アイエスネットワーク
企業保険代理店向けセミナー

事例に見る IT活用による業務革新、販売拡大テーマに

企業保険代理店向けシステムソリューションを提供している㈱アイエスネットワークは7月20日、東京都新宿区の市ヶ谷健保会館で企業保険代理店向けセミナーを開催した。収入保険料の増大、業務効率化、内部監査やＩＦＲＳ対応のための売上債権管理レベルの向上など、企業保険代理店の経営を取り巻く環境は急速に変化し、ＩＴの活用は重要な経営課題となっている。そうした状況を踏まえてセミナーでは、セゾン保険サービスの畦柳主税取締役が業務効率化から販売までのＩＴ化のポイントなどについて講演したほか、アイエスネットワークの高尾秀章氏が「企業保険代理店向けシステムＭＡＲ（Ｋ）Ｓ」、㈱インテリボイスの中村健社長が同社のコミュニケーションシステムを紹介した。

畦柳取締役

中村社長

高尾氏

畦柳取締役は「企業代理店のＩＴ戦略～事務効率化から営業支援～」をテーマに、販売代理店や購買代理店の市場状況、ＩＴ戦略などについて解説。保険代理店ビジネスは、顧客親密度の高いサービスによる差別化や、製品力・オペレーション面では他社に負けないレベルを維持する必要があるとして、製品力・オペレーション効率・顧客への親密度の高いサービスによる差別化の戦略パターンモデルを紹介したほか、基幹システムを生かすツール・データ連携、事務・営業別に役立つ機能について説明した。

高尾氏は「企業保険代理店向けシステムＭＡＲ（Ｋ）Ｓ」の特徴について説明した。同システムは、複数の生損保と取引のある乗合保険代理店を前提に、企業保険代理店業務の運営に不可欠な顧客・契約管理、事務処理、収益管理に加え、セキュリティーを考慮したパッケージシステム。本人やその家族、社員などの一覧表示や、データのＣＳＶファイル出力、複数保険会社の満期契約の一括管理、更新手続きなどの満期管理、始期ベース・保険料入金ベースでの債権把握、手数料計算、人事データ取り込み・照合によるデータ修正業務の軽減などができるほか、個々の保険代理店の経営課題に応じたカスタマイズが可能で、高尾氏は「企業保険代理店の経営環境の変化やニーズに対応するため、機能の強化・追加を行うとともに、数十社への導入実績をベースに各企業での活用事例やカスタマイズ事例を運用に生かしている。また、満期管理と連動した更改業務のプロセス管理を行うことで、満期落ちの防止や早期更改による代理店ポイントアップ、検査・内部統制対応が可能」と強調した。

ＩＴ化のポイントやシステムを紹介

中村氏は、同社のコミュニケーションシステム「ＭＩＮＣ Ｓｈｅｌｆ－Ｓ」と「Ｃ２ＣＢサービス」を紹介。「ＭＩＮＣ Ｓｈｅｌｆ－Ｓ」は、内線が10台収容可能なＩＰ－ＰＢＸや、４ｃｈのＢＲＩゲートウェイを搭載した小規模向けトータルコミュニケーションシステムで、回線収容装置の別途用意が必要なく、同時に全通話の録音が可能。情報漏えい対策や電話対応品質の向上、口頭注文に対する取引証明などに利用できる。また、「Ｃ２ＣＢサービス」は、携帯ブラウザからネットワークアドレス帳の通話先をクリックすることで、携帯を使用した固定電話からの通話ができ、携帯に履歴や番号が残らず、通話料は会社の固定電話での課金となるサービス。これらを組み合わせることで、携帯に電話帳を作らずに利用できるため、紛失・盗難などによる個人情報のセキュリティー対策になるほか、外出先から顧客に連絡する際、携帯からでも会社の代表番号などで通話ができるとともに、通話内容の録音による情報漏れやトラブルを防ぐなどビジネスサポートにもなる。個人携帯を会社用としても利用できるため、会社側は端末の購入が必要なく、公私分計を明確にできる。中村氏は「〝ＭＩＮＣ Ｓｈｅｌｆ－Ｓ〟と〝Ｃ２ＣＢサービス〟を組み合わせることでコスト削減とコンプライアンスの両立が可能。通話を録音することでトラブル回避ができ、感情まで伝えられることから感情落差も少なくすることができる」と述べた。

