

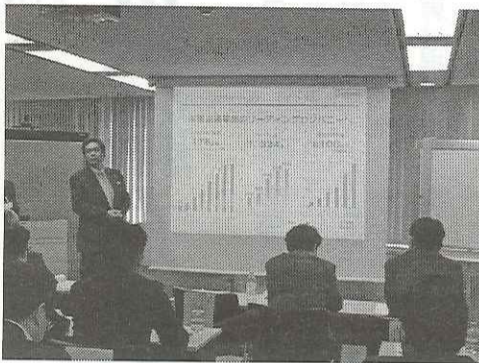
2010.12.20

— L P H —

銀行向けセミナー開催

有力行などから50人が出席

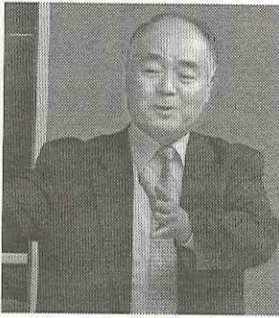
業績を説明する今野社長



ライフプラザホールディングス（東京都渋谷区、今野則夫社長、LPH）は11月24日、本場で「ライフプランニングを基にした銀行リテール戦略セミナー」を開催した。同社から社員を派遣して銀行窓販を支援する「銀行アライアンス事業」のさらなる促進を目的に行われたもので、有力行などから約50人が参加した。

今野社長はこれまでの実績などを紹介したほか、新たに2行と年内中に業務提携したい考えを明らかにした（12月7日に西日本シティ銀行との提

携を発表）。



窪田氏

携を発表）。今野社長は、銀行窓販で現在主力商品の変額年金保険や一時払い終身保険だ

けでは株式相場に左右されやすく、すべての顧客ニーズに配慮することはできないことを指摘。「幅広くお客さまの要望に応えるために、販売実績のある保障性商品も取り扱っていくことが重要」と強調した。また、すでに業務提携している銀行ではLP



富樫氏

Hで研修を受けた行員が当初の予想以上に成果を挙げて

いることや、社員の派遣をさらに求める声が挙がっていることを紹介。「銀行にいる多くの優秀な人材を活用すれば、銀行窓販はさらに加速する。今後も銀行窓販を支援していきたい」と述べた。

マに講演した富樫氏は、これまで銀行が行ってきた個人分野のサービスは価格に訴えるものが多く、銀行の規模や資本力で勝負が決まることが多かったと指摘。今後は、多様な顧客ニーズに効率よく対応でき、収益を上げられる仕組みを構築した銀行が勝ち残るとして、効率よく多目販売できる仕組みの整備など「非価格戦略」を考えることが重要と強調した。

「リテール金融のビジネスモデル構築を指して」と題して講演した窪田氏は、消費行動を中心にビジネスの前提が変化している中、保険業界では劇的な流通革命が起きていると説明。ビジネスの前提が大きく変化し、不透明で不確実、不安定な時代といわれている現在、今後のリテールバンクの世界では「ライフプランを核とした新しいビジネスモデルの構築」が必要と指摘した。また、構築に向けては、負荷のかからない形でのローコスト販売体制や、短期間での収益安定化を図る方法として「他業種との提携」を提案した。