

連載

保険窓販全面 解禁レポート

第3回 地銀が抱える課題（続き）

前回（4月14日号）「第2回：いよいよ4月、保険窓販本格化？」で以下の4つの課題を挙げて、最初の2つについては解説を加えたので今回は残り2つの課題について解説を加えてみたい。

1. 弊害防止措置に掛かる顧客が多い
2. 保険営業経験者を採用できない
3. 医療保険のみかフルラインか？
4. 証券分析と設計書作成がネック

3. の「医療保険のみか死亡保障を含めたフルラインか？」に関しては、現時点で全面解禁に対応している地銀のほとんどが医療保険・ガン保険のみの取り扱いとなっており、死亡保障を含めたフルラインでの取り扱いを行っているのはごく一部の地銀に限られている。地銀担当者へのヒアリングの結果でも、

1) 当面は全店舗で幅広く医療保険を取り扱う。医療保険の取り扱いには顧客件数を増やす意義がある。特に条件緩和型医療保険にニーズ大と見ている。

2) 将来はフルライン対応を目指すも、現状は行内の態勢が追いつかないで医療保険のみ取り扱う。

3) お客様のライフプランをサポートするためには死亡保障が外せないが、行員は取扱商品の拡大に抵抗感があり、当面は医療保険に注力する。

との回答が多かった。しかしながら当初からフルラインで取り組んでいる地銀からは、

1) 顧客拡大が目的であるが、医療保険だけでは他代理店から簡単に侵食されてしまうので、あくまでも最初から、お客様のトータル・ライフプランニング・サポートの本命の死亡保障の取り扱いを狙った。

2) 短期間で10種類以上の保険商品研修を行ったため行員には負荷を掛けたが、ニーズ喚起、ヒアリングのプロセスに関しては標準

的な顧客購買支援型ツールを導入して行員の負荷を軽減すると共に心理的な抵抗感をクリアしている。

との回答を得ている。当初は医療保険のみからスタートする地銀でも、将来的には死亡保障を含めたフルラインで取り扱わなければ保険窓販全面解禁の意義＝ワンストップショッピング化による顧客利便性の達成が果たせないことは自明であるので、先行する地銀に見習うべき点があるだろう。

4. の「証券分析と保険設計書作成がネック」に関しては、市販あるいはASPで提供される保険証券分析ツールが、機能的、コスト的に銀行保険窓販用途にはミスマッチなことと、保険会社毎の保険設計書作成システムが方式も出力フォームも全くばらばらで、複数乗合代理店の立場からは非常に使い難い状況になっているということである。

前者に関しては、個人向けの銀行窓販用途では保険料や解約返戻金の推移を表示する機能や主契約・特約を入力して分析結果に反映する機能は殆ど必要が無く、現在の保障の形さえ分かり易くグラフ化できれば事足りるという観点からエクセルなどで自作を試みている地銀もあるようである。

後者に関しては、ゲートウェイ方式で各保険会社共通フォームの保険設計書が作成できるようになることが望まれるが、更に一步進めて、保障パターンを選択すると取り扱い保険商品の中から該当するパート毎の保険設計書を作成してくれるようなシステムが各営業店に配備されれば、フルライン対応となった場合でもスムーズな運用が図れるであろう。

残り2つの課題についての解説は以上であるが、4月18日付の日経ネット関西版に「関西金融、保険窓販を加速—投信不振で「様子見」転換。関西の地方銀行や信用金庫が保険商品の販売を加速させる。ここ数年、収益を下支えしてきた投資信託の販売が株価低迷で伸び悩むなか、手数料収入の新たな柱に育てる狙いがある」との記事があった。これは関西に限らず全国的な傾向となるものと考えられる。以前もそうであったが、証券会社も株価低迷の時期は保険販売に注力するであろう。窓販全面解禁本番間近である。それではまた次回をお楽しみに。

(執筆：株オポチュニティ 取締役営業部長 新村 純一)
お問い合わせ info@opportunit.co.jp