

1. 保険窓販市場動向

平成14年の規制緩和により、金融機関代理店による生命保険販売(以下、保険窓販)が開始され、10年が経過した保険窓販は、新たな保険商品の販売チャネルとして定着し、確実に新規保険契約の一端を担っている。

また、店舗が近くにあり、保険以外の金融商品との比較が可能である等、利便性が高いため、保険窓販の販売チャネルは、今後も重要な役割を担い続けていくと予想される。

今回は、当社の保険代理店ソリューションの中でも中核をなす銀行向けの保険窓販ソリューションである、窓販代理店支援システム『インプラス』について紹介する。

2. 窓販代理店支援システム『インプラス』

『インプラス』は、当社の保険業務ノウハウと、銀行の窓販業務ノウハウを合わせて開発された、銀行をはじめとした金融機関の保険窓販業務をトータルで支援するシステムである。銀行特有の実績管理や顧客管理、コンプライアンスチェックに対応した機能を備えており、これまでの一般保険代理店向けシステムでは成しえなかった「保険窓販専用」システムならではの利便性、現行業務への高い適合性を実現している。

また、平成25年にはシステムを全面リニューアルし、SaaS^{※1}型でのサービス提供も開始した。これに伴い、全ての機能がブラウザソフト上で起動可能となり、本部・営業店に関わらず、殆どの場合で、既存の端末および行内ネットワークがそのまま活用可能となっている。

特徴①

短期間・低コストで保険窓販業務のシステム化を実現

主要な業務機能の大部分をパッケージ製品の標準機能としてサポートしている。また、SaaS型でのサービス提供も行っており、サーバ機器準備費用や運用費用等を抑えた保険窓販業務のシステム導入が可能。

システム導入に関しては、保険窓販業務に精通した当社プロジェクトチームが、導入から業務運用まで全面的に支援。

特徴②

コンプライアンスチェック機能の充実

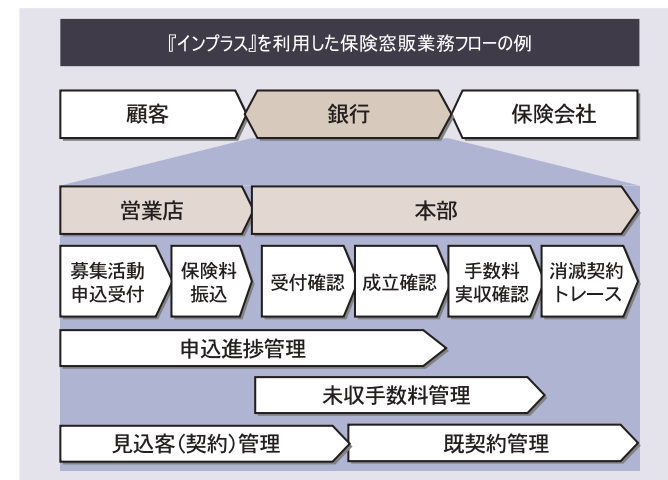
以下のチェック機能をはじめ、銀行窓販の保険募集に特に強く求められる、各種コンプライアンスチェックの効率化・強化をサポート。

- ・募集制限先顧客チェック
- ・募集資格チェック
- ・保険⇄投資信託 間の乗換募集チェック 等

特徴③

窓販ビジネス拡大に向けた高い機能拡張性とメンテナビリティ
総合顧客管理システム(CRM^{※2})等の関連システムに保険契約データを連携することが可能。

また、満期情報の管理や通増型商品のピーク情報の管理など、アフターフォローのための機能も実装している。



3. 今後の展開

『インプラス』は、サービス開始以来、多くの銀行や証券会社にご支援いただき、多数の金融機関の保険契約に関するコンプライアンス管理や契約管理等の事務業務の効率化を実現してきた。今後は、フロントコンプライアンスチェック管理のサポートや保険提案・アフターフォロー等の営業活動のサポートなど、保険窓販領域の動向を確実にとらえ、保険窓販業務の全般的なサポート・製品開発を行っていく計画である。

(金融サービスソリューション室 五老海 正弘)

※1:SaaS…アプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客に提供するサービスの略称(ソフトウェアアズア サービス)

※2:CRM…総合顧客管理システムの略称(カスタマーリレーションシップマネジメント)

この記事に関するお問い合わせは、以下へお願いいたします。

金融サービスソリューション室
TEL:0120-948-479 FAX:03-3735-1665
e-mail:info@nissay-it.co.jp

R NISSAY IT Report



野村証券株式会社 保険販売管理システム 再構築プロジェクト（インプラス導入事例）

野村証券における保険ビジネスの重要性

野村証券にて2001年10月より資産の継承や老後のキャッシュフロー形成のニーズに応える為に年金保険の販売を開始した。その後順調に保険ビジネスは成長し、2013年8月現在で販売累計約23万件的の規模となっている。

