

**インテック、千葉銀行の FP ツール「おかねのバスケット」に  
顧客の最適な資産づくりを支援する保険シミュレーション機能を実装  
～行員による資産運用のコンサルティング提案を強化し、顧客一人ひとりに  
合った提案をワンストップで実現～**

TIS インテックグループの株式会社インテック（本社：富山県富山市、代表取締役社長：疋田 秀三、以下：インテック）は、株式会社千葉銀行（本店：千葉県千葉市、取締役頭取：米本 努、以下：千葉銀行）の FP ツール※1「おかねのバスケット」に保険シミュレーション機能を実装し、稼働開始したことを発表します。

「おかねのバスケット」は、千葉銀行が提供する顧客の資産づくりのために、資産状況の把握や資産運用のシミュレーションができるサービスです。このたびインテックが提供する投資信託システムに株式会社キャピタル・アセット・プランニング（以下：CAP）の保険シミュレーションツールを保険提案機能として新たに追加し、顧客一人ひとりのライフイベントや資産づくりに合わせて投資信託と保険をワンストップで提案できる仕組みを実現しました。

※1 ファイナンシャルプランニングツールの略。個人のライフプランに基づき、将来の資金（収支、貯蓄、資産運用、老後資金、教育資金、住宅ローン、相続など）を総合的にシミュレーション・分析し、最適な資金計画を立てるためのソフトウェア。

## <「おかねのバスケット」への追加対応実装イメージ>

顧客一人ひとりのライフイベントや資産づくりに合わせて  
シミュレーション機能を用いて最適な商品の組み合わせをご提案



## ■背景

昨今、低金利・長寿化の進行やライフスタイルの多様化といった顧客ニーズの変化により金融機関を取り巻く環境が大きく変化する中、顧客起点のビジネスモデルへの転換の必要性が高まっています。

このような背景から、千葉銀行では、2023年4月から2026年3月までの第15次中期経営計画において、「エンゲージメントバンキンググループ」を掲げ、銀行主導の商品提案から顧客中心のビジネスモデルへの進化を推進しています。

千葉銀行では、最適なパーソナライズ提案によるサービス拡充や、ニーズを先回りした提案体制の構築を進める中で、業務フローや提案ツールの再設計が課題となっていました。「おかねのバスケット」はこれまで、投資信託や預金のシミュレーション機能として利用していましたが、保険商品を含めた金融商品の最適な提案を行ううえでは機能拡充が必要でした。

インテックは、2023年より投資信託のポートフォリオ提案ツールとして「おかねのバスケット」を提供しており、保険や投資信託といった金融商品の販売業務支援システムの構築・提供における柔軟なカスタマイズや段階的な機能拡張など、金融機関への豊富な導入実績がありました。

今回インテックはこれらの実績から、千葉銀行が目指す構想の実現に向けた支援が可能であると評価され、「おかねのバスケット」に保険シミュレーション機能を実装しました。

## ■概要

インテックは、千葉銀行の「おかねのバスケット」に保険シミュレーション機能を実装することで、投資信託だけでなく保険商品を含めた顧客の資産把握から提案、約定連携、アフターフォローまでをワンストップで実現します。

主な特長は以下の通りです。

### <特長>

#### 1. 投資信託と保険を組み合わせた最適な資産形成提案

今回、インテックは導入済みのFPツールを改修し、FPツールおよび約定システムと保険フロントアプリ※2のデータ連携を実施。保険商品の提案から保険会社への申し込み手続きまでワンストップで対応する機能を新たに追加したことで、投資信託と保険を組み合わせた最適な資産形成提案が可能となり、顧客のライフプランに応じたコンサルティング提案と業務効率化を実現。

※2 保険窓販業務の現場で使用される保険販売支援アプリ。

#### 2. 千葉銀行向けに最適化したライフプランシミュレーション機能を提供

インテックは、金融機関における保険商品提案やライフシミュレーションで多数の実績を有するCAPとの共同開発により、高度化・複雑化する顧客の資産形成ニーズに対応したライフプランシミュレーション機能を実装。これにより、顧客資産の可視化や顧客提案、長期フォローを一貫して提供できる仕組みを実現。

## ■導入効果

「おかねのバスケット」への保険シミュレーション機能の実装により、顧客との対話の深化や、よりの確な資産づくり提案が可能になり、千葉銀行の掲げる顧客中心のビジネスモデル推進を後押しします。

また、保険提案機能の追加により、投資信託だけでなく幅広い金融商品を横断的に提案できる体制が整備されます。千葉銀行は、顧客満足度の向上、行員の業務効率化を図るとともに、より

質の高いコンサルティング業務への注力が期待されます。

## ■今後について

インテックは、今後も千葉銀行に向けて投資信託・保険にとどまらず、証券・ローンなどを含む他の個人向け業務への展開を見据え、「おかねのバスケット」の機能拡充を段階的に進めていきます。業務効率化および営業生産性の向上につながるサービスを拡充し、銀行業務のDX化や金融機関が抱える顧客の課題解決に引き続き取り組んでいきます。

## ■株式会社千葉銀行からのエンドースメント

弊行はインテックさまと長年にわたる協業を通じて、FP ツール「おかねのバスケット」に保険機能を追加し、投資信託と保険を一体的に提案できる本仕組みの提供開始を、大変意義深い取り組みであると考えております。インテックさまの金融機関向けシステム構築における豊富な実績とノウハウが、弊行の「お客さま中心のビジネスモデルへの進化」と「パーソナライズ提案におけるサービスの拡充」を力強く後押ししてくださいました。今後も質の高いコンサルティング提供と業務効率化を共に追求してまいります。

株式会社千葉銀行

## 株式会社インテックについて (<https://www.intec.co.jp/>)

お客さまの経営戦略に沿った情報化戦略の立案からシステムの企画、開発、アウトソーシング、サービス提供、運用保守まで、IT 分野において幅広く事業を展開しています。インテックは、1964 年の創業以来培ってきた技術力をもとに、AI、RPA 等のデジタル技術の活用や、新たな市場の創造にも積極的に挑戦しています。常にオープンな姿勢で、人、企業、社会を技術でつなぎ、自らも変革しながら「豊かなデジタル社会の一翼を担う」企業としてお客さまに新しい価値を提供していきます。

## TIS インテックグループについて

TIS インテックグループは、国内外グループ 2 万人を超える社員が『IT で、社会の願い叶えよう。』を合言葉に、「金融包摂」「都市への集中・地方の衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」を中心としたさまざまな社会課題の解決に向けて IT サービスを提供しています。デジタル技術を駆使したムーバーとして新たな価値を創造し、人々の幸せと持続可能な豊かな社会の実現に貢献します。

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

## 【本件に関するお問い合わせ先】

### ◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社インテック テクノロジー&マーケティング本部 広報部 小川、長谷、稲垣  
E-Mail : [press@intec.co.jp](mailto:press@intec.co.jp)

### ◆本件に関するお問い合わせ先

株式会社インテック バンキングビジネス事業本部 事業企画部 担当：松田  
E-Mail : [fcube\\_pr@intec.co.jp](mailto:fcube_pr@intec.co.jp)