U.D.C. 368. 3. 095: (336. 763. 33: 336. 764. 061) : (65. 011. 54: 681. 322)

保険業界における新ビジネスへの取り組み 国債窓口販売システム

一安田生命保険相互会社一

New Business for Insurance Companies—National Bond Sales Support System

保険業界の新ビジネスとして,長年の課題であった国債窓口販売業務が生命保険(以下,生保と略す。)業界で1988年4月から開始された。また,損害保険(以下,損保と略す。)業界でも1989年4月から開始されることになっている。

安田生命保険相互会社では窓口販売業務の機械化を実現するため、日立製作 所が開発した保険会社向け国債窓口販売システムを導入し、業務処理の効率化 を図った。

生保業界にとって国債の窓口販売業務は初めての業務であった。そのため銀行業界の窓口販売システムで蓄積された知識,ノウハウを十分活用した保険会社向け国債窓口販売システムを使うことにより,短期間でエンドユーザーのニーズにこたえることができた。

久保一憲* Kazunori Kubo
竹下仁志** Hitoshi Takeshita
越智史典*** Fuminori Ochi

1 緒言

生保業界で長年の課題であった国債の窓口販売が認められ、銀行業界に5年遅れて1988年4月から開始された。総合金融機関を目指す生命保険会社にとって、国債の窓口販売は非保険商品の販売、新商品の開発・販売など業容を拡大するきっかけとして重要な業務であった。また、生命保険会社は国債の引き受けシンジケート団の一員でありながら、機関投資家の立場でしか国債を売買できず顧客に対しては販売できない、という不合理な状態を部分的にではあるが解消することができ、証券分野へ進出するきっかけにもなったのである。

安田生命保険相互会社では窓口販売業務の機械化を実現するため、日立製作所が開発した保険会社向け国債窓口販売システムを1988年4月に導入し、業務処理の効率化を図った。本稿では、保険会社向け国債窓口販売システムについて、安田生命保険相互会社での適用事例を中心に記述する。

2 開発の背景

保険会社の国債窓口販売は、保険会社による非保険業進出の第一歩であり、業際の垣根を越える重要な位置づけにある。 そのためこれを支援するシステムは、今後の証券業務展開の 基礎となる戦略的なシステムであると考えている。 前述したように、国債の窓口販売は生保業界に認可される 5年前に銀行業界に対して認可された。日立製作所では、銀 行業界での国債窓口販売業務の支援については、銀行向けア プリケーションパッケージの一機能として実現している。

そこで、当システムの検討に当たっては、このパッケージを適用する方法と、新規開発で対応する方法の二つの案が考えられた。しかし、パッケージの適用は稼動環境や言語が保険会社に合わないこと、規模が大きいこと等々の理由で新規開発の案を採用した。

ただし、窓口販売業務は保険会社にとって初めてのことであり、業務内容、処理方式、運用方法等々、すべて始めから検討しなければならないということから、パッケージ開発時に蓄積した業務ノウハウを積極的に活用し、開発の効率化を図った。

また,当システムは保険業務向けパッケージとして提供することを前提として,以下の点を考慮して設計を行った。

(1) 開発時点では生保業界だけに認可されていたが、損保業界にも適用できるように、オンライン環境、データベース環境、コード情報の桁(けた)数などについて事前に調査を行い、仕様面で考慮した。

