

# 信金・証券における 保険窓販状況

2002年10月、金融機関による窓販がスタートして以降、個人年金保険の取り扱いが急増している。ここでは、顧客に密着した営業を展開している信用金庫と証券会社に注目し、個人年金保険を中心に保険販売への取り組み状況と今後の課題について探った。

## Report 1

## ぐんま信金の保険販売事情

### 職員はオールマイティー

今回取材したぐんま信用金庫は、昨年創立80周年を迎え、地域社会に深く根差した金融機関である。東京から上越・長野新幹線で50分ほどの高崎に隣接する県都・前橋の中心部に本店を構え、群馬県内に40店舗を擁する。

個人年金保険を販売するにはまず販売資格が必要だが、同庫職員のほぼ全員が、変額年金を含めた必要資格をすでに有している。「今年入庫した職員も、今期中に取得させる」と松村文生・常務理事が言うように、保険販売資格は信金職員として当然持つべきものという認識が浸透しているようだ。

清水尚・業務推進部次長は「ぐんま信金の職員は皆がオールマイティーだ」と明言する。渉外担当者は自分の担当地域において預金集めも融資も預かり資産営業もすべて任されるので、顧客の多様な要望に応えることが求められるのだ。

個人年金保険についていえば、販売の中心を担うのは渉外担当職員であるが、窓口にも来店客や電話での問い合わせがあるため、預金係も対応できるように研修している。

### 収益に大きく貢献

ぐんま信金の最近の業績について、松村常務理事は「預かり資産営業を強化していることで全体の収益が伸びている」という。中でもその貢献度が高いのが個人年金保険。これによる役務収益<sup>\*1</sup>は、販売を開始した2002年度が約130万円、2003年度が約900万円なのに対し、2004年度は約3,200万円と飛躍的に伸びている。

ちなみに投資信託による役務収益は約142万円と、保険に比べて規模が小さい。これについて清水次長は「保険商品は全店で取り扱っているのに対し、投信の取扱いは現在のところ本店に限られていることが影響している」と言う。ただし、今後のフィービジネスの戦略として「投信、個人向け国債、個人年金保険を中心に、顧客ニーズに対応できる預かり資産営業を展開するためには、全店で取り扱い開始することも検討中」ということだ。

投信や保険の銀行窓販が好調な理由について、証券会社や保険会社の関係者からは「銀行は預金がたくさんあるからね。それを投信や個人年金保険に振り替えているんじゃないの?」といった声が聞かれる。だが清水次長は「確か

<sup>\*1</sup> 手数料などによる収入のこと

に個人年金保険の7割程度は預金から移行したもののだが、預金残高も対前年比で増加している」と説明した。つまり新規資金はまず預金に回り、ある程度まとまったところで長期的に余裕のある資金が個人年金保険に振り替わっていくようだ。

ぐんま信金では個人年金について「はじめに販売目標ありき」ではなく、ペイオフ対策や相続対策などを視野に入れた総合的な金融サービスを効果的に提供する方法の一つとして活用することを重視している。

今後も顧客のライフプランを考えて提案できる商品をさらに拡充し、リスク商品に対応した研修に力を入れていく意向のようだ。

### 地域密着だからこそ 目先の利益にとらわれない

最近の保険窓販状況をみると、元本保証型の変額年金が主流で、定額年金は外貨建てが伸びている※2。しかし、ぐんま信金では保険会社7社の商品を取り扱っている中、現在でも約8割が円建ての定額年金だという。

保険会社から入る取扱手数料は、円建ての定額年金が保険料の2%程度なのに対し変額年金は4%以上（取扱商品・保険会社によって異なる）。この違いだけを考えれば変額年金を中心に販売したほうがよさそうなものだが、方針は異なるようだ。「いま契約した個人年金をお客さまが受け取るのはずっと先のこと。信金は地域に密着しているから、目先の収益だけを追うわけにはいかないのです」と、清水次長はきっぱり言った。

信金は限られた地域で営業しているため、顧客の資産状況だけでなく、家族の就職や進学、冠婚葬祭など、生活ぶりを熟知している。この信頼関係を崩す可能性のある販売手法は、信金の営業方針にそぐわない。

信金の伝統的な主力商品は定期積金だが、その集金のため担当者は毎月顧客のところに出向く。集金コストがかかることは一見非効率に見えるが、新たな顧客情報を収集し、顧客の資産運用の定期的な見直しができるので、プラス効果は大きい。

※2 5月20日「ニッキン」による



松村文生・常務理事



清水尚・業務推進部次長



立川順子・業務推進課係長

### コンプライアンス重視で 信頼をつなぐ

最近では保険販売を強化し、さらに証券仲介業へ進出する地域金融機関もある。しかし、松村常務理事によれば「今のところ証券仲介業まで手を広げる考えはない」そうだ。

清水次長からは逆にコンプライアンス面を指摘された。「お客さまからの信頼が高いだけに、怖い面もある。変額年金だろうが投信だろうが、説明しなくても判を押そうとするお客さまが多い。売るのは簡単だが、リスク説明などは