

保険代理業務を多彩な機能でトータルにサポートする「インプラス・ウェッジ」。

NISSAY ITと大手損害保険会社、有力保険代理店の共同開発により実現した『インプラス・ウェッジ』。

単純な情報照会・事務処理機能だけでなく、販売活動マネジメント機能、地図情報表示機能、セキュリティマネジメント機能等、多様なニーズに先進の機能で応え、保険代理店経営を力強くサポートします。

特徴

・生損保併売代理店の業務をトータルサポート

単純な情報照会・事務処理機能だけでなく、販売支援マネジメント、活動管理、成績管理機能等生・損保保険販売から各種事務、経営管理まで、保険代理店業務をトータルにサポートします。

・保険会社、保険代理店のノウハウを反映

大手損害保険会社、有力保険代理店との共同開発により、保険代理店の業務特性やニーズに即した機能を提供します。加えてグループ企業従業員向け保険募集特有の業務ニーズに対応した機能も備えています。

- ◇ 利用頻度の高い、保険会社システム・ISS(*)の個別契約照会画面へワンクリックで遷移
- ◇ スムーズな営業活動を支援する、地図情報表示機能
- ◇ 契約成立前の見込段階からの顧客管理
- ◇ 営業機会のロスを防ぐ、損保「満期落ち」・通増定期解約返戻金ピーク管理機能
- ◇ 企業情報からの法人データ連携機能
- ◇ 生保契約の申込成立状況管理機能
- ◇ 損保事務を支援する、入金情報管理機能
- ◇ 紹介案件管理機能、グループ企業従業員の顧客管理機能（人事データ反映、従業員管理など）

*ISS…生命保険会社、損害保険会社が共同開発した代理店システム。
インシュアランス・システム・ソリューション株式会社が開発・運営している。

・強固なセキュリティ基盤を備えたシステム管理機能

ユーザー毎、機能毎のアクセス権限の設定や、独自パスワードポリシーの設定が可能です。また、システムアクセスログ管理を備え、システム不正利用の監視/トレースが可能です。運用時間設定や組織変更などのデータメンテナンスもユーザー管理者で対応できます。

代理店 業務管理部門

顧客・契約情報管理

- ◆ 既存顧客管理機能、見込顧客管理機能
- ◆ 顧客名寄せ機能
- ◆ 契約データ取込、仮契約との照合機能
- ◆ 項目訂正、一括更新機能
- ◆ 人事データ取込、団体顧客/従業員管理機能
- ◆ 企業情報検索、法人顧客連動機能

案件管理業務

- ◆ 提案営業の状況管理機能（提案/折衝/成約）
- ◆ 紹介案件の進捗管理、紹介料管理機能

申込手続管理業務

- ◆ 成立工程管理機能
- ◆ 生保申込受付状況一覧
- ◆ 損保入出金管理機能
- ◆ 満期更改状況管理機能、更改率表出力機能
- ◆ 本部集約型の更改手続支援機能
- ◆ 契約書類授受管理機能

損保収明精算管理業務

- ◆ 収支明細管理機能、帳票出力
- ◆ 照合精算機能、自主精算機能、精算帳票出力

活動管理業務

- ◆ 日報管理機能
- ◆ 営業予定管理機能、営業実績管理機能
- ◆ 事故対応進捗管理機能

成績管理業務

- ◆ 成績照会・一覧機能（保険料・手数料）
- ◆ 目標管理機能
- ◆ 将来手数料管理機能

システム管理業務

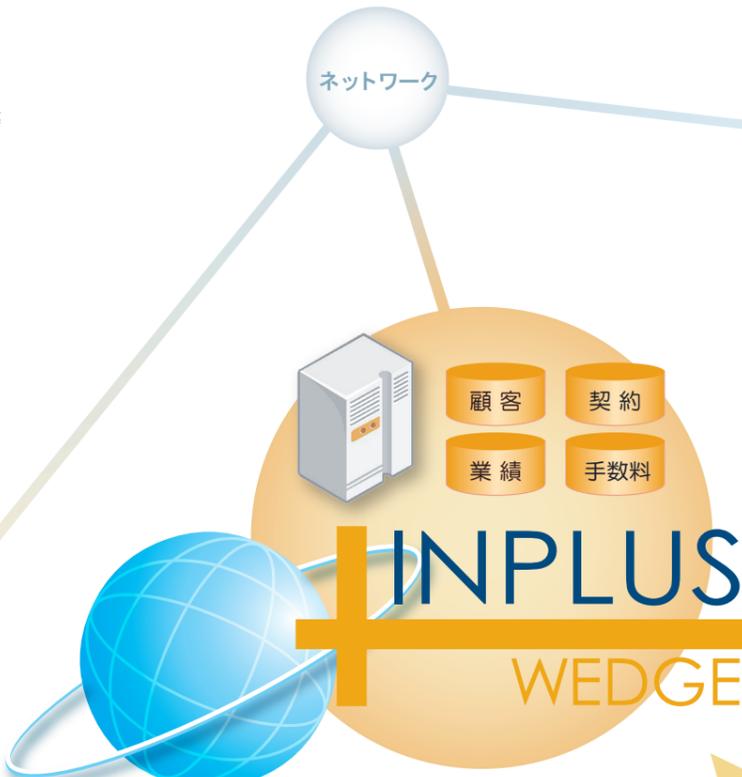
- ◆ システムユーザ管理
- ◆ 情報アクセス権限管理
- ◆ 情報アクセス履歴管理
- ◆ ログインパスワード運用管理