^{*} 安田生命保険相互会社情報システム部 ** 日立製作所大森ソフトウェア工場 *** 日立コンピュータコンサルタント株式会社

表 | 国債窓口販売システムの機能 国債窓口販売システムの各取り引きの機能を示す。

2 分	取り引き	機
本社業務	銘柄元帳作成	銘柄の内容をシステムに登録
	募集売買許可の設定	営業店の募集あるいは売買取り引きを制限
	売買単価の設定	銘柄ごとに売買単価を設定
323	個別約定条件の設定	銘柄ごとに個別の約定条件を設定
	債券顧客開設	顧客の情報をシステムに登録
	募集販売	募集販売の約定処理、取引報告書の印刷
	募集販売実行	募集販売約定後,入金を確認したときの取り引き,保護預りの場合,証書を印刷
営業	買い取り	はねかえり玉の買取処理,取引報告書の印刷,保護預りの一部買い取りの場合,証書を印刷
	保護預り	持ち込まれた本券を保護預りに変更
店	本券請求	保護預りの債券を本券に変更
業	再 発 行	取引報告書,保護預り証書を再発行
務	募集取り消し	募集で実行済みの取り引きを募集前の状況に変更
	債券明細設定	顧客の取り引きごとに, 口座, 税区分などを変更
	債券事故の設定	証書, 印鑑の紛失などの事故情報の設定
	当日取引集計	取りまとめ店別に1日の取引内容を集計
照	元帳照会	顧客情報の照会, 仮名氏名による名寄せ処理
会業務	受渡金額照会	指定した銘柄に対して取り引きを行った場合の受渡金額を試算
	銘柄照会	銘柄の内容, 取引状況などを照会
セ	利金支払	利金を、該当顧客の銀行口座へ入金するためのデータを作成
ンタ	償還金支払	償還金を,該当顧客の銀行口座へ入金するためのデータを作成
業	保護預り手数料の徴求	保護預り手数料を,該当顧客の銀行口座から出金するためのデータを作成
務	各種帳票の作成	各種の法定帳簿,管理資料,案内状を作成(22種)

- (2) 近い将来,保険と国債の組み合わせによる複合商品の販売が行われることを考え,以下の点に留意した。
 - (a) 保険会社の基幹システムである契約管理システムが稼動しているホスト環境で動くことを前提とする。
 - (b) 契約管理システムとインタフェースが取れるようにする。
- (3) 導入を容易にするため、既存の他システムとは独立して 稼動できるようにした。また、将来の既発債ディーリングを サポートできるように、拡張性についても十分考慮した設計 となっている。

3 システムの機能

(1) 取り扱い商品

本システムは,次に示す国債の新発債を取り扱う。

- (a) 長期利付国債(10年債)
- (b) 超長期利付国債(20年債)

(2) 業務機能

窓口販売業務の機能としては,銘柄の登録,売買単価の設定などの本社業務と,国債を売買する営業店の業務および利金,償還金,保護預り手数料の支払い,徴収処理や各種帳票作成などのセンタ業務に分類することができる(表1)。

(3) 研修機能のサポート

保険会社にとって国債の窓口販売は初めての業務であり、 早急に要員を育成する必要があった。さらに将来の業務拡大 を考え、継続的かつ効率的に要員を教育するニーズが発生す る。

本システムではこのニーズに対応するため、研修用に設定した銘柄名、顧客名を本番データベースに登録し、オンライン中に研修ができる機能を実現した。

4 システムの構成

4.1 ハードウェア構成

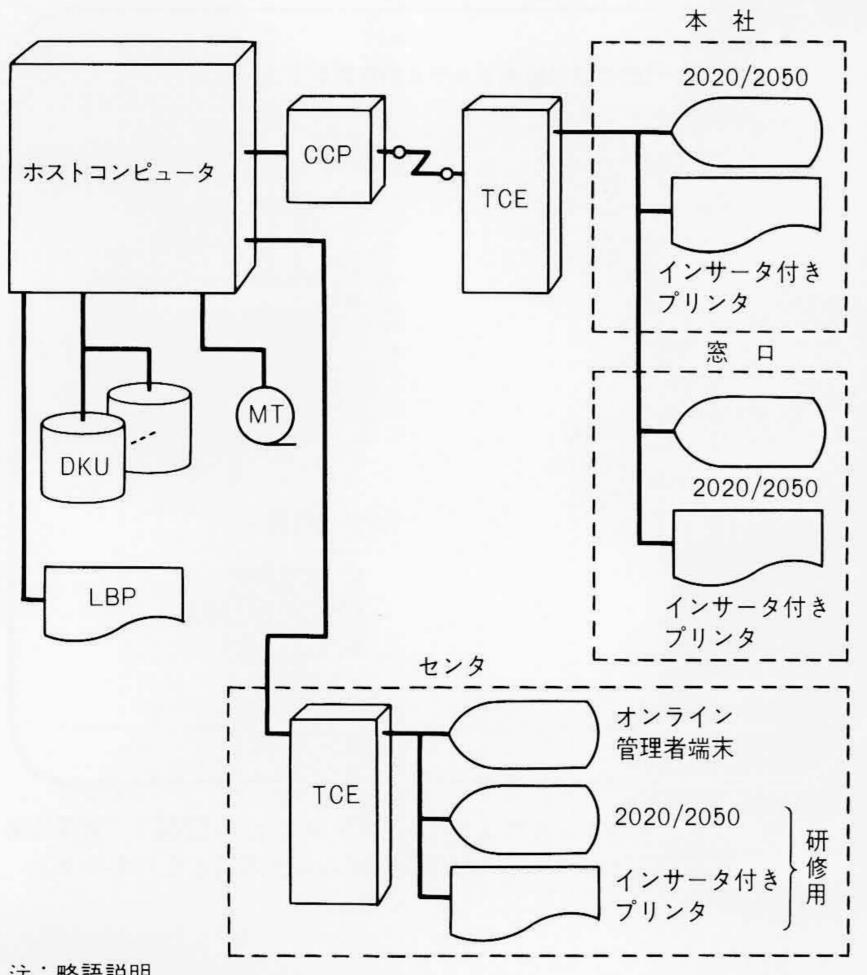
本システムでは、営業店のデータを本社窓口でまとめて処理する方法と、営業店に端末を設置しそこで処理する方法の二つの運用形態をサポートしている。基本構成は図1に示すとおりである。

