

オ シ ティ
ソ シ バシ ティ
ダイバシ ティ

収益向上、コンプライアンスに効果

「保険VOS」で代理店を全面支援

金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ(WG)」の報告書を受けて、保険代理店の募集実務が変わろうとしている。募集人管理の適正化を図るとともに、顧客に説明した内容や案内した商品などの履歴を適切に残すことが求められるようになる。こうした中、保険代理店向けの経営効率化ソリューションを開発・提供するソシオダイバシティ(東京都豊島区、李世民代表取締役)は、「保険VOS」の提供によって代理店を全面的にサポートしていく方針だ。同システムは代理店の収益向上とコンプライアンス態勢構築の双方に効果がある機能を備える。松本明敏取締役は「保険提案のきつかけづくりから、アフターフォロー、コンプライアンス対応まで一貫して支援したい」と強調する。

社内外をシームレスに

「保険代理店の使いやすさを第一に考える」ことをモットーに開発された保険VOSは、NTTデータ共同ゲートウェイに対応した顧客情報管理機能をベースに、収益につながるマーケティング機能とコンプライアンス機能を柱としている。事務作業も含めて代理店の業務フローに最適な機能を統合。タブレット端末(iPhone、iPad、Android)で



松本氏



サンプル画面

究極のコミュニケーションツールに

活用して移動先周辺の見込み客を画面の地図上に表示。例えば、契約者宅を訪問後、次の予定までに時間的な余裕がある場合、周辺の見込み客を確認してアプローチでき

ても活用でき、社内SNSとして情報共有での利用も可能だ。松本氏は「提案機会を逃さずに新規契約を着実に獲得するとともに、保全を確実に進めるための機能を備えている。社内外をシームレスにつなぎ、営業を支援する」と話す。

コンプライアンス対応をチェック

コンプライアンス機能としては、顧客情報管理、日報、タイムカ

顧客検索は、外出先で顧客に関する情報を確認する機能。訪問先で必要な情報を入力できるほか、契約情報などを活用することで、クロスセル・アップセルなどにつながることも可能になる。紹介ツリーは、紹介元からリンクして関係性を視覚的に表現する機能で、紹介客が多い募集人はこの機能を使うことでフォローすべき人間関係を把握し、効率的な提案を進めることができる。タブレット端末による顧客検索は、外出先で顧客に関する情報を確認する機能。訪問先で必要な情報を入力できるほか、契約情報などを活用することで、クロスセル・アップセルなどにつながることも可能になる。紹介ツリーは、紹介元からリンクして関係性を視覚的に表現する機能で、紹介客が多い募集人はこの機能を使うことでフォローすべき人間関係を把握し、効率的な提案を進めることができる。タブレット端末による

集人はオフィスに戻って資料を作成することが不要になる。営業活動がスピーディーになり、効率化も進む。共有フォルダは、提案や保全、見込み客管理などに必要な資料などをタブレット端末で共有する。資料が緊急に必要となった場合でもオフィスにいる担当者がアップロードすることで共有できる。通知センター機能は、事務連絡などのさまざまな新着情報を通知する。メッセージ機能として

顧客との電話による対応履歴も残すことが可能

同システムは、タブレット端末自体には情報が残らないようになってい

また、顧客情報をデータ化して管理するた

料金はいDにつき月2000円からで、導入しやすい価格設定となっている。

松本氏は「代理店の二

軟に組み合わせることが

将来的には代理店の社内外の究極のコミュニケーションツールとして活用できると考えている。