

「保険VOS」導入事例

ソシオダイバシティ 代理店のシステム活用



号 外

(2015年3月25日)

発 行 所

●●保険毎日新聞社

東京都千代田区岩本町1丁目4番7号

〒101-0032

電 話 03(3865)1401(代表)

振 替 00140-6-70860

© 保険毎日新聞社

保険代理店には、契約情報の管理や募集人管理、コンプライアンス体制の構築など、さまざまな面で課題がある。こうした課題解消に向けて代理店業務のシステム化が着実に進んできた。それでは現在、代理店ではシステムをどのように活用し、どのような成果が挙げられているのか。本紙では、ソシオダイバシティの協力を得て、同社の「保険VOS」の導入事例を取材。代理店のシステム活用の現況を探った。

提案手法のさらなる最適化



山田氏

京都市右京区にある株式会社みらいふは、2010年7月に代理店3社が合併して設立された。現在、従業員21人で生損保商品を取り扱っている。12年の「リンクの会」で、会場に出展していたソシオダイバシティのブースで「保険VOS」を知

組織全体で顧客に対応



吉田氏

富山県高岡市の(有)ユニバーサル・リスク・コンサルティングは、住宅ローンの資金計画の相

談を受ける業務を中心に事業を展開している。工務店やハウビルターからの紹介による顧客のライフプラン・シミュレーションの結果、必要があれば、保険の購入や合理化などを提案する。「保険VOS」を導入したのは、14年4月。同システムは、生損保会社から提供される保有デー

営業とバックオフィスの連携強化



細田氏

東京都豊島区の㈱クレセントは、電話で顧客にアフローチ後、営業担当者が顧客宅を訪問して保

険を提案している。コールセンターのスタッフが10人、対面営業担当者が7人の体制で生損保商品を扱っている。同社は13年8月に保険VOSを導入した。同システムは保険に特化したシステムで、コールセンターと対面販売を一元管理できるため、コストパフォーマンスに優れている

効果が導入の決め手となった。管理部の細田俊行課長は実際に使った感想として「自分たちで項目などを付加することができ、カスタマイズの自由度が高かった」と話す。同社では、チェックボックスや記入欄として使うリースペースなどをつくり利便性を高めた。カスタマイズは自社でも可能な部分もあったため、改善は迅速だったという。効果があった機能は、

「プレット端末のGPS機能を活用して移動先周辺の顧客を画面の地図上に表示する」「リーダー機能」と、外出先でもスケジュールの確認・追加・編集ができる「スケジュール機能」に関心を持った。その後、同社は導入を検討し、12年秋から同システムの試験的活用を開始した。同社の利用方法に合わせてソシオダイバシティがカスタマイズを行い、現在は本格利用に至っている。

山田氏は「得意先の重要度を画面の地図上で示すことができるよう、同機能をバージョンアップしてほしい」と要望する。それによって、顧客情報と重要度の表示を連携させ、顧客との営業提案手法のさらなる最適化を図る考えだ。

社員間で顧客情報共有

コンサルティング品質向上へ

た。その年の「リンクの会」には、みらいふの梅田道明社長がパネリストとして登壇しており、同行した役員、営業担当者がブースで同システムの機能について説明を受けた。

当時、同社では見込み客開拓と営業担当者のスケジュール管理に取り組みんでいた。そのため、タ

ブルド端末のGPS機能を活用して移動先周辺の顧客を画面の地図上に表示する「リーダー機能」と、外出先でもスケジュールの確認・追加・編集ができる「スケジュール機能」に関心を持った。その後、同社は導入を検討し、12年秋から同システムの試験的活用を開始した。同社の利用方法に合わせてソシオダイバシティがカスタマイズを行い、現在は本格利用に至っている。

山田氏は「得意先の重要度を画面の地図上で示すことができるよう、同機能をバージョンアップしてほしい」と要望する。それによって、顧客情報と重要度の表示を連携させ、顧客との営業提案手法のさらなる最適化を図る考えだ。