4.2 ソフトウェア構成

保険会社のオンラインおよびデータベースシステムの環境を考え、本システムでは複数のインタフェースをサポートしており、その構成を図2に示す。

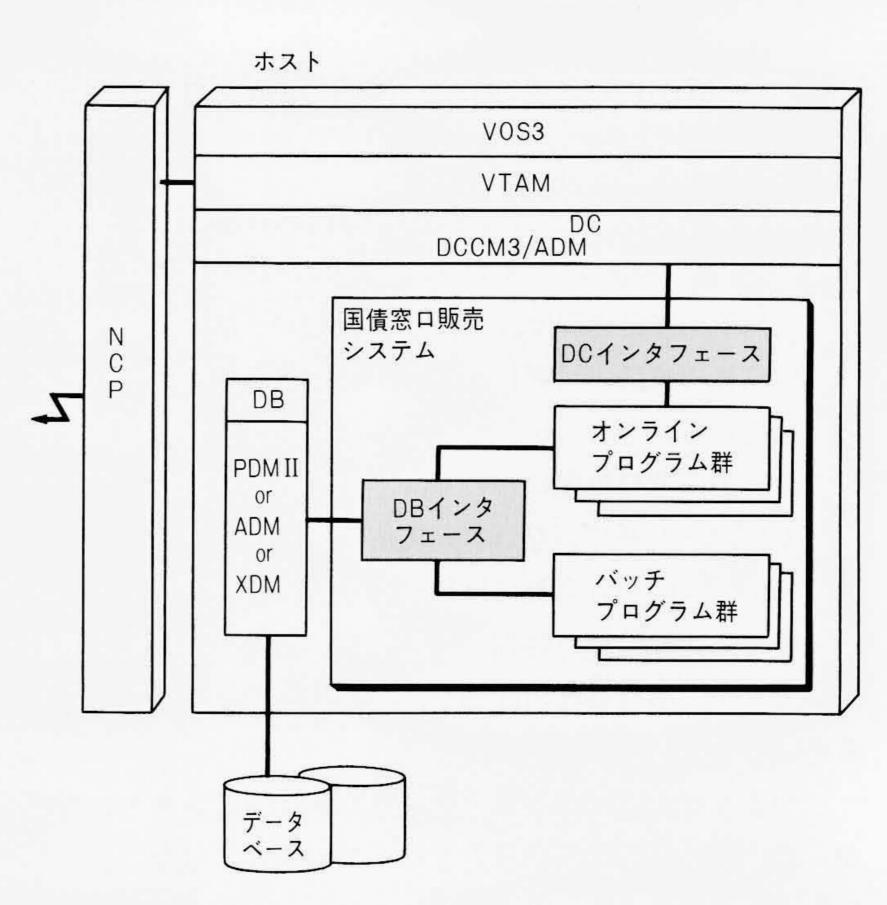
4.3 システムの全体構成

営業店、センタ、本社の3部門の業務概要を図3に示す。