事務管理業務

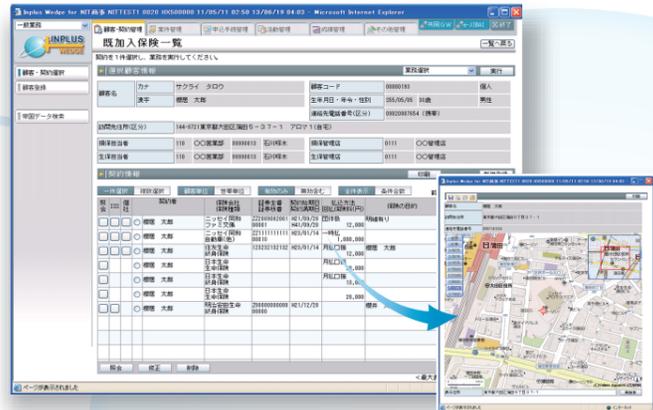
- ◆ 各種コード管理機能
- ◆ 外部データ取込、外部データ作成機能



head office



代理店 営業所



顧客情報照会

- ◆ 顧客(個人・法人)情報照会機能
- ◆ 取引先管理機能
- ◆ 世帯登録機能
- ◆ 企業情報検索・照会機能

成績照会

- ◆ 成績照会・一覧機能
- ◆ 目標対比照会機能

生保・損保契約照会

- ◆ 契約(生損保)情報検索・照会機能
- ◆ 顧客別の既加入保険一覧照会機能
- ◆ 生保返戻率ピーク管理機能
- ◆ 電子化書類(PDF等)の保存、随時照会機能

案件入力

- ◆ 提案状況入力機能(提案⇒折衝⇒成約)
- ◆ 生損保申込入力への連携機能
- ◆ 案件別営業活動履歴照会

生保・損保申込登録

- ◆ 生損保申込入力機能
- ◆ 新規、満期更改、集金、異動・解約の損保入出金登録
- ◆ 満期更改・集金期日管理
- ◆ 契約書類授受管理機能

活動登録、取引先照会

- ◆ 日報入力
- ◆ 活動予定入力、活動実績、結果入力
- ◆ 事故対応進捗入力

効果

・効果的な情報活用による、販売力の強化

豊富なデータ検索機能を備えており、決算を控えたお客様、満期・集金対象のお客様の確認など保有する生・損保契約・顧客データより活動ターゲットの把握が効果的に行えます。例えば火災保険に加入済みだが、年金保険を持たないクロスセリング対象のお客様や、決算・満期を控えたお客様等を効率的に把握し、機会を逃さずアプローチを行うことが可能です。

・営業プロセスの可視化・共有化

社員ひとりひとりのお客様への営業活動をステータス別に一元管理し、営業プロセスを可視化・共有化します。これにより、管理者による商談状況や課題状況の迅速な把握・フォローといった遂行状況マネジメントの効率化と共に、きめ細やかな商談状況の管理による、お客様サービスの向上が実現可能です。

・事務効率化・精度向上

保険共同ゲートウェイの成立連動データを利用し、申込成立状況管理の自動化を実現します。また損保については、新契・更改、異動、分割集金等の入金管理における事務効率化・事務精度向上を実現します。

・精密な成績・業務管理の実現

支店、商品別、会社別など様々な切り口で、リアルタイムに精緻な成績を把握することが可能です。目標を事前に設定することで、遂行状況のマネジメントの効率化を図ることができます。定型・定例の帳票に加え、加工・編集可能なExcelデータ・CSVデータ出力機能を搭載し、ニーズにあわせて情報を活用できます。

・情報セキュリティの強化

利用者、画面・処理機能毎にアクセス権限の設定が可能となっており、高度なセキュリティ管理が可能です。またシステムアクセスの履歴を管理する機能があるため、不適正事象の抑止、管理者によるトレースが可能です。