今後の高齢化社会に向けて、個人の資産継承・老後のキャッシュフロー形成のニーズ、法人の事業継承対策ニーズの増加に伴い、当社内での保険ビジネスの重要性が高まってきた。

現状打破、「保険販売管理システム」再構築プロジェクトの発足

当社の「保険販売管理システム」は、保険の設計・申込みから契約成立・契約成立後フォローまでの業務をカバーしているが、保険ビジネスを開始して10年が経過し、長年の保守によりシステムが複雑化し、システム対応にかかるリードタイム、コストの増加が顕著になっていた。それに加え、保険会社からのデータ伝送部分に当社の独自の仕組みを利用していたため、保険会社側でのシステム開発負担も高いという課題も抱えていた。これにより新商品導入によるビジネス拡大の障壁となっていた。

この状況を打破し、新商品導入に伴うシステム開発の効率化から保険の設計・申込み・契約成立までの事務処理の効率化を目的に2011年1月に「保険販売管理システム」再構築プロジェクトが発足した。

新システムへの要求

1. 新商品導入に伴うシステム開発の効率化
 - (ア) リードタイム・コストの極小化
 - 商品設定をマスター化することによりプログラム修正なく新商品を追加でき、システムの開発負担が軽減される。
 - (イ) 保険会社側の開発負担軽減
 - 業界標準技術である保険共同ゲートウェイを採用することにより、保険会社側は他保険代理店へのデータ提供システムを流用した開発が可能となり、システムの開発負担が軽減される。
2. 設計・申込みから契約成立までの事務処理の効率化
 - (ア) 保険設計・申込み・契約成立の照会機能
 - 設計・申込み・契約成立までの状況をシステムにより把握できるようになり、保険照会事務が効率化される。

(イ) 入出金業務サポート機能

- 証券口座からの保険料支払い(当社証券口座から保険料の払込みを行うこと)をシステムにより自動化することにより、事務負担が軽減される。
- 証券口座での解約返戻金等受取り(解約返戻金等を当社証券口座で受けとること)をシステムにより自動化することにより、事務負担が軽減される。

なぜ、インプラスか？

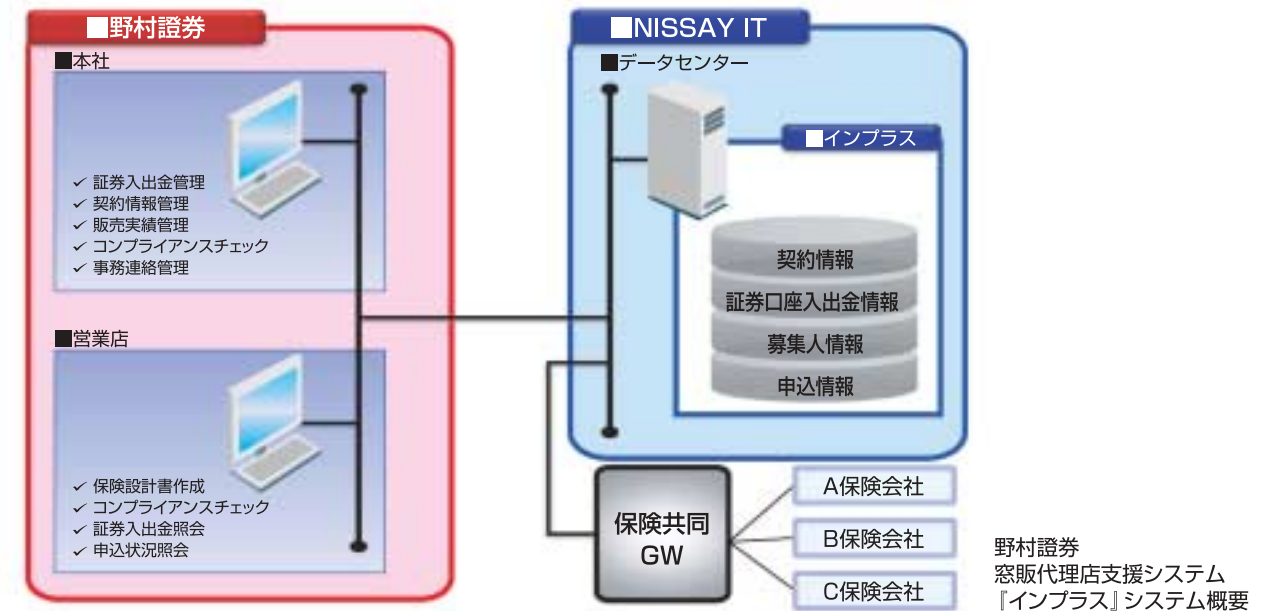
なぜ、「保険販売管理システム」の再構築にあたりインプラスを採用したのか？1つ目に業界標準技術である保険共同ゲートウェイを採用し、すでに多数の銀行に導入実績があった点。2つ目にはニッセイ情報テクノロジーは母体である日本生命が草創期より主導的に実施していた保険会社と代理店間のデータ交換の標準策定をサポートしてきた。そのノウハウがシステム設計に活かせるのが魅力であった点。そして3つ目にインプラスは保険代理店向けシステムの基本機能が充実しており、大幅に開発コストを軽減できる点であった。