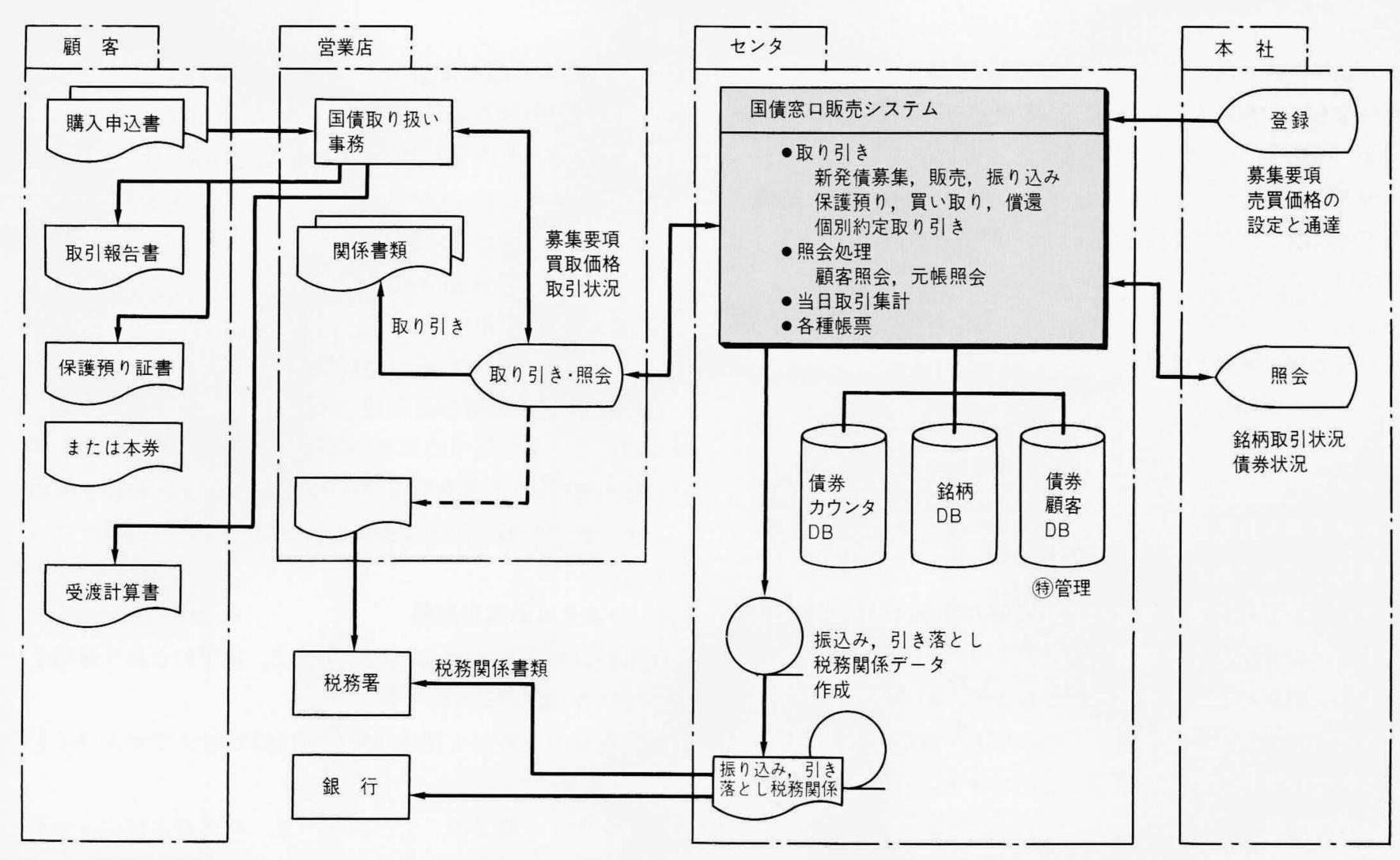
注:略語説明 CCP (Communication Control Processor), TCE (Terminal Control Equipment), LBP (Laser Beam Printer), MT (Magnetic Tape) DKU (Disk Unit)

