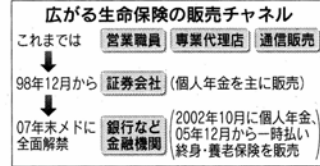


生保販売 証券など参入

銀行窓販 全面解禁にらみ対抗



証券会社や商品先物会社が生命保険の販売に相次いで参入している。銀行窓口での保険販売の全面解禁に備え、銀行への対抗上、取扱商品を増やしたい事情があるをめぐり、生保は販売チャネルの拡大につながる。三井住友海上きらめき生命保険やアメリカンファミリー生命保険などが証券・商取会社との代理店契約を増やしているほか、大手保険代理店も販売提携を広げている。

代理店契約を拡大

保険代理店は証券会社と提携を模索する「ライリック」の日本アジア証券内の販売コース

1500件を成約

きらめき生命は一月から、親会社の三井住友海上火災保険が一〇%出資する東海東京証券を通じて終身や定期保険の販売を開始。九月までの累計で千五百四十五件を成約した。十月には商品取引会社のひまわりC Xと終身や養老保険の販売提携で合意し、十二月の本格的な販売開始に向け準備を急いでいる。

ライリックは光世証券と代理店契約を締結した。年内をメドに主力のがん保険や医療保険のほか、死亡保険も売り始める方向。大阪中央支社が光世証券の生保商品の募集準備を支援している。大手保険代理店のアイリックコーポレーション(東京・文京)は十月から日本アジア証券と、十一月からおきなわ証券とそれぞれ販売提携した。証券会社の店舗内にアイリックのアースを設け、幅広い保険会社の終身保険などを販売していく。他の複数の証券会社とも提携交渉を進めている。

強力ライバル

保険業界には提携販売ルートを拡大する狙いがある。保険の銀行窓販の全面解禁が二〇〇七年末に迫っており、とくに保険代理店にとっては「銀行という強力なライバルの登場に対抗するため、販売ルートを増やす必要がある」と(アイリック)という。

証券・商取会社にとっても手数料収入につながるほか、銀行の生保窓販への対抗上、品ぞろえを強化する必要性に迫られている。投資信託の販売で銀行窓販の割合が全体の五割を超えたらうえ、「個人年金は全体の八割に達する」との推計もある。銀行の販売力が脅威に映っているからだ。

リスク小さく

二〇〇七年にも施行が予想される「投資サービス法」では、投資知識が乏しい人への価格変動リスクの高い商品の販売が制限される見通し。このため、「利回り保証があり、リスクの小さい生保商品は販売したい」と(ひまわりC X)という意欲も高まっている。

証券会社は一九九八年から生保商品の販売が可能になったが、大半が個人年金保険の取り扱いにとどまり、死亡保険の販売はほとんどなかった。商取会社は個人年金の販売も少なかった。個人年金と違い、死亡保障の商品は販売手続きが複雑で敬遠されがちだったが、提携で取扱商品の幅も広がっている。