

クレジットラインの増加
18% 提示
75% 適用

オープンバンキングで、支出管理に関する追加のターゲットに絞ったインサイトを生成

顧客事例

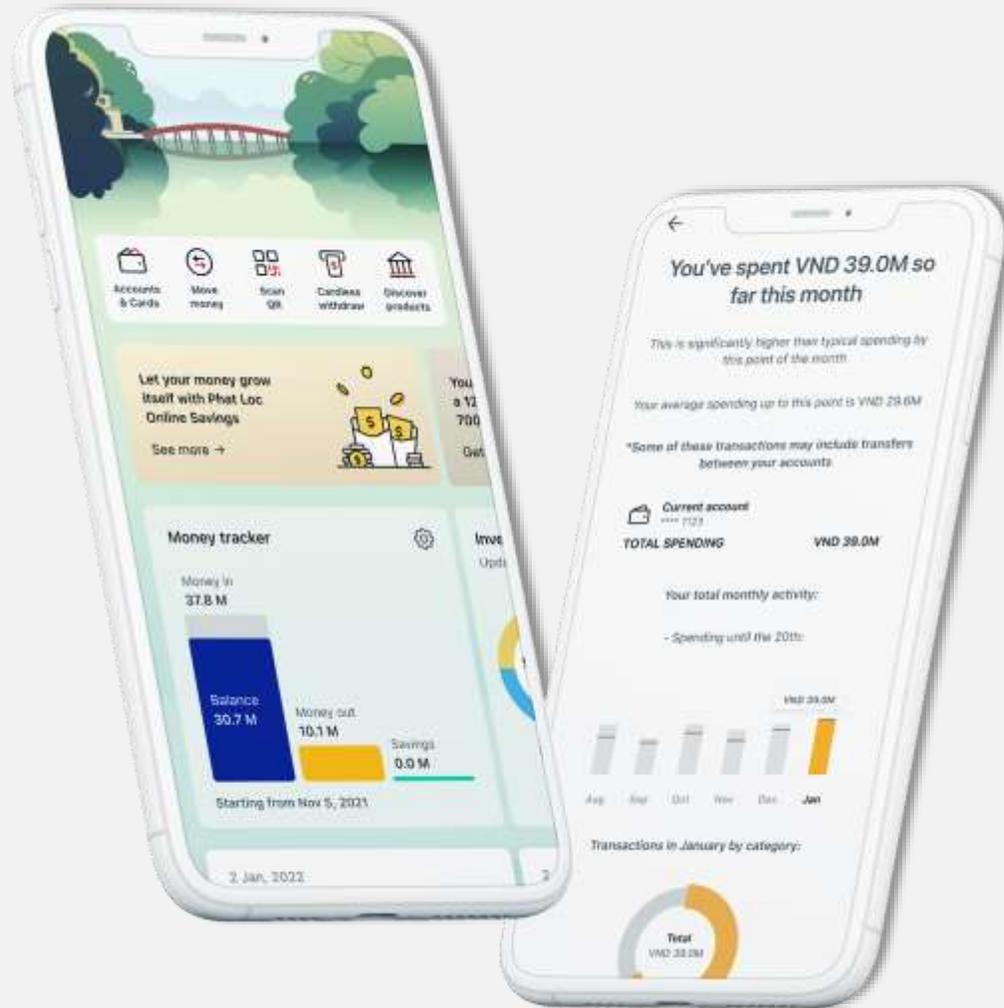
Hyundai Card



ファイナンシャルウェルビーイングと売上の向上

顧客事例

TECHCOMBANK 



顧客のログイン頻度が
5倍に増加

3週間で
9%の貯蓄残高増加

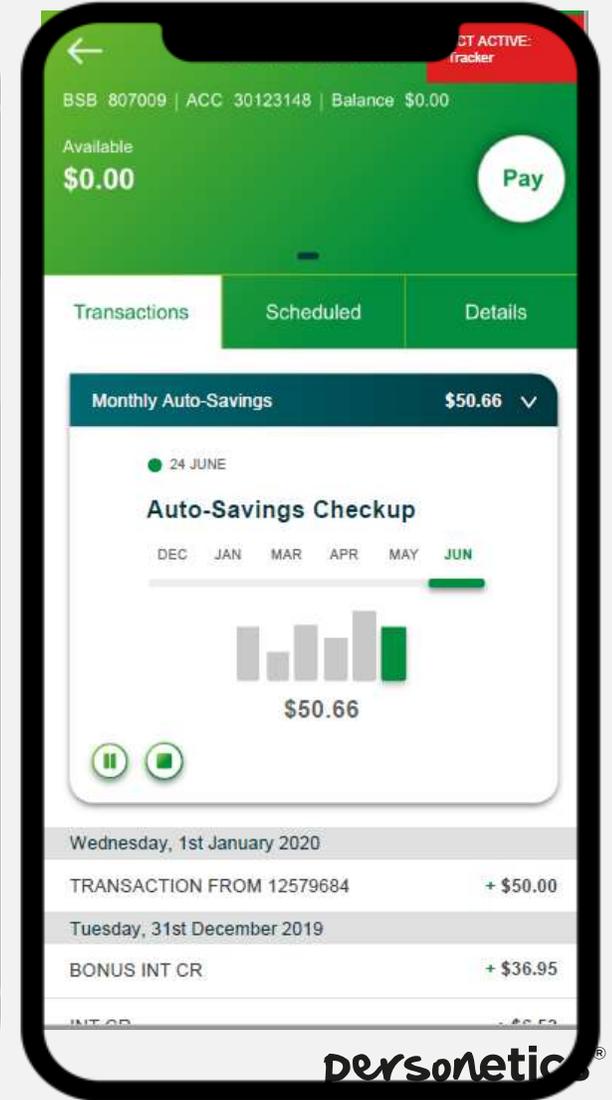
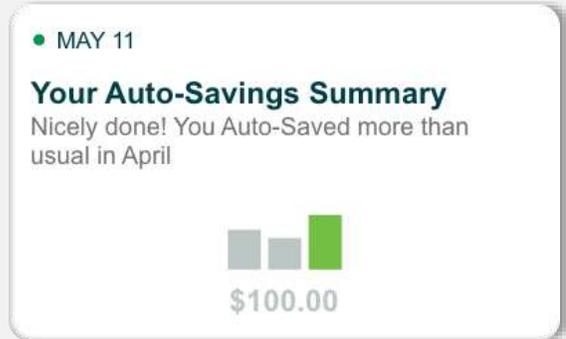
personetics®

