

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

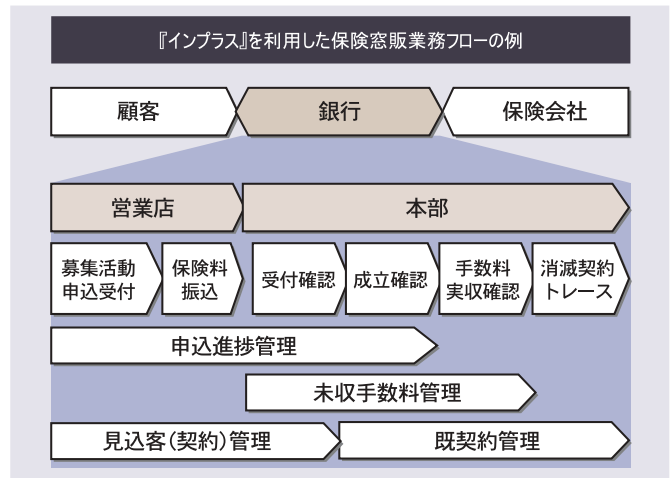
以下のチェック機能をはじめ、銀行窓販の保険募集に特に強く求められる、各種コンプライアンスチェックの効率化・強化をサポート。

- ・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、満期情報の管理や逓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。

※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、下記の担当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