図 | ハードウェア構成 端末を本社,窓口,センタ(研修用)に各 I 台ずつ設置した場合の構成を示す。



注:略語説明 VOS3 (Virtual-storage Operating System 3) VTAM (Virtual Telecommunications Access Method) DCCM3 (Data Communication Control Manager 3) ADM (Adaptable Data Manager advanced control) PDM II (Practical Data Manager II) XDM (Extensible Data Manager), NCP (Network Control Program), DC (Data Communication), DB (Data Base)

図 2 ソフトウェア構成 国債窓口販売システムは,既存のDB/DC システムへ容易に追加できるようDCCM 3, PDM II, ADM, XDM など とのインタフェースを持っている。



国債窓口販売システムの全体構成 国債窓口販売システムは、大きく分けて営業店、センタ、本社の3部門から構成される。全体の構成 と各部門の処理概要を示す。

適用事例(安田生命保険相互会社での導入事例)

5.1 システム導入の背景

1988年4月から販売を認可された国債窓口販売は、生命保 険会社にとってはまったく新しい業務である。例えば、従来 の個人保険の事務処理は,新契約事務については契約部門が, 契約成立後の維持・管理については収納保全部門がそれぞれ 担当している。ところが、このような伝統的な生保商品とは 異なり、国債窓口販売については、その事務処理のノウハウ さえも持ち合わせていないのが実情であった。

安田生命保険相互会社では1986年3月に社内プロジェクト を結成し, 比較的早い時期から国債窓口販売への対応を検討 していたが、事務処理の詳細が決定するまでにはかなりの日 数を要している。

このような状況にあって, 国債窓口販売へのシステム対応 が、業務開始の前提であったといっても過言ではない。

5.2 システム導入の経緯

国債窓口販売を支援するシステムの具体的な検討は1987年 度に入ってからであり,以下の対応が考えられた。

- 自社開発または開発の一括委託
- (2) パッケージの導入(ホストあるいはオフィスコンピュータ)
- (3) RCS(共同処理サービス:入出力は自社に設置した端末 で行い、データ処理は回線を接続した情報処理会社に委託す るもの)の利用

これらをそれぞれ検討した結果,(1)についてはノウハウ不 足およびコスト面で問題があり、(3)についてはコスト面では 有利なものの機能面では不満が残るといった問題があり、結 局(2) のパッケージの導入で対応することに決定した。

さらに、パッケージについてもいくつかを比較検討の結果、 以下の理由で日立製作所が開発した「国債窓口販売システム」 を採用することとした。

(1) 信頼性

銀行で稼動実績のあるシステムをベースにしたシステムで あり, 高い信頼性が期待できる。

(2) 拡張性(将来性)

ホストで稼動するシステムであり、販売拠点の拡大あるい は将来予想される複合商品の対応など、他システムとのデー タ連動が容易である。

さらに, データ量の増大および機能の拡張についても容易 であり、高い拡張性が期待できる。

また、現在のところ不透明ではあるが、将来のディーリン グへの対応を考慮した場合、ノウハウ面・機能面を含めシス テム的な将来性に期待を持つことができる。

(3) 保守性

開発言語にCOBOLを使用しているため、システム面での高 い保守性が期待できるとともに、ホストで運用されるために

《国債窓口販売システム業務選択メニュー》

☆ 営業店業務 ☆

☆ 本部業務 ☆

- 01. 債券顧客開設
- 21. 銘柄元帳作成
- 02. 募集・販売
- 22. 売買単価設定
- 03. 募集・販売実行
- 23. 募集·売買許可設定
- 04. 買取
- 24. 個別約定条件設定
- 05. 保護預り

- 06. 本券請求
- 07. 再発行 08. 債券明細設定
- 09. 当日取引集計
- 10. 債券事故設定
- 11. 募集取消し
- ☆ 共通業務 ☆
 - 90. 元帳照会
 - 91. 受渡金額照会
 - 92. 銘柄照会

業務番号〔〕

図 4 国債窓口販売システムオンラインメニュー画面 営業店業 務と本部(本社)業務にそれぞれ対応したメニュー方式となっている。

運用面でも高い保守性を期待することができる。また導入後, 短期間で本番運用が可能である。

また,「国債窓口販売システム」のオンラインは、営業店で の業務および本社での業務にそれぞれに対応したメニュー方 式のシステムであり、操作性の点でもユーザーに好評である (図4)。