パーソナライズされたインサイトと自動貯蓄

顧客1人あたり平均2,600ドル、送金1回につき25ドルの自動貯蓄を実現
顧客エンゲージメント23%、CSAT、デジタルアドボカシー12%向上

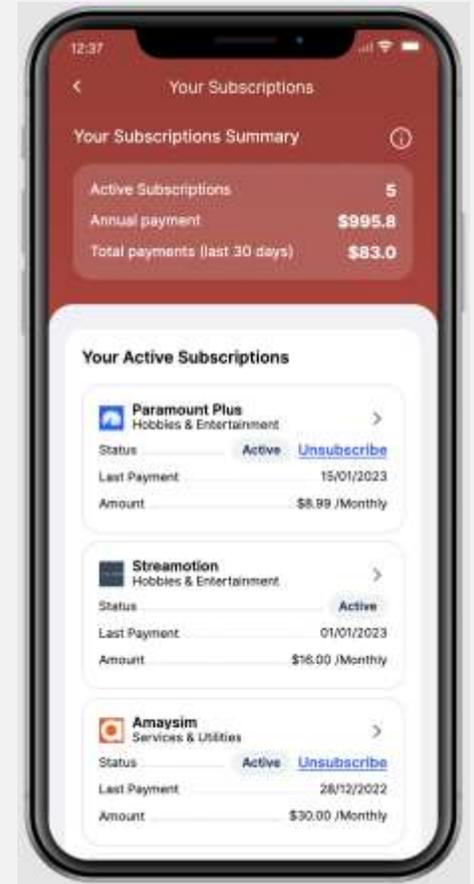
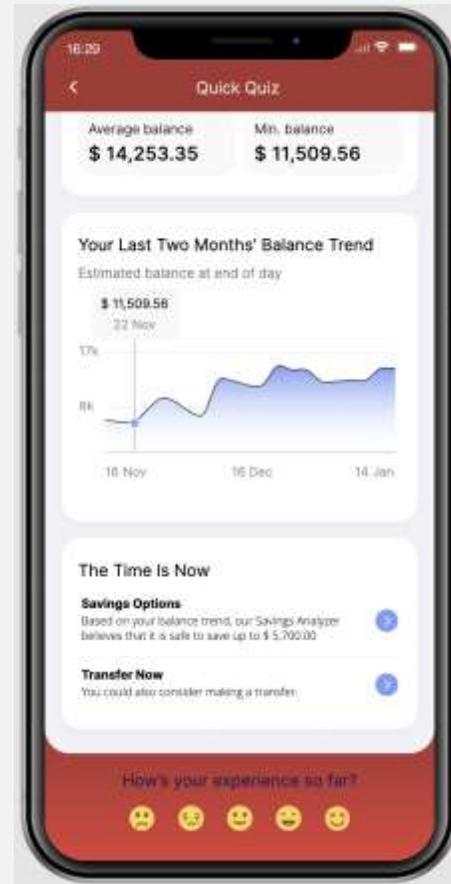
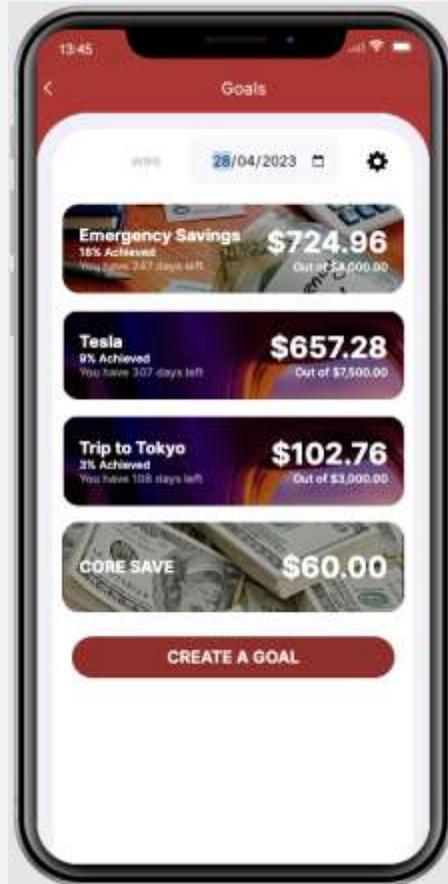
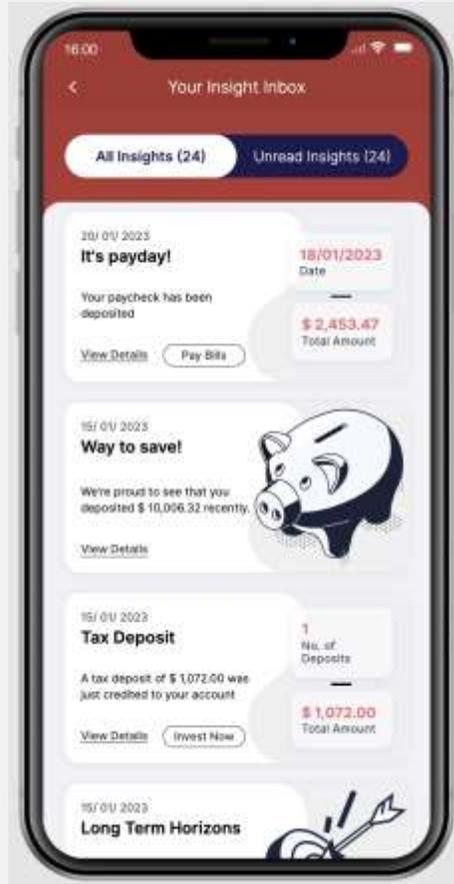
顧客事例

