



望月社長（左）、カスタマーリレーション部のメンバー

ザイラス 「LIPSAS Neo」提供開始

代理店の攻めと守り実現

ITを利用したソリューションサービスやシステム開発事業を展開する株式会社ザイラス（東京都千代田区、望月重成社長）は、1月から「LIPSAS Neo（保険営業向け顧客管理／営業支援システム）」の提供を開始した。同システムは、過去20年にわたる保険代理店システムの開発・販売経験、約300社の保険代理店への導入実績のあるLIPSASの後継機として、生損保代理店の「使い勝手」を追求して新たにスクラッチから開発したCRMで、①生保営業新規案件獲得に主眼の損保事務効率化・満期管理②代理店目録④直感的な操作性の四つをコンセプトに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となっている。

「LIPSAS Neo」は、①約300社の代理店から好評だったLIPSASの後継機として新たにスクラッチから開発②見やすく直感的な操作性でスマホ・タブレットにも対応③乗合契約データも日次で更新可能④攻めと守りが一つで完結⑤高い価格競争力となる。また、同システムは、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、同システムは、募集活動の全てを現場目録の機能で支えることができることが強みになる。

また、同システムは、モバイルやタブレットにも対応している。アプリのダウンロードは必要なく指定のURLから入ること、自動的に入力・閲覧が容易な洗練された画面が表示される最先端技術を活用している。同社は、UI・UXに代表される使い勝手の良さや見栄えの良さに最もこだわった開発を進めている。利用する代理店の目録に立ち日々の営業活動の中での動線の良さ、画面の見やすさ、情報の見やすさなどを追求している。そのため、先代LIPSASの約300社の利用者からも、「使いづらい」や「操作方法が良く分からない」といった苦情は過去にほとんどないという。

「LIPSAS Neo

保険業界と代理店業務理解したシステム開発

元管理による業務の劇的な効率化とコスト削減が実現する。

同社では、保険会社の出身者を講師にした保険業界の勉強会を毎週開催

その理由は、システム導入時に操作方法に関する情報をきちんと伝えて

「顧客本位の業務運営に関する原則」が、『金融サービスの提供および利用環境の整備等に関する

法律2条1項』に法律として格上げされ、代理店はそれを順守しなければならなくなった。それを

業務効率化や売り上げアップ、新規案件につながることに加え、コンプライアンス関連として意向把握シートの作成や個人情報

から送られてくるコンプライアンス関連の情報提供などは全社員にも展開

にもかわらず、ヘルプデスクにはほとんど問い合わせの電話は入らないという。

ザイラス代表取締役社長の望月重成氏は、「『顧客本位の業務運営に関する原則』が、『金融サービスの提供および利用環境の整備等に関する

法律2条1項』に法律として格上げされ、代理店はそれを順守しなければならなくなった。それを



「LIPSAS Neo」の画面

代理店業務を深く理解していることに加え、導入後も操作研修や定期的なフォローアップ研修のほか、サポート要員が保険業界の勉強をしており、各代理店に最適な利用方法などを提案し、説明を行っているからだ。

システム開発の軸となる代理店のニーズを把握する手法については、営業先でのヒアリングやヘルプデスクへの問い合わせ、代理店からの要望などから得ている。その中で実装する基準は、導入によって全ての利用者が便利になることを軸にしており、常にバージョンアップをしていく考えだ。

また、顧客に最前線で接している代理店として、顧客の情報を全方位でカバーし、顧客の期待以上のサービスを提供するには、システムなしでは実現はほぼ不可能だ。多くの従業員は新しい仕組みを入れると業務プロセスが変わるのを嫌がって抵抗するが、最初はトップダウンで導入の目的を明確に明示し、入力のルー