なお、同コミュニケーションシステムは、企業保険代理店市場向けには、アイエスネットワークが「ＭＡＲ(Ｋ)Ｓ」と組み合わせたソリューションを提供する予定だ。

金融機関窓販

ソニーライフ・エイゴン生命
2行で「ウイニングロードⅡ」販売

ソニーライフ・エイゴン生命は、8月1日から㈱東京スター銀行（入江優取締役兼代表執行役頭取）と㈱福島銀行（紺野邦武取締役社長）を通じて変額個人年金保険「ウイニングロードⅡ」（受取総額保証型２０１１）の販売を開始した。

同商品は、顧客の資産を特別勘定で運用しながら、一生涯にわたり年金を受け取れる変額年金。特別勘定は投資する株価や債券などの価格変動に応じ、積極運用資産と安定運用資産の配分比率を原則として毎営業日に見直す仕組みで、安定的な運用成果の確保を目指す。

また、年金支払開始日前は死亡給付金額として、年金支払開始日以後は既払年金合計額と死亡一時金額の受取総額として、一時払保険料と同額が最低保証されていることに加え、運用成果にかかわらず据置期間中に基本年金算出基準額が毎年４％ずつ増加するロールアップ機能や年金支払開始日以後に運用が好調だった場合、基本年金にプラスして受け取れる加算年金などの特徴を備えている。

「すぐに一生涯年金を受け取り続けたい」という顧客のニーズに応えるだけでなく、「ふやしてから一生涯年金を受け取り続けたい」というニーズを持つ顧客も安心して加入できる。

アクサ生命
宮崎銀行で原資保証の変額年金販売

アクサ生命は、年金原資保証の変額個人年金保険「アクサの原資保証の投資型年金」〔正式名称：変額個人年金保険（08）A型〕の販売提携行を拡大し、8月1日から宮崎銀行（本店：宮崎県宮崎市）を通じて同商品の販売を開始した。これにより、年金原資保証の変額個人年金を取り扱う金融機関は、合計で12行となった。

「アクサの原資保証の投資型年金」は、10年後の年金原資額を１００％保証するとともに、特別勘定には市場環境の好転時に株式の配分を自動的に引き上げる機能を備えた、円建ての変額年金。積立期間満了後は、ライフプランに合わせて、年金での受け取り、または一括での受け取りを選択できるシンプルな商品設計となっている。

同社は今後も、多様化する顧客ニーズに対応するため、最先端のサービス、革新的かつ顧客にとって最適な商品を提供し、マーケットにおける強固なポジションの獲得を目指して、提携先の金融機関の拡大を図っていくとしている。

三井住友海上プライマリー生命
2行で目標設定特則付変額年金販売

三井住友海上プライマリー生命は、8月1日から沖縄海邦銀行と香川銀行で目標設定特則付変額個人年金保険（10）「Ｈａｐｐｙ Ｃｈｏｉｃｅ（ハッピーチョイス）」の販売を開始した。

同商品は、新しい運用手法により、資産をふやして受け取ることのできる変額個人年金。

契約時に顧客の将来設計に合わせ、据置期間と最低年金原資の保証割合が異なる二つのタイプから選べる。

また、運用の目標値も基本保険金額の１１０％、１２０％から選べる。

さらに契約初期費用がなく、一時払い保険料の全額が特別勘定に繰入れられ、また、マーケット環境の変化に対応する特別勘定で運用することで、安定的かつ効果的に積立金額をふやせる可能性がある。

Homai Web
保険毎日新聞社のホームページ
http://www.homai.co.jp