MyStateBank



行動促進・インサイト&エンゲージメントツール

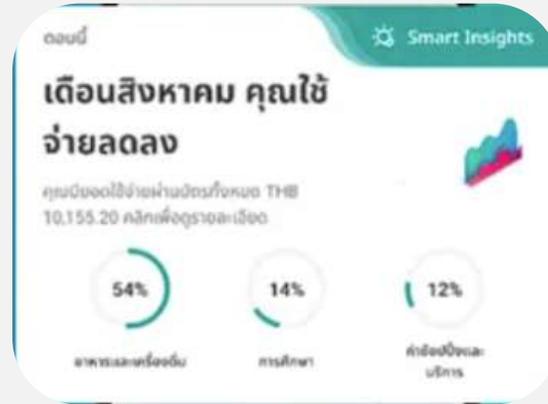
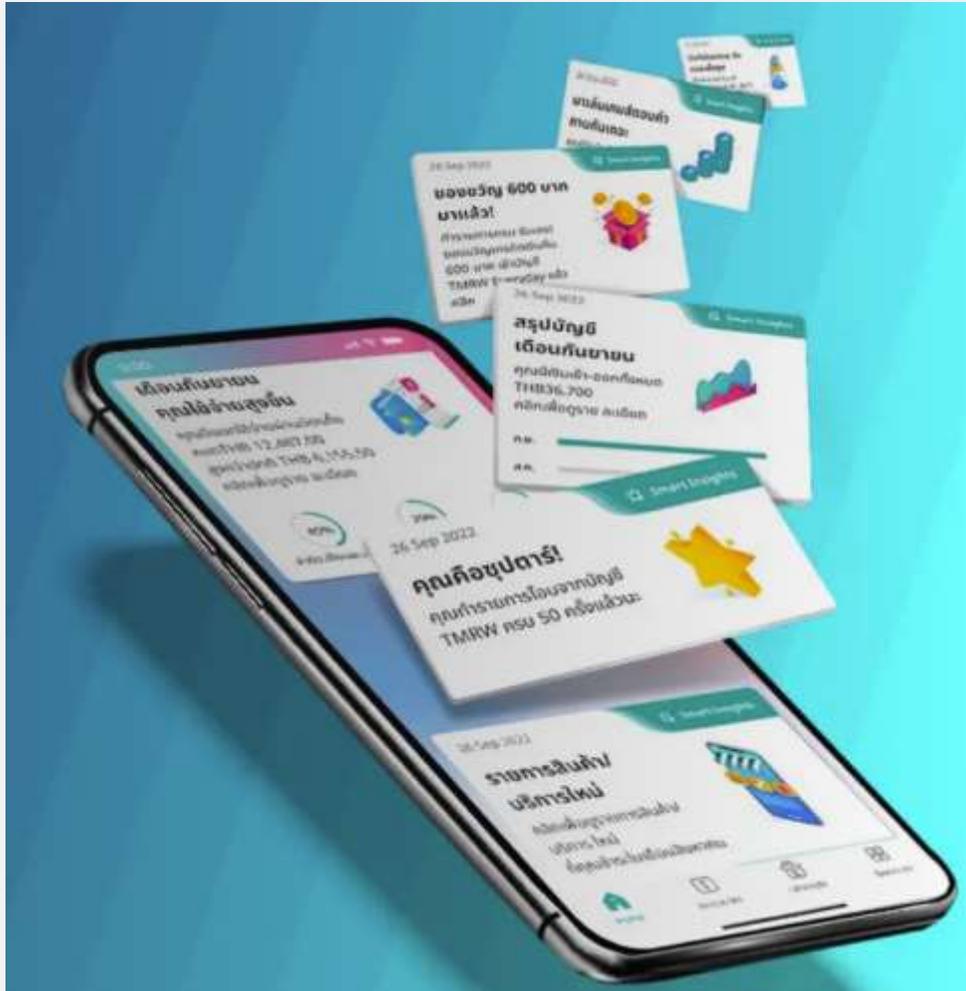
顧客事例



デジタル世代のためのチャレンジャー銀行：支出と貯蓄を管理

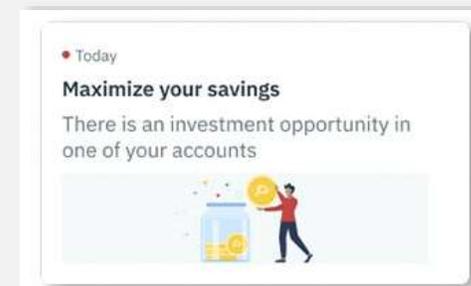
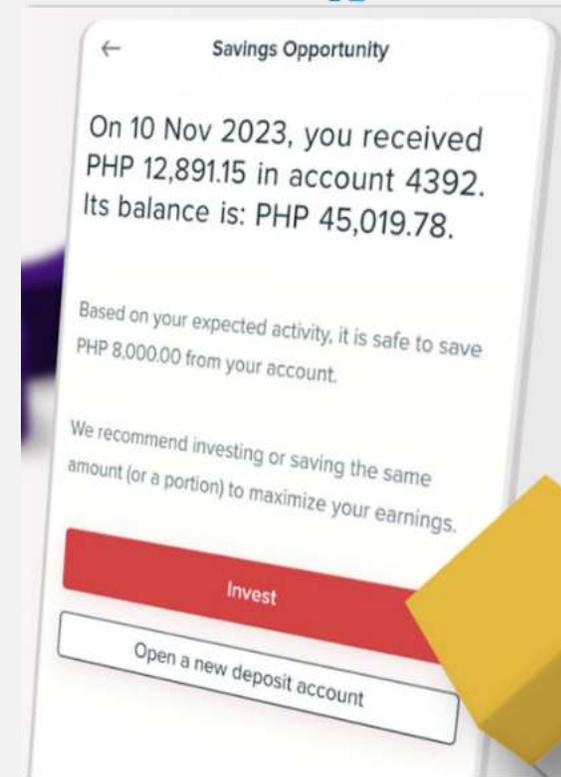
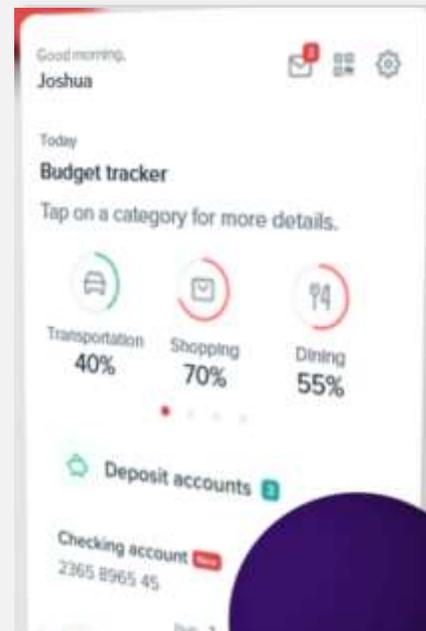
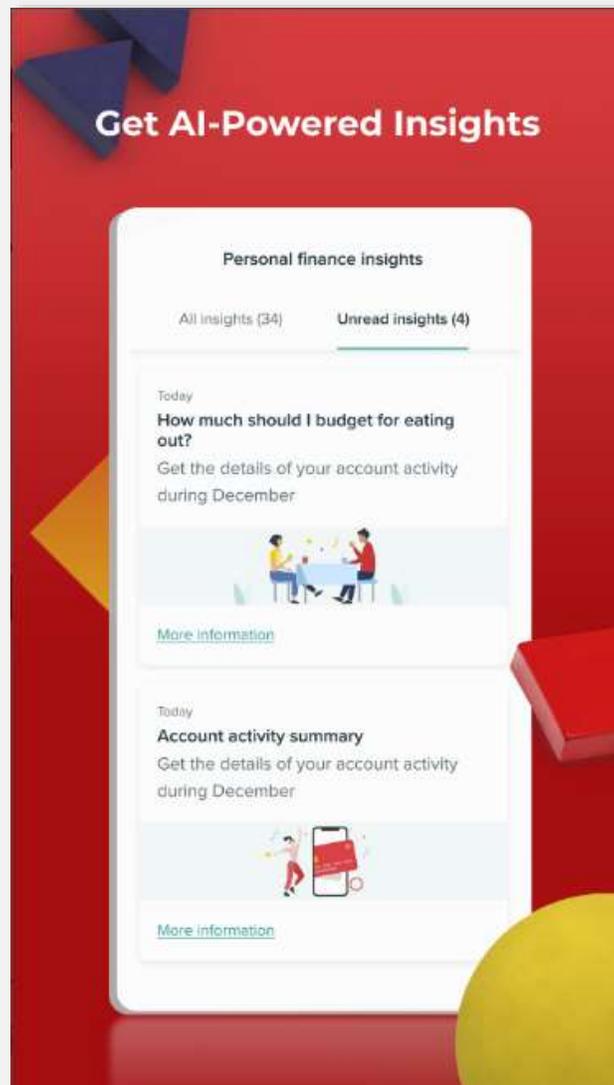
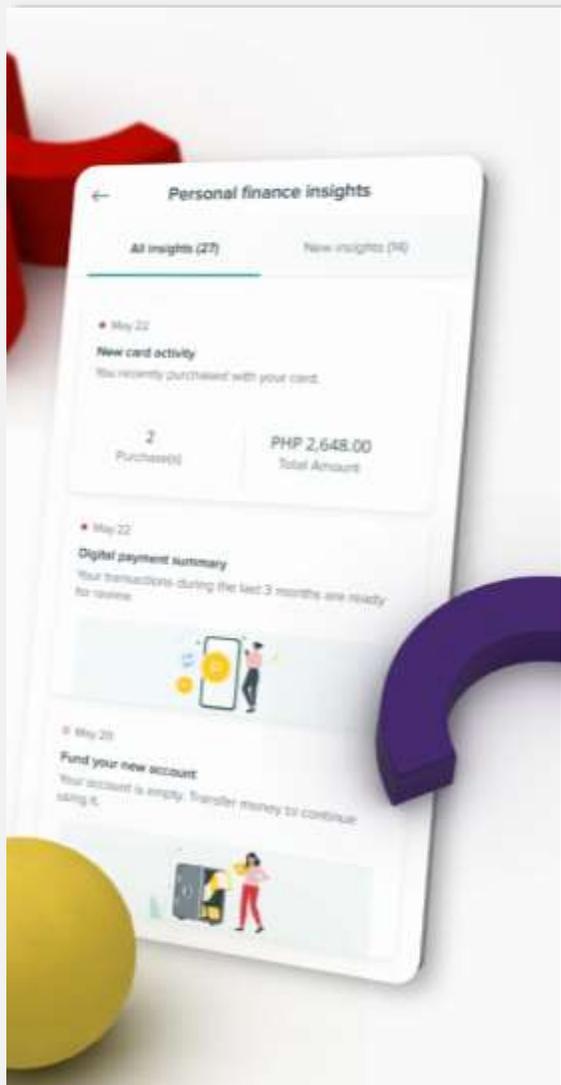
UOB | TMRW

