

山口フィナンシャルグループが設立した「ワイエムライフプランニング」による営業展開

# 銀行と保険ショップを融合し

## 新たな営業スタイルを確立

● ライフプランニング業務に注力しワンストップで商品提供



コンサルティング・ファースト。これは、山口銀行、も

みじ銀行、北九州銀行を傘下に持つ山口フィナンシャルグループが今年度からスタートした中期経営計画で掲げた行動指針だ。「全てのお客さまに対して、まずコンサルティングから入ることを徹底する」という意味を持つ。

リテールビジネス分野においても、コンサルティング・ファーストを実践し、お客様のニーズを捉えた提案に努めることを標榜。FPブランドの展開が重点施策とされており、質の高いサービスを提供するための人材育成とチャネル

整備を進めている。

その取組みの柱の一つとして開設した保険ショップが「保険ひろば+（プラス）」。山口フィナンシャルグループの子会社であるワイエムライフプランニングが店舗運営を行う。第1号店を北九州市小倉北区のアミュプラザ小倉東館3階に出店。平成28年10月3日から営業を開始した。

### 資産形成層との接点を強化し ライフプランニングを展開

「個人のお客様に対するコンサルティング・ファーストを考えた場合、やはりライフプランニングを

通じて資産形成や資産運用のご相談にお応えしていくことが何より

です。ライフプランニングは、そのお客様の人生を左右するとても大切なこと。1時間、2時間と長い時間をかけて話を伺い、お客様とライフプランを共有させていただいたあとで、いろいろなサービスをご提供していく必要があります。そうしたライフプランニング業務をどう事業化していくかを検討した結果、来店型保険ショップが一番近い業態ではないかという結論に至ったのです」（奥田健一郎・ワイエムライフプランニング・代表取締役社長）

ATMの機能拡充とコンビニ決済の利用が進み、共働き世帯も増加する中、銀行は20歳代後半から40歳代の資産形成層のお客様との

コンタクトがとりづらい状況に置かれている。そのため、本来、これから先、長い人生を送る資産形成層に対するライフプランニングこそ、銀行に求められている大きな役割といえるが、それがままならないのが現実ともいえる。

そこで、山口フィナンシャルグループでは、来店型保険ショップ

の事業内容に着目した。

ここでいう来店型保険ショップとは、複数の保険会社の商品を扱う保険総合代理店のこと。「乗り合い代理店」とも呼ばれる。ステーションビルやショッピングモールなど利便性の良い立地が特徴であり、ここ数年で急速に店舗数を拡大してきた。一つの店舗で多くの保険会社の生命保険や損害保険を取り扱っているため、複数の商品と比較しながら、そのお客様に最適な商品を推奨できるメリットがある。

保険ひろばプラスは、開業時は保険代理店として営業をスタートしたが、28年度中に金融商品仲介

業や銀行代理店業務などの許認可

を取得する予定。そうなれば、保険商品に加えて、投資信託や住宅ローンなどローン商品も取り扱うことができ、保険相談をきっかけに行ったライフプランニングに基づいて、幅広い金融商品をワンストップで提供することができるようになるわけだ。

### 保険ひろばの既存店にも 将来的には「機能をプラス」

保険ひろばプラスの運営会社であるワイエムライフプランニングは、山口フィナンシャルグループと住友生命との共同出資により設立された。出資比率は、山口フィナンシャルグループ90%、住友生命10%である。

「住友生命さんは『ほけん百花』という来店型保険ショップを展開されていて、2015年度のオリコン顧客満足度ランキングで総合第1位にも輝きました。お客様のニーズを最優先に考えた公正中立な営業スタイルが高い評価を受けています。私どもとしては、初めて保険ショップを手掛けるわけで

すから、いろいろと運営ノウハウ

を学ばせていただきたいということで、共同出資のお話をさせていただきました」

ほけん百花は、住友生命が100%出資する「いずみライフデザインズ」が運営する来店型保険ショップ。73店舗（28年10月時点）を展開し、昭和58年1月の開業から平成28年2月までに累計約13万7000世帯が相談に訪れている保険ショップの代表格だ。

山口フィナンシャルグループは、保険ひろばプラスのオープンまでに様々な経営アドバイスを得たうえ、現在、住友生命から2名の出向社員を迎え入れている。保険ひろばプラスのコンサルタントは、ほけん百花の研修に参加。ロープレによる相談対応やコンプライアンス面などの教育を受けている。

ワイエムライフプランニングの設立は28年6月30日。どのような方法で来店型保険ショップを立ち上げるかを検討している中、山口県周南市に本社を置く「保険ひろば」の買収（子会社化）を決定。同

社の全株式800株を取得した。

保険ひろばは、山口12店舗、広島11店舗、福岡9店舗など中四国と北九州を中心に、全国46拠点に保険ショップを出店。既存店の多くが山口フィナンシャルグループのネットワークと重なっている。

保険ショップはここ数年、出店ラッシュといえる状況だった。そのため、ショッピングモールなど商業施設内で出店に適した場所には、すでにどこかの保険ショップが店を構えている。「来店型保険ショップの営業戦略は出店場所が非常に重要」といわれる。出店場所でターゲット層の集客力に大きな差が出るうえ、ファッション関係の店舗などと違って、保険ショップが同じ商業施設内に複数入居することは難しいからだ。

その点、保険ひろばは、山口フィナンシャルグループの営業エリア内の商業施設等において、資産形成層の集客が期待できる場所に数多くの店舗を持つっており、これも同社を子会社化した大きなポイントになったという。

現在のところ、保険ひろばプラ



▶奥田健一郎・ワイエムライフプランニング・代表取締役社長