

日本創倫 オンラインセミナー開催

保険代理店向け支援システム紹介

日本創倫は昨年11月21日、「顧客サービスや業務品質の向上を支援するシステムのご紹介」日本創倫が推奨する保険代理店向け支援システムのご紹介と説明をテーマにオンラインセミナーを開催した。前半はJOAホールディングス代表取締役の久米泰貴氏とSales Managerの大桃直樹氏が公的支援情報検索システム「8LIFE」を、後半は、ZYRUS代表取締役社長の望月重成氏とソリューション営業部長の富田広氏が生命保険商品販売促進システム「LIPSAAS Neo」を紹介した。

前半のセミナーでは、久米氏と大桃氏が、同社のミッションや公的支援情報検索システム「8LIFE」について説明した。同社は公的支援情報と国民や顧客、自治体をつなげるプラットフォームを旨とし開発した「8LIFE」は、保険代理店が活用することで、他社との差別化につなげるプラットフォームで、全国の自治体の約12万件の公的保険や公的支援情報を瞬時に検索でき、公的保険制度関連を約100件、公的

特長や導入のメリット説明

医療保険や公的介護保険 関連を約150件搭載していることを説明した。また、個人向けの情報 PDF生成がワンクリック システムの特長として は、簡単に検索ができ情報提供がしやすいこと、また、事業者向けの情報や公的保険に関する情報も提供しており、ナレッジベース機能や動画を活用してわかりやすく情報を提供できる。さらに、保存済みリストやログ機能を使って情報を管理することも可能になると述べた。

能や、顧客登録を可能にして顧客に最適な情報を届ける提案支援機能、公的保険を説明した顧客に説明を受けた通知(エビデンス)が残せる公的保険説明通知機能などを実装予定していると説明した。後半はZYRUSの望月氏と富田氏が「LIPSAAS (Life Insurance Product Sales Accelerating System)」生命保険商品販売促進システム「LIPSAAS Neo」を紹介した。同システムは、過去20年の保険代理店システムの開発や販売の経験、約300社の保険代理店への導入実績に基づき保険代理店にとって使いやすいCRMだと説明した。そのコンセプトは、新規案件獲得を主眼にしていることや、代理店目線、直感的な操作性で、保険代理店の攻めと守りを一手に実現する営業支援システムだと強調した。

保険代理店にとっての新規案件獲得の鍵は確度の高い募集対象を抽出し改正業法対応の募集プロセスで募集活動を推進することであり、募集活動の全てを現場目線の機能で支えることができるのが同システムの強みだと述べた。同システム導入のメリットとして、①大幅なコスト削減②現在分散化している複数ツールの一元化③意向把握と比較推奨の標準化④セキュリティリスクの軽減の四つを挙げた。同システムを活用するメリットについて、業務時間を短縮でき、スピードが上がることを強調した。また、データベース化されていることから、将来の展開にも対応が可能になるとした。システム対応による体制整備やルール化が重要であり、それには同社の経験や監査内容が役立つと述べた。