タイ [リンク](#)



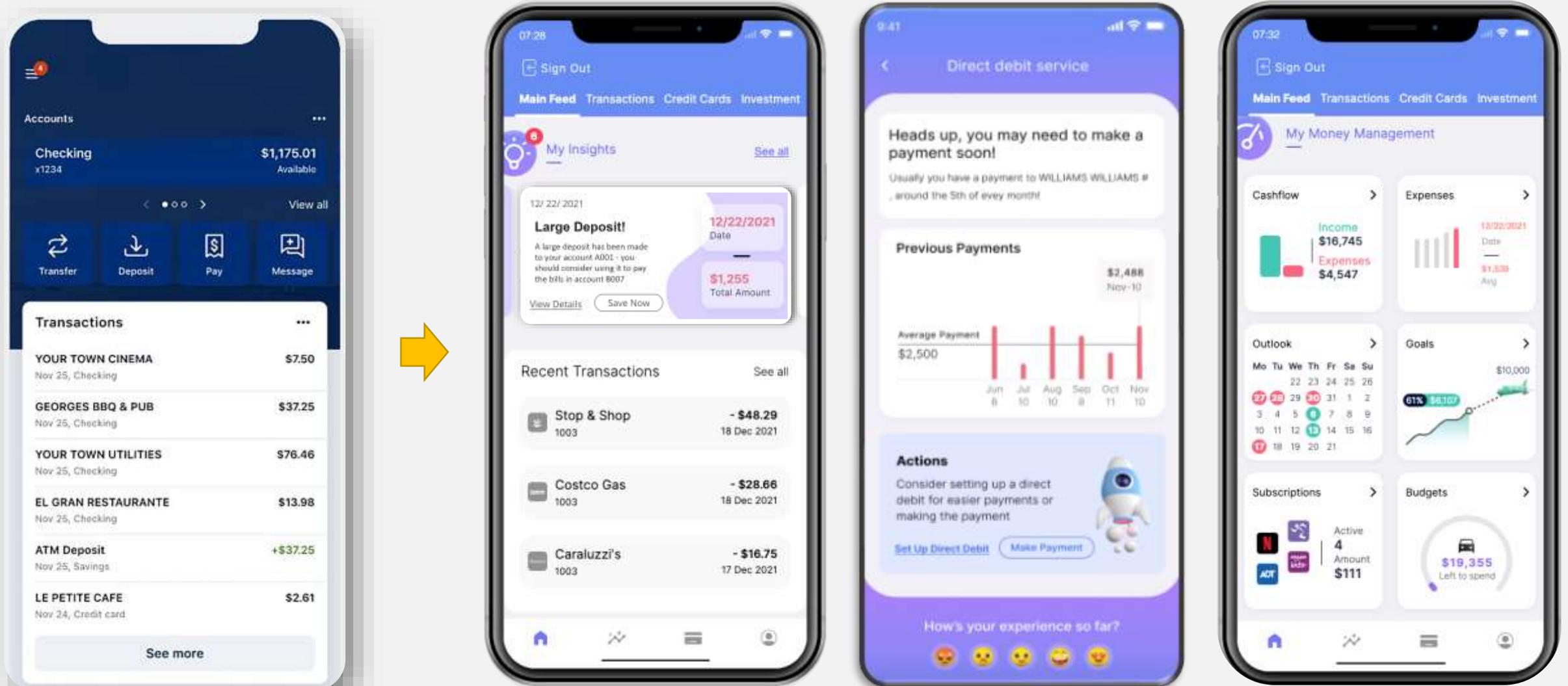
「トラッキング&プラン」 AI主導のインサイト

顧客事例



取引ビューからハイパーパーソナライゼーションへ

ライフサイクル全体にわたるエンゲージメントを組み込むことでファイナンシャルウェルビーイングを向上



AIベースの分類とエンリッチメント



消費者の96%は、購入した商品の特定に役立つ詳細な情報を求めています。さらに、この情報を提供することで、**取引に関する問い合わせの25%近く**を防ぐ可能性があります Aite Group

- すべての取引をカバーする自動分類モデル
- 手動ルール不要
- エンドユーザーによる再分類
- 取引APIによる公開機能

97%

クレンジング
された明細

95%

正確な
カテゴリ

87%

マーチャント
情報

65%

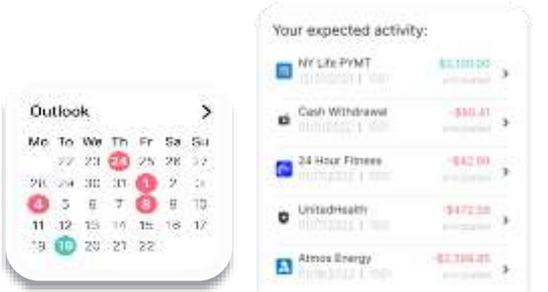
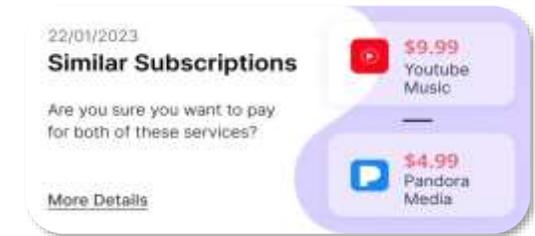
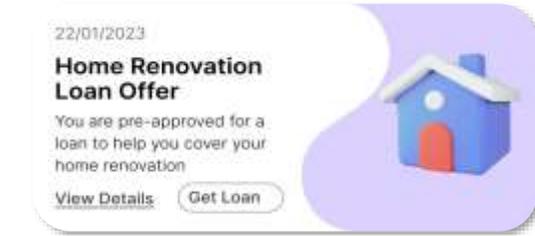
マーチャント
ロゴ