5.3 システムの運用形態

安田生命保険相互会社ではHITAC M-660Dが 2 セット設 置済みであり、そのうちの1セットで「国債窓口販売システ ム」のオンラインおよびバッチの運用を行っている。ただし, バッチ帳票の出力については, 従来から各業務処理のプリン ト作業をHPF (Hitachi Print Facility)を使用して行っている 別の1セットで運用することとし、極力現行の運用体制に合 わせた形態を指向している(主要帳票については表2参照)。

また,安田生命保険相互会社では国債窓口販売については, 現在のところ本社集中の事務処理形態をとっているため、本 社の担当部門(有価証券部)にワークステーション2020を設置 し、センタとの間を回線で接続し、オンラインの運用を行っ ている。

5.4 システムの運用形態

「国債窓口販売システム」については、以下のとおり運用を 行っている(図5)。

- (1) 営業日の9時から16時30分(半日は12時)までオンライン を稼動させる。
- (2) オンライン終了後、データベース、ログおよびジャーナ ルの吸い上げを行い、その後デーリーバッチ処理を行う。
- (3) 月末営業日にはデーリーバッチ処理後、マンスリーバッ

国債窓口販売システムの主要出力帳票 オンライン,バッ チそれぞれのシステムから法定帳簿,管理資料などの帳票が出力される。

形態	帳 票 名	出	カ
	●保護預り証		
オンライン	●取引報告書(入金票)	随	時
	●取引報告書(出金票)		-
	●銘柄別利金償還金管理表		
	●振込データ明細表		
	●顧客別利金償還金振込明細表		
	●保護預り手数料徴求返却明細表		
	●募集販売入金明細表		
	●保護預り債券明細簿兼顧客勘定元帳	日	次
	●銘柄別残高一覧表		
	●保護預り債券償還日到来予定表		
	●売買日記帳		
	●有価証券取引税徴求高計算書		
	●保護預り債券償還済み明細書		
バッチ帳票	●店別取扱状況一覧表		
	●利払日償還日到来銘柄一覧表		
	●保護預り債券償還のご案内		
	●利子などの支払調書	月	次
	●地方税納付額一覧表	/.3	
	●保護預り債券利払のご案内		
	●保護預り債券利払日到来予定表		
	●店別募集手数料配分一覧表	期	次
	●保護預り債券残高通知書	年	次
	●保護預り債券残高一覧表	+	A
	●募集未実行一覧表	随	時

