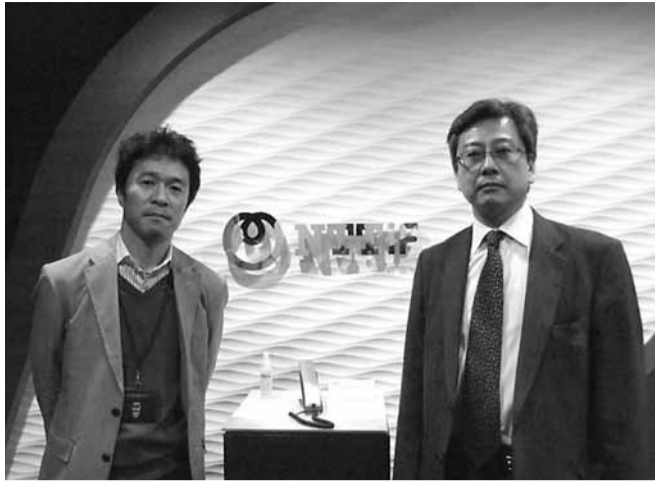


# NTTイフ プロ代理店向けシステム提供 利便性追求、情報統制機能など拡充

インターネット代理店のNTTイフ（東京都千代田区、松村伊知郎社長）では、代理店協業を希望する代理店が着実に増加している。現在、約30社と協業しているが、11月から「プロ代理店向けシステム」の本格提供を開始した。同システムは、営業管理、コンタクト、情報統制機能を拡充したパッケージ商品で、導入後すぐに利用できる。松村社長は「すでに1社が導入しており、複数の代理店から要望が来ている。システムベンダーでも保険会社でもなく、自らの経験を生かした生損保乗合代理店が開発したことが最大のポイント」と自信を見せている。

## 導入への要望高まる

NTTイフでは、システムを使った「システムの強みを生かして自らの強みを生かして」という代理店の要望が高まっていた。それが、今回、（自動車保険の場合、乗合代理店が保険の募集・更改・事務などをNTTイフと代理店分担する仕組み）を拡大してきた



吉村部長(左)と松村社長

客情報自動登録、顧客検索、顧客登録、関係書類保存、②契約管理（契約管理、詳細契約情報表示、付保マップ）③プロセス管理／営業支援（コンタクト履歴管理、リアルタイム情報連携、保有契約の満期管理、アプリリスト作成、営業日報作成、対応スケジュール管理、営業日報参照）④経営管理（業績管理、業績分析）⑤チャネル拡大（見込み顧客エントリーウェブ、ウェブコミュニケーション、ウェブ保険料見積もり、電子メール配信）などの機能を備えている。

たとえば、プロセス管理では、顧客との間に発生したコンタクトを統合管理。全コンタクトを時系列で表示したり、種目ごとに抽出して表示するこ



とができる。バックヤードで受け付けた顧客からの急ぎの連絡をフロント営業担当者の携帯などにリアルタイムに伝達する機能もある。また、営業担当者が当日入力したコンタクト履歴を参照して営業日報を作成。それぞれの日報を支社の管理者が閲覧してコメントを入力したり、それらを本社でも把握したりする仕組みを個社ニーズに基づいて構築することも可能だ。

吉村忠義営業企画部長は「既契約者の情報、属性、生損保契約などを管理できる。例えば、誕生日に合わせた誕生日カードの発送や商品案内、満期の一元管理と更改手続きなどの経過把握も可能。付保マップで本人や家族の付保状況が分かるため、訪問前のチェックにも有効だ。契約情報一覧で契約内容をダイレクトに照会できるのも当社ならではの機能で、コンタクト履歴もバックヤードですべて分かる。また多数の支店を持つ場合でも、これらの機能は支店をまたいで利用することができ、経営者によるパフォーマンス強化にも活用できる」と機能の充実を強調する。

松村社長は「自社のシステムとして10年以上ラッシュアップを重ねてきた。代理店自身が必要に合せて改善を重ねてきたシステムだからこそ自信がある。プロ代理店は、専属から乗り合いになつたり、生保の扱いを開始したり、さらに代理店融合など成長の過程があるが、そうした過程にすべて対応できる。専属代理店でもストック管理や見込み客管理に有効に活用でき、支店や営業担当者が多い大規模代理店では方パナンスの観点からも、より高い導入効果が見込める」と今後に向けて意欲的だ。