36%

ロケーション

300以上の実証済み・検証済みの実行可能な資金管理インサイトが、インタラクションの拡大、信頼の構築、行動の促進を実現



<h3>スマートな予算と推奨事項</h3> 	<h3>残高予測</h3> 	<h3>サブスクリプション管理</h3> 	<h3>新商品の販促</h3> 		
<h3>オンボーディング</h3> 	<h3>財務追跡</h3> 	<h3>取引モニタリング</h3> 	<h3>カード特典と報酬</h3> 	<h3>融資</h3> 	<h3>預金ブースター</h3> 

金融機関の財務データ

オープンバンキング

リサーチデータ

取引のEnrichment (補強)

補強された取引



銀行アプリケーション

顧客マップ



顧客
ペルソナ

意図
関係性
ライフステージ
目標



アクティビティベース
のオファー

インサイト
機会
拡張キャンペーン

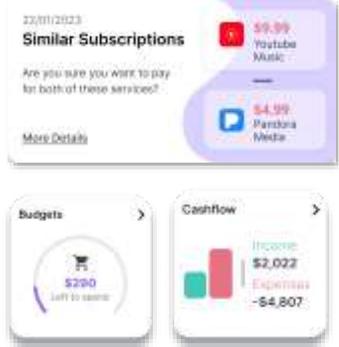
パターン

反復的なアクティビティ
クロスアカウントアクティビ
ティ
キャッシュフロー予測



データの可視化

支出



高度な資金管理ツール



パーソナライズ
されたオファー



DIY作成ツール



ユーザー入力



スマートユーザージャーニー



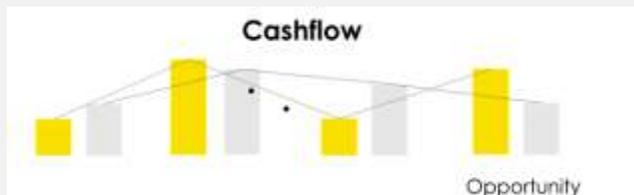
自動化

エンドユーザーアプリケーション

personetics®

カスタマイズされたオファー（何を、誰に、いつ）提供

パターンを認識して機会を特定



賞与

インサイトロジック

- 直近の特殊な大口入金
- 賞与として識別
- 残高の問題なし
- 予測残高フリーキャッシュ

エンゲージメントと行動喚起

財務活動やニーズに基づいた
スマートなアクション

12/22/2023

Make the Most of Your Bonus

\$11,200
Dec. Bonus

Set aside \$750 of your bonus to grow your savings

More info Save now

\$750
Recommended for Savings

12/22/2023

Make the Most of Your Bonus

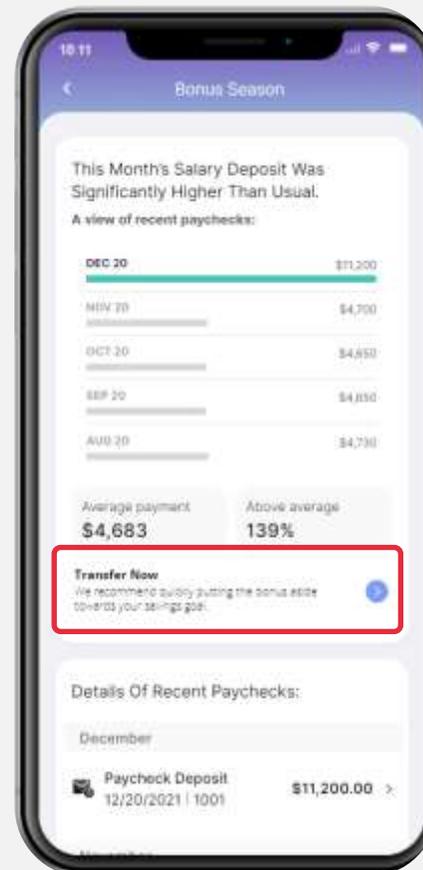
\$11,200
Dec. Bonus

Set aside \$750 of your bonus to grow your savings

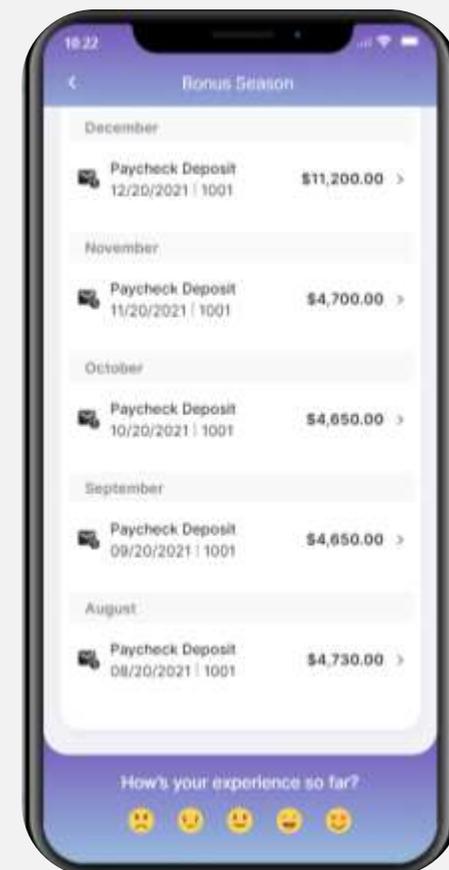
More info Open savings account

\$750
Recommended for Savings

コンテキストと信頼性を追加



フィードバックの収集



パーソナライズされた招待状と推奨事項

貯蓄のイベントや機会を特定し、目標を提案して行動を推奨

キャッシュフロー

03/01/2017

Saving Opportunity!

Set aside \$100 of your deposit to boost savings

[Save Now](#)

\$250
Recent Deposit

\$100
Recommended for Savings

22/03/2023

Savings Opportunity

Consider transferring \$3,000 of your bonus to a New Term Deposit

[See more](#) [Save now](#)



資産と負債

12/ 22/ 2021

貯蓄の機会

ここしばらく口座B007の残高が比較的多いようです

[詳細を見る](#) [貯蓄を開始](#)



12/22/2021

Loan Expiration

You are about to finish paying off your loan. Make the most of your money.