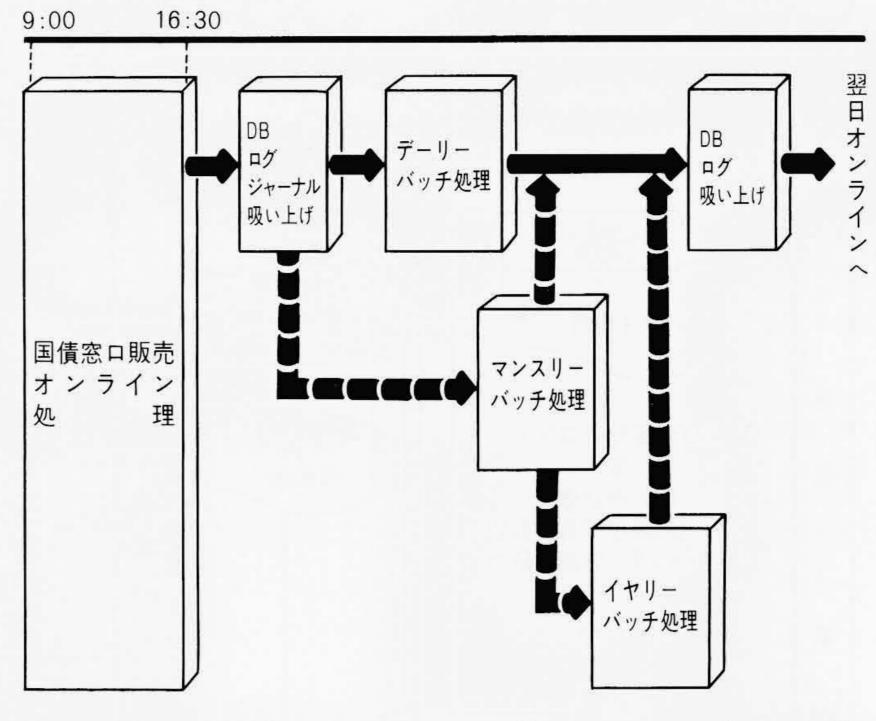
チ処理を行う。

(4) 同様に、期ごとの処理あるいは年間処理などが必要な場 合は, それらの処理後, データベース, ログの吸い上げを行 い,翌日のオンライン処理へつなぐ。

これらの一連のバッチ処理は, 処理途中のワークをすべて ディスクにしていることと, 今のところデータ量が比較的少 ないために40~60分で終了している。

事務処理面での運用については, 先に述べたようにシステ ムは本社、営業店それぞれの業務に対応したシステムである が、安田生命保険相互会社では本社集中の事務処理を行って いる。すなわち、営業店は顧客からの購入申し込みなどを本 社に取り次ぎ、本社で入出力を行っている。電話あるいはフ ァクシミリを使用した本社~営業店間のやりとりに多少不便 はあるものの、システムの運用そのものには問題はない。以 下に簡単に募集・販売事務の流れを述べる(図6)。

(1) 募集要項が決定すると、本社で銘柄元帳(募集要項)入力 を行い, 募集業務が開始される。



国債窓口販売システムの運用形態 オンライン処理終了後, デーリーバッチ処理を行い, 月末営業日にはマンスリーバッチを追加処 理する。

(2) 営業店での事務処理

- (a) 販売枠残の確認と, 顧客別に管理されたマル特*)の限度 を本社に確認する。
- (b) 募集要項の説明および購入金額の確定を行う。
- (c) 必要書類(口座設定申込書・購入申込書・マル特申告 書・マル特申込書)を徴求し、内容の確認を行う。
- (d) 申込証拠金を受け入れるとともに、領収証を交付する。

(3) 本社での事務処理

- (a) 営業店から受けた情報をもとに、オンラインで販売枠 残の確認およびマル特限度額のチェックを行う。
- (b) 債券顧客開設および募集・販売の入力を行う。
- (c) 申込証拠金の入金を確認のうえ,出力された取引報告 書・受渡計算書・保護預り証を顧客あて郵送する。

以上が募集・販売に関する事務の流れの概略であるが、買 い取りなど、その他の業務についてはここでは省略する。

5.5 安田生命保険相互会社としての今後の課題

以上述べてきたように,「国債窓口販売システム」は導入後 順調に稼動している。窓口販売そのものは量的にはそれほど 多くはないが、今後営業職員の取り扱いや近い将来予想され る生命保険との複合商品の販売など、増加が期待できる要素 もある。システム的にはこれらへの対応, すなわち本来シス テムが持っている機能を生かした形での営業店へのオンライ ン拡大、および複合商品への対応が今後の課題と言える。

