

hokan FPパートナーがhokan®導入 26年4月からの利用開始目指す

hokanは6月2日、FPパートナーが顧客本位の業務運営と管理体制の抜本的改革を進める中で、2026年4月からの「hokan®」利用開始に向けて導入決定したと発表した。

FPパートナーは、検討していた。

アイナシナルプランナーなどの資格を持つ営業社員が、個人および法人顧客への保険商品販売や金融商品仲介業を展開する大手保険代理店で、「マネードクター」のブランド名で全国展開している。同社では、契約管理や活動管理といった「保険募集人の体制整備」や「情報管理体制」の強化を図るため、2023年より現行システムの刷新(リプレイス)を



左からFPパートナーの黒木勉社長、hokanの横塚出社社長

に上場し、23年9月にプライム市場上場企業となった。社会的責任が増す中、ステークホルターをはじめ、将来の顧客への期待にこたえるために、『顧客との関係性の質をさらに高めていく必要がある。私たちが目指すのは「顧客起点の提案力の強化。顧客一人ひとりのニーズを適切に捉え、最良のサービスを提案するには、営業社員が安心して利用できる『信頼性の高いシステム環境』が不可欠だ。今回の

網羅的に記録すること▽業務運営の適切性を確保し、組織として継続的な業務統制をすること▽を実現したいと考えている。

後、保険業法改正を見据えたシステム機能の開発・拡充を進め、法改正等の保険業界の最新動向をフォローアップする仕組みを構築することで、保険募集人の付加価値向上を支援する。また、『Industry Contributor(業界の貢献者)』

「hokan®」へ完全移行することを目指し、三段階に分けたプロジェクトを実施する。

「hokan®」が採用され、心より嬉しく思う。保険業界がかつてない変革の時期を迎えている中で業界内でも高い影響力を持つFPパートナーとともに業界流通のプラットフォーム構築に向けて一歩を踏み出せることはhokanにとっても大きな意義があると考えている。今後は『hokan®』導入で営業提案の質とスピードを高め、アフターサービスを高度化して、

契約者情報や相談履歴の一元管理による募集プロセスの透明化▽募集人の提案根拠をデータベース化することで、提案プロセスを定着▽「顧客ニーズ」への対応として、可視化された業務フローを全社で標準化の強化、改善が見込まれる。

「hokan®」では、今

「hokan®」の羽鳥大貴執行役員代理店事業本部長は、「当社は、保険業

完全移行に向け三段階のプロジェクト

となるよう、業界の更新・革新に尽力する。FPパートナーの田中克幸専務取締役兼経営企画部長は、「当社は22年9月に東証グロース市場

顧客本位の業務運営の質の向上を図る。これにより、▽全営業社員がより顧客の意向に沿った商品提案を行えること▽顧客との対応履歴を正確かつ

「hokan®」へのシステム移行を完了させる予定だ。hokanの執行役員代理店事業本部長は、「当社は、保険業