[View details](#)

1003
Account No.

01/10
Exp. Date

ライフステージ

12/ 22/ 2021

家族のために貯蓄

今こそお子様の将来のために貯蓄を始める時期

[貯蓄を開始](#)



01/01/2023

Plan Your Retirement

Now that you're retired it's a great time to plan and set some goals

[Set Goal](#)



定期・特別イベント

12/ 22/ 2021

貯蓄を開始

ホリデーシーズンが過ぎた今の時期は貯蓄を始めるのに最適

[詳細を見る](#) [今すぐ貯蓄](#)



12/ 22/ 2021

金利上昇

米連邦準備制度理事会 (FRB) が金利を引き上げ、今後さらに引き上げの見込み

自分にできること [今すぐ貯蓄](#)



Personetics AI 搭載モデル

- Personeticsのモデルは、複数の層からなる運用上のさまざまなビジネス問題に対応
- レイヤー毎のモデルのアウトプットは、次の層のモデルへの貴重なインプットを提供



ニーズに基づいた販売

銀行の商品・サービスを販促するパーソナライズされた推奨事項

自動車ローン

12/ 22/ 2021

OurBank Auto Loan offer

Get the best EV car loan rates with OurBank auto loans

[Learn more](#)



カードの提供

12/ 22/ 2021

OurBank Platinum Credit Card

Enjoy cashback and extra points when you apply for an OurBank Platinum Credit Card today!

[View Details](#)



住宅所有者アンケート

12/ 22/ 2021

Homeowner Survey

Let us know about your experience in buying your current home

[Try Now](#)



住宅リフォームローン

12/ 22/ 2021

Home Renovation Loan offer

You are pre-approved for a loan to help you cover your home renovation

[View Details](#)



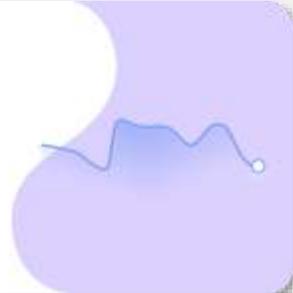
キャッシュフロー融資

03/03/2023

Lending a hand

We can help you cover your scheduled payments with a pre approved loan

[Learn More](#)



モバイル決済

12/ 22/ 2021

Pay by Mobile

Pay and be paid using your mobile number

[View Details](#)



旅行保険

10/04/2014

Travel Insurance

Travel safely on your upcoming trip to Paris in Oct

[Learn More](#)



住宅ローン借り換え

03/01/2017

Refinance your mortgage

Get excellent rates on your current payment.

[Learn More](#)



カード特典と報酬

03/01/2017

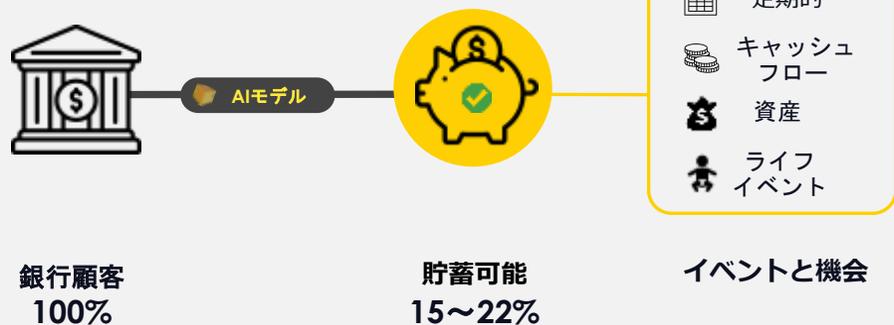
Get Cashback Now

Use your cashback card to earn from recent purchases

[Learn More](#)



パーソナライズされたダイナミックなアクション



普通預金口座開設
(デフォルト、代替、定期)

12/ 22/ 2021

Savings Opportunity

Based on your financials you should consider opening a savings account and deposit 4,000 USD

[See details](#) [Save Now](#)

競争力のあるオファー
(外部資産 / 紐付けされた口座)

12/ 22/ 2021

Improve your Savings!

Why save money at another bank when we offer such terms?

[See terms](#) [Make a Transfer](#)

既存の貯蓄
(デフォルト、固定定期預金)

21/12/2023

Savings Opportunity

Consider transferring \$3,000 of your bonus to your savings account

[See more](#) [Make a Transfer](#)

エクスクルーシブ
(プライベートバンキング、より好条件)

推奨オプション

12/22/2021

Improve your Savings

Take a step forward, join our members club and maximize your savings

[View details](#) [Join now](#)

Your current AER 1.45%

Potential AER 4.00%

PERSONETICS ENGAGEMENT BUILDER

銀行が市場での差別化を図るためのパーソナライゼーションIPを構築できるようにするユーザーフレンドリーなツールです。ユーザーエンゲージメントのためのカスタムコンテンツを迅速に構築、強化、最適化します。

The image displays the Personetics Engagement Builder interface, which is used for creating personalized engagement experiences. The interface is divided into several sections:

- Home:** Features statistical summaries (44 New Topics, 160 Related Topics), a distribution of insight types, and a list of recent changes.
- Insight Dashboard:** Provides an overview of insights with a table of properties and a list of insights.
- Triggering Logic:** Allows users to define triggering conditions and settings for insights.
- Experience / Select A Template:** Offers a selection of templates for engagement experiences, including Trivia Insight, Notification, Transaction Summary, Recommendation, Quiz Insight, and Teaser Only.
- Preview Recommendation:** Shows a preview of a recommendation on a mobile device.

The interface is user-friendly and designed for quick construction, enhancement, and optimization of custom content for user engagement.

