



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2024

Shinnihon-Ins Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
2024年4月1日 AMまで
※偶数月の第一日曜日正午ごとに変更

システム導入成功の鍵は経営者の覚悟

株式会社ザイラス
望月重成代表に聞く



望月氏

インシユアテック事業を展開する株式会社ザイラス(東京都千代田区、望月重成代表)はこのほど、保険代理店向け顧客管理/営業支援システム「LIPSAS Neo(リップサスネオ)」の提供を開始した。生保販売支援に特化した既存システム「LIPSAS」の後継機だが、最新テクノロジーを用いて一から改良を加えることで、損保分野にも対応できるようにした。システム導入の成功の鍵は社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことだ」と語る望月氏に聞いた。

生損保、専属、乗合OK
特徴は使いやすさ、見やすさ

「新たな代理店向け顧客管理システムを開発することになった経緯をお聞かせください。望月 当社では「LIPSAS(リップサス)」という顧客管理/営業支援システムを、生保の代理店や募集人専用約20年間、運用・提供してきました。生保販売をするためのシステムとして多くの代理店や募集人から導入いただき、とても好評の声をもらっています。このほかに、このリップサスを損保にも対応させることとし、損保代理店であっても生保代理店

「LIPSAS Neo(リップサスネオ)」です。システムの特徴やサポートの経験に、顧客管理/営業支援システムを開発・提供する事業者は当社以外にもありますが、どのシステムも機能面は充実しており大きな違いがないのが実情です。こうしたなかで私たちが一番こだわったのは「使いやすさ」と「見やすさ」です。いわゆるリップサスネオの最大の特徴といってもよいものです。DX化の進展が求められるようになり、システム等を導入しても、仕様や操作方法が複雑かつ煩雑で、業務効率がかえって悪化するとい

うことがとても多く見られます。また、代理店業務を理解していない人がシステム開発に携わることも多いため、システム導入の失敗事例が多発しています。前身のリップサスではこうした点を踏まえて「使いやすさ」と「見やすさ」をとにかく追求してきました。そしてこのたび、これらの強みを踏襲しつつ生損保の両分野に対応できるように本当の意味での使えるシステムを提供する運びとなりました。当社は長年の保険業界での開発やサポートの経験に加え、保険会社出身の顧問による保険業界や業務についての勉強会を毎週、全



LIPSAS Neo screenshot showing a calendar view for 2024年2月 with various dates and events.

LIPSAS Neo dashboard screenshot showing a bar chart for monthly premium income and a donut chart for policy counts.

保険代理店向けDXプラットフォーム「LIPSAS Neo」をリリース

社員参加で行うなど、全員が保険業界や代理店業務を深く理解したうえで開発・運用・サポートを行っています。
「使いやすさや見やすさ」をとにかく追求してきました。そしてこのたび、これらの強みを踏襲しつつ生損保の両分野に対応できるように本当の意味での使えるシステムを提供する運びとなりました。当社は長年の保険業界での開発やサポートの経験に加え、保険会社出身の顧問による保険業界や業務についての勉強会を毎週、全

業務の効率化を実感
システム活用の習慣化を

「一方で、使い勝手が良いそうだと思う。でも現状の業務内容を変えないといけないこと。新しい仕組みの導入を躊躇する代理店は多いと思

「新しいものを入れる時は導入する目的や理由、会社にとっての利点などをトップが全社員に対して明確にきちんと伝え、皆の腑に落とさせることが大切だとお伝えしています。単に導入して、あとは活用を社員たちに任せようというだけでは、日々の自身の業務に

「望月 私は都度、当社システムを導入していただく代理店の経営トップの方々に対して、こういう新しいものを入れる時は

「望月 Neoの導入は、社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことで、営業現場が反対して

「望月 Neoの導入は、社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことで、営業現場が反対して

- ◆リップサスNeoアドバイザー 柏谷智氏コメント
リップサスNeoの前モデルから搭載機能や使いやすさは理解していましたが、今回、損保代理店の活用にもレンジが広がったことで期待するところは次の3点です。
(1) 損保代理店の生保提案の苦手意識の解決
(2) 人(社員)とシステムの有機的な結合
(3) 組織の余力を生み、社員の個性の引き出しと働きがいの創出

「望月 Neoの導入は、社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことで、営業現場が反対して...」
「望月 Neoの導入は、社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことで、営業現場が反対して...」
「望月 Neoの導入は、社内に浸透させる覚悟を経営トップが持つことで、営業現場が反対して...」

◆連絡先
株式会社ザイラス
ソリューション営業部(担当: 富田・野村)
電話: 03-3265-0010
メール: lipsas_neo_sales@zyrus.co.jp