しかしながら当社が要求する機能のすべてをインプラスでカバーしていたわけではない。証券会社特有の部分については、パッケージに利用できる機能はなく、新規開発が必要であった。

前に述べた「入出金業務サポート機能」は証券会社特有の機能であり、パッケージには機能がなかった。また、入出金業務は遅延やミスがゆるぎないミッションクリティカルな業務であり、システムの処理は当社の基幹システムと「保険販売管理システム」とのデータ交換によって実現する為、通常の金融機関向け保険代理店システムと比較し、ハイアベイラビリティ、高品質のシステムが求められた。

インプラス標準にない機能に関してはニッセイ情報テクノロジーのコンサルティングサービスやS I サービスを利用し、上流設計の業務分析から下流のシステム構築までの一貫したシステム開発を実施した。

また、ハイアベイラビリティ、高品質なシステム稼働を実現する為に、ニッセイ情報テクノロジーのPaaSを利用した。ニッセイ情報テクノロジーは大阪府にデータセンターを保有している。ここは日本生命のメインデータセンターとして利用されておりハイアベイラビリティ、高品質のインフラサービスの提供が受けられる。



野村証券
窓販代理店支援システム
「インプラス」システム概要

再構築したシステムの概要

プロジェクトの期間： 2011年1月～2013年1月(2年間)

構築した主な機能：

- ・商品設定のマスター化機能(パッケージ標準機能)
- ・保険共同ゲートウェイデータ通信機能(パッケージ標準機能)
- ・保険申込み・契約成立・契約成立後の照会機能(パッケージ標準機能)
- ・入出金業務サポート機能(SIによる新規開発)

再構築による効果

プロジェクト開始からリリースまでに数々の難所があったが、2013年1月4日に無事システムリリースを完了し、業務移行も滞りなく実施し、現時点で大きなトラブルはない。

システム移行に当たり、接続先の保険会社14社の(移行当時の保険会社数、2013年8月現在は15社)新システムへの切り替えをスムーズに実行したあたりはニッセイ情報テクノロジーによる保険会社とのインターフェース設計からシステム移行までの入念な段取りの結果であり、圧巻であった。

新商品の導入における当社側のシステム開発はインプラスの商品設定のマスター化機能によりプログラム開発がほぼ無くなり、リードタイムが旧来のシステムの約半分以下へ短縮、コストは旧来の約半分または9割ほど削減され大幅な効果があった。加えて、保険共同ゲートウェイを利用したことにより、新商品の導入に伴う保険会社側のデータ提供システムの開発負担がかなり軽減され、同じくリードタイム短縮に効果があった。また、設計・申込みから契約成立までの事務処理をシステム化した

ことにより、事務負担の大幅な軽減効果があった。

また想定外の効果として、旧来のシステムと比較して、運用フェーズにおける障害が減少し、運用保守が容易になったことが挙げられる。保険会社側には標準技術である保険共同ゲートウェイに長けた技術者や利用ノウハウが拡充しており、障害減少に寄与したと分析している。

ニッセイ情報テクノロジーへの期待

当社の「保険販売管理システム」の再構築プロジェクトの目的であった、新商品導入に伴うシステム開発の効率化および保険の設計・申込みから契約成立・契約成立後フォローまでの事務処理の効率化については目的が達成された。今後は保険提案・外交の営業活動をサポートできるシステムへと拡張していきたい。

引き続きニッセイ情報テクノロジーの数々の金融機関をサポートした実績やノウハウをベースにわくわくするようなシステム作りに期待している。

COMPANY PROFILE

野村証券株式会社

国内最大の証券会社として、資本市場を通じて、個人投資家をはじめ、さまざまな企業などに対して、資産運用/資金調達などのサービスを提供している。



国内IT戦略部
ビジネスプラットフォーム開発課
アソシエイト 野村 宗一郎 様

野村証券保険代理店システムの担当で、保険販売管理システム再構築プロジェクトに尽力された。