スマートな貯蓄ジャーニーを実現

パーソナライズされたプロアクティブな貯蓄ジャーニーで顧客を惹きつけて維持し、新規預金を増加

- **複数の目標を簡単に管理**

顧客の口座と自動同期し、目標に向けた資金配分的意思決定を行う高度なデジタル台帳により、1つの口座で複数の目標を管理できます。

- **パーソナライズされた推奨事項で貯蓄を促進**

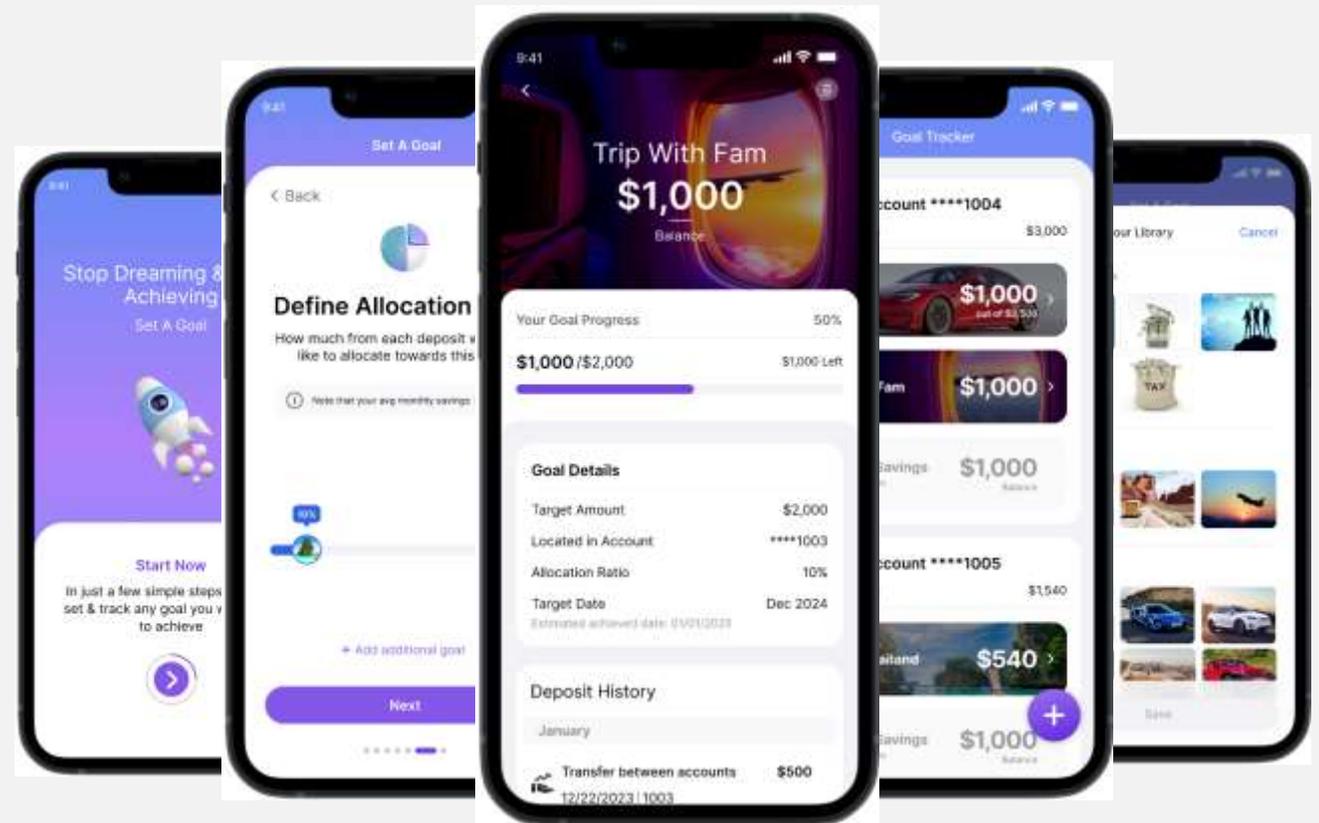
招待からオンボーディング、継続的な資金調達まで、顧客のキャッシュフロー、リスクレベル、現在および将来の財務ニーズに基づいてパーソナライズされた資金移動を推奨することで貯蓄を促します。

- **スマートな資金調達オプションを活用**

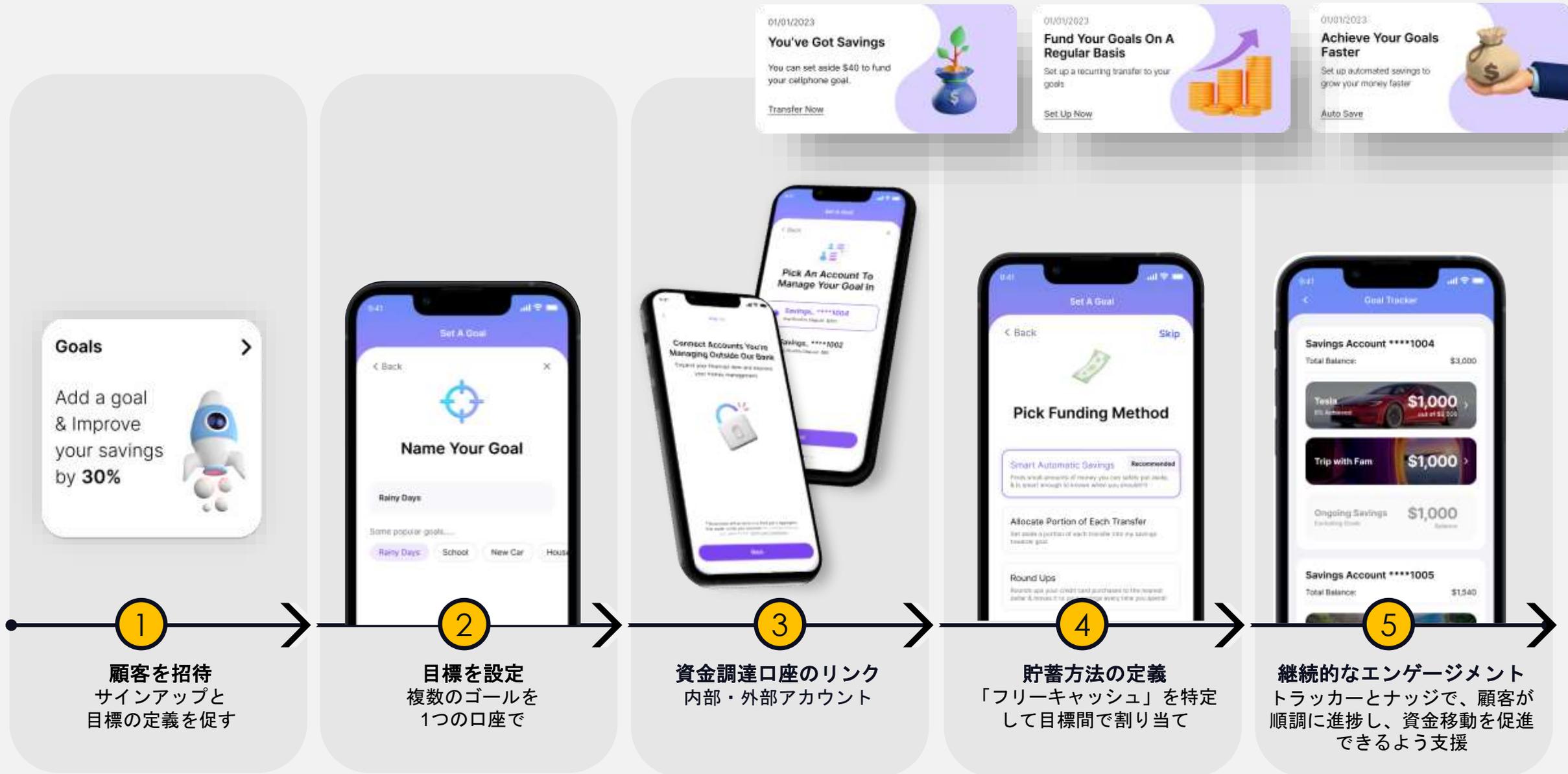
複数の自動・半自動オプションから選択して資金調達を加速します。

- **自分流に**

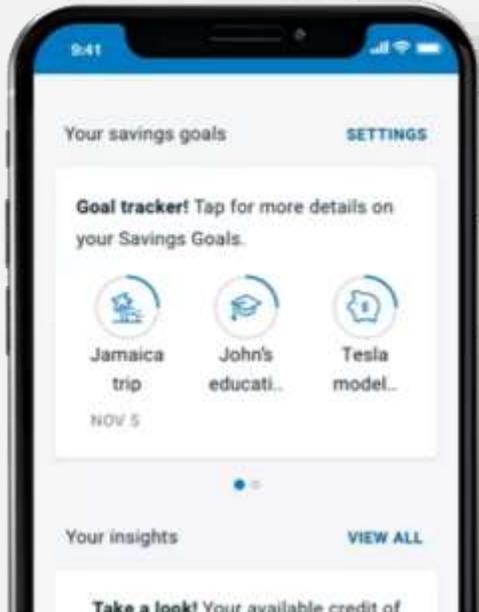
柔軟な展開オプションと直感的な管理コンソールにより、カスタマージャーニーをカスタマイズできます。



