

保険代理店業務 支援システム

株式会社 トムソンネット

システムの狙い

顧客および保険対象リスク情報、商談案件情報の一元管理
営業活動、バックオフィス活動の見える化と実績把握
活動を通じて得た知的財産の蓄積と活用

営業活動支援(SFA)

法人顧客情報として、企業情報、組織職制、責任者、担当者などを管理
取引先の財産、資産に係るリスクに対する保険商品の営業活動の支援
営業活動を案件ごとに、商談内容、商談進捗状況、結果、評価などを管理
活動実績の集計、抽出。 他システムとのデータ連携

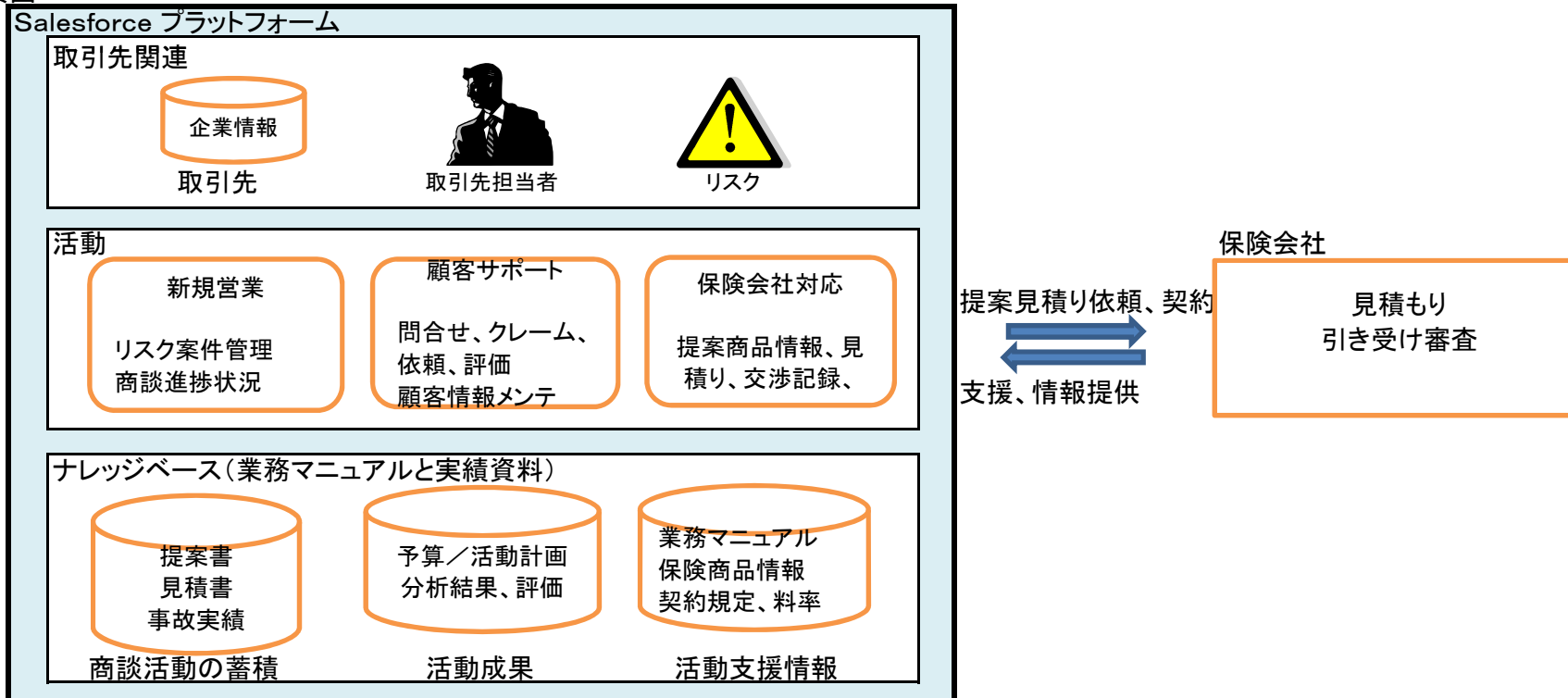
顧客サポート(CRM)

電話、来店、メールなどによる顧客対応内容の管理
顧客情報のメンテナンス

バックオフィス

業務活動を支援する情報の作成、蓄積、管理
保険商品情報、提案内容、見積もり内容、ロス実績など
業務ルールの制定、監査
保険会社対応活動の支援

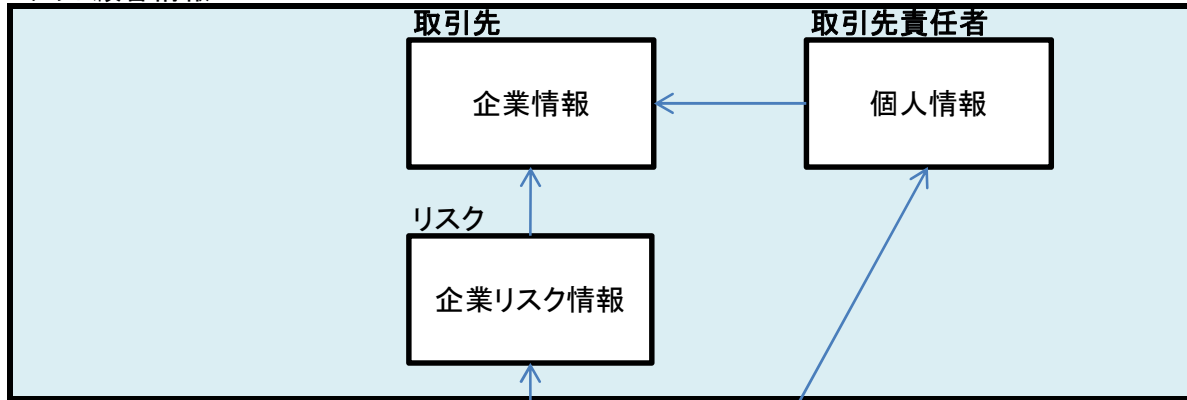
概要図



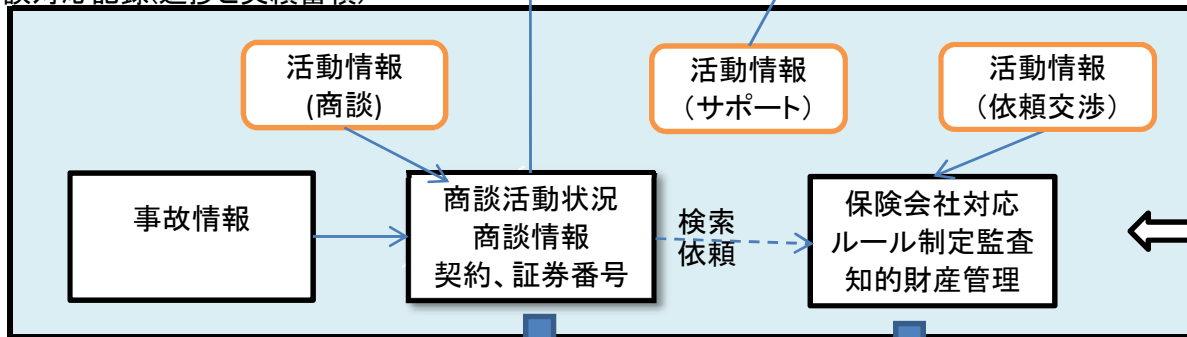
営業活動支援システム

情報の管理構造