マル特:税制上,500万円以上の預金などに対して優遇される 措置を言う。

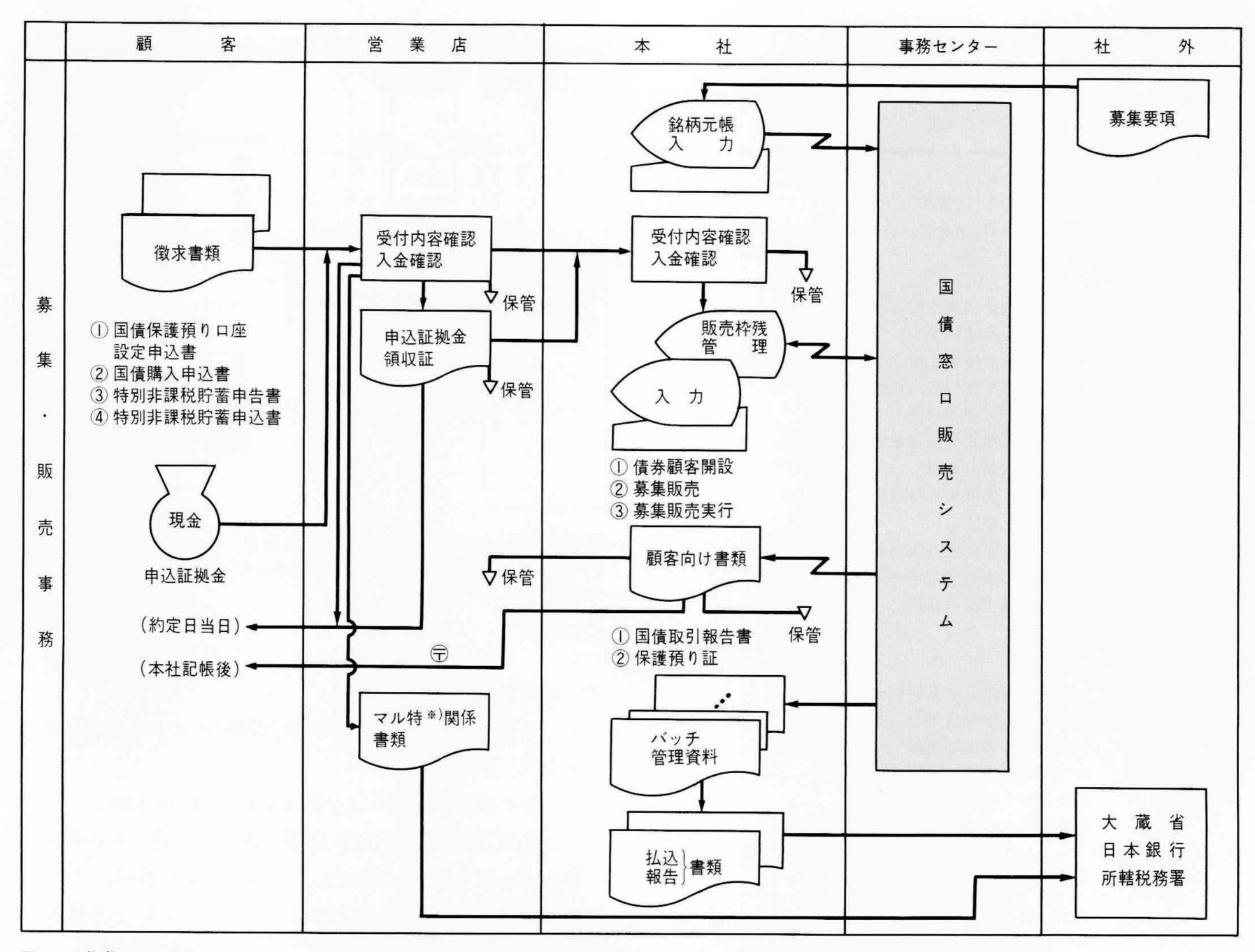


図 6 募集・販売事務の流れ 国債窓口販売事務処理について、「国債窓口販売システム」を中心とした本社集中形態をとっている。

6 今後の課題

生保業界で国債の窓口販売が開始されてから,ほぼ1年が 経過しようとしている。この間,本システムは安田生命保険 相互会社をはじめ,生保,損保数社で順調に稼動しており, 当面のユーザーニーズに対する成果は挙げていると考えてい る。

しかし、本業務は保険業界にとって新しいビジネスであり、 今後さまざまな形で展開していくことが予想されるため、シ ステムに対する要求も多様化してくると思われる。その中で 当面検討しなければならない課題を次に述べる。

- (1) 既発債ディーリングを含むフルディーリングのサポート
- (2) 契約管理システムとの接続による、複合商品のきめ細かなサポート
- (3) 資産運用システムとの結合

7 結 言

金融業界の垣根が低くなり、業際商品が次々と開発されて

きている。生保業界でも、これまでのローリスク・ローリターンを基本とした商品から、ハイリスク・ハイリターンの商品として変額保険が発売され、さらに非保険商品として国債の窓口販売が開始された。今後もユニバーサル保険を始めとして、内外環境の変化やインパクトにより、新商品の開発が計画されている。

これらの新商品を販売するためには、コンピュータシステムが必要であり、システムなくしては業務ができないとさえ言われている。また業務知識についても、従来の保険に関する知識だけでなく、新しい商品知識、金融知識が要求されてくる。そのため、新商品を支援するシステムの開発には、銀行、証券、保険など業種を越えた金融全般にわたる幅広い業務知識とノウハウが必要となっている。

したがって、これらの業務知識、ノウハウをいかに習得し、 システム化するかが、新ビジネス展開上の課題となろう。

参考文献

1) 坂本,編:国債―発行・流通の現状と将来の課題,大蔵財務協会