ACTスマート貯蓄ジャーニー

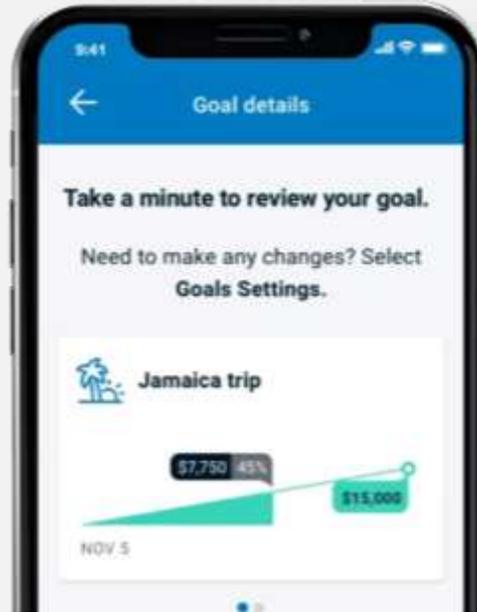


貯蓄目標の作成と管理



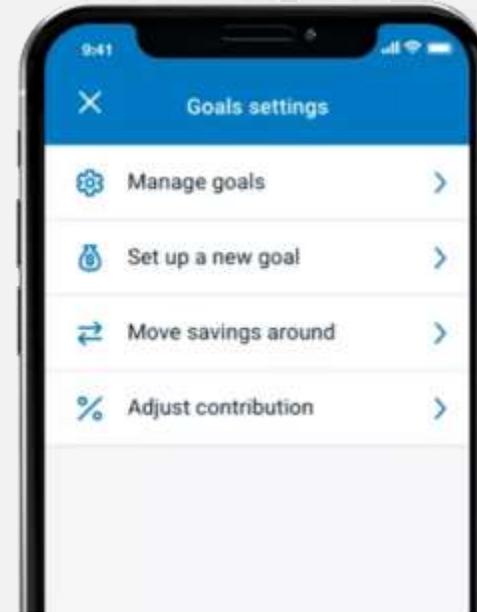
貯蓄目標の作成

わずか数分で目標を設定して
すぐに積立開始



進捗状況の確認

目標の進捗状況と
貯蓄積立の追跡



目標の管理

目標の編集・変更、新しい目標
の設定、積立の調整

70,000
人の顧客が開始後11か月以内に
貯蓄目標を設定

5千万～100億ドル
の目標残高

4.75/5
目標追跡インサイトに関する
顧客評価

600%
5年間のROI

パーソナライズされた エンゲージメント

(中小企業向け)

銀行データ



オープンバンキング



エンリッチメント

MINUTEMAN PRESS
12/08/2022 | 60374105 -\$96.48 >

Facebook
12/07/2022 | 60374106 -\$199.60 >

- Paycheck and pensions
- Professional Services & ...
- Workplace & Assets
- Loan & Mortgage
- Checks Posted
- Insurance
- Transfers between own ...
- Computer & Communica...

ダッシュボード

Activity >

Income \$39,290

Expenses -\$74,035

Budgets >

- 100% Spent
- 23% Spent

Outlook >

7 DAYS RECAP

CF予測

Recent & Forecasted BALANCE ****1004

Current Balance \$4,425

Forecasted Min \$3,201

8k

6k

4k

2k

12th 19th 26th

インサイト

12/22/2021

Possible Balance Issue

Current Balance \$6,517.89

Scheduled Pmt. -\$7,867.00

View Details Save Now

22/ 12/ 2021

Insufficient Credit?

1001 Account No

Available Credit \$1,119

View Details

ENGAGEMENT BUILDER

ジャーニー

TAX

貯蓄目標

Budgets (1) >

\$980 Left

2% Spent

Add Budget

Personeticsが選ばれる理由

あらゆる顧客インタラクションの価値を最大限に引き出せるよう金融機関を支援



高度なカスタマー インテリジェンス

世界最高の
AI/アナリティクスモデル
による顧客取引
データの解読

個人の財務状況、行動、好み、
ライフステージ、外部の財務
関係、商品を理解します。



広範な財務インサイトと ジャーニー

300件以上のOOTB個人
財務インサイト –
通知、推奨事項、ナッジ

顧客の行動を促し、
財務行動に影響を与える
事前定義されたジャーニー



ビジネス主導の ハイパーパーソナライゼ ーション

ニーズに基づく銀行商品の
推奨事項とオファーのプロ
モーションおよび商品化

パーソナライズされた
ジャーニーを作成するた
めの柔軟性と俊敏性



測定可能なビジネスイン パクト

世界100行以上の
銀行で実績あり

顧客エンゲージメント +35%

商品売上 +11%

顧客預金 +9%

ロイヤルティとリテンション +7
ポイント NPS

業務効率 – 数時間でインサイトを
作成



迅速な市場投入

On-Premise, Azure
SaaSと
クライアントのテナント
提供モデルで
あらゆる銀行の要件に対応

PIIは不要。Personeticsが
データを複製または保存する
ことはありません。

OOTBの資金管理とパーソナ
ライズされたインサイトを
SDK経由で提供。

秘密保持通知および免責事項

本資料には、Personetics Technologies Inc.が所有する情報が記載されています。当該情報は、Personetics製品を評価または使用するために、明示的かつ適切な権限を与えられた従業員もしくはコンサルタントを支援する目的でのみ提供されます。ここに記載された情報の権利、権原および権益はすべてPersoneticsに帰属します。

Personetics Inc.の書面による明示的な事前の許可なく、その内容のいかなる部分も他の目的に使用したり、個人または企業に開示したり、電子的または機械的手段を問わず複製したりすることはできません。

本資料に含まれるテキスト、図表、事例は、説明および参照のみを目的としています。記載されている内容は、予告なしに変更されることがあります。

本資料で法的または会計的な助言が提供されることはなく、規制遵守に関する説明はあくまでも例示です。

本資料に記載された情報は予告なしに変更されることがあります。本資料の例で使用されている会社名および個人名ならびにデータは、特に明記されていない限り架空のものです。Personeticsは、いつでも本資料またはその一部を改訂または撤回する権利を留保します。

Copyright ©2024 Personetics Technologies Inc. 無断複写・転載を禁じます。

その他記載されている会社名、ブランド製品名、サービス名は商標または登録商標です。

Dorel Blitz、戦略・事業開発担当副社長

Dorel.blitz@personetics.com

personetics®