タをNETデータの共同ゲートウェイを経由して代理店が受け取ることで契約情報を自動更新できることから導入を決めた。吉田安志社長は「共同ゲートウェイからデータを抽出でき、一人の顧客から複数の保険会社の契約を預かる際に利便性が高く、業務の効率化につながっている」と話す。

同システム導入のメリットの一つとして、「日報機能」が営業担当者のコンサルティング品質の向上に役立っていることを挙げる。同社の4人の営業担当者は、それぞれの業務経験の違いなどからコンサルティングの品質に差があり、コンサルティングを終了するまでのターンアラウンドが異なる。顧客と3回の面談で終了する担当者もいれば、5回の面談を必要とする担当者もあり、各担当者が面談で顧客と話し

た内容を時系列で確認し、品質を統一・向上することができることから、同社の業務に有効に機能しているという。田氏は「日報機能で各担当者の顧客とのやり取り、面談結果を日々の行動管理として把握できるため、課題解決に効果があった」と話す。

また、住宅を購入する顧客に対しては長期間のコンサルティングを要することから、顧客とのコンサルティング履歴を適切に保存しておくことができない。同システムはこうした点にも対応している」と強調する。

吉田氏は「当社は社員全員が保険VOSで情報を共有し、組織全体で一丸となって顧客に対応している」と強調する。

山田氏は「得意先の重要度を画面の地図上で示すことができるよう、同機能をバージョンアップしてほしい」と要望する。それによって、顧客情報と重要度の表示を連携させ、顧客との営業提案手法のさらなる最適化を図る考えだ。



オールインワンで
**今年 は
まるっと
一括管理!**

面倒なエクセル打ち込みも、
ホワイトボードでの
スケジュール管理も、
脇に山積みになった日報も、
もう必要ありません!

保険代理店様向けの画期的な営業支援ソリューション

タスク管理

各案件の進捗状況・詳細が一目で分かる!

種類	期限	詳細
New 商談	2015/1/8 対応済	詳細
New お客様問合せ	2015/1/21 対応済	詳細
満期	2015/2/10 未対応	詳細
手続き	2015/2/10 未対応	詳細

よし!

例の件は上手く対応したみたいだな
みんなのタスクも保険VOSで一元管理だ!

売上予想

提案商品から自動算出!

うん!

契約数比率 今期売上予想 前年比

目標達成まであと少し!
こうして保険VOSで見ると一目瞭然だな!

日報管理

外出先から日報をリアルタイムに更新!

2015/1/12 日報

営業 本多啓介

10時25分~11時30分

商談

具体的なプランの説明をしました。
来週のアポイントで契約資料を持って
クロージングできそうです。

ふむふむ

外出中に日報を作るなんて感心感心
リアルタイムにスケジュールも確認できる
保険VOSだから行動管理もばっちりだな!

業務管理

※1
共同ゲートウェイ連携で簡単情報一括管理!

B社

よしみ様 A社ご加入状況

生年月日 1990/10/20 24歳

あんしんコープ保険 毎日あんしん

加入年月 2014/12/10

毎月の掛け金 8,000円

おお!

保険VOSのCTIオプションのおかげで
事務員の対応も質がすごく上がったな!



※実際の画面イメージ

保険代理店様向け

保険VOS
Virtual Office Solution

管理業務の見える化で大幅目標達成へ!

お問合せ
窓口 **03-6863-3268**

ベーシックプラン
1名様 **2,000円~**※2で導入スタート!



ソシオ・ダイバシティ株式会社
〒171-0014 東京都豊島区池袋2-53-5 トーセン池袋ビル2F

下記からもお問い合わせいただけます。
mail:info@socio-diversity.co.jp
http://www.socio-diversity.co.jp/

※1 共同ゲートウェイ連携には審査が必要です。※2 ベーシックプランの場合の料金です。
詳しくは上記電話番号にお問い合わせいただくか、弊社メールアドレスまでご連絡ください。
保険VOSの情報は、webでも公開しております。

YouTubeで動画公開中!→
または下記で検索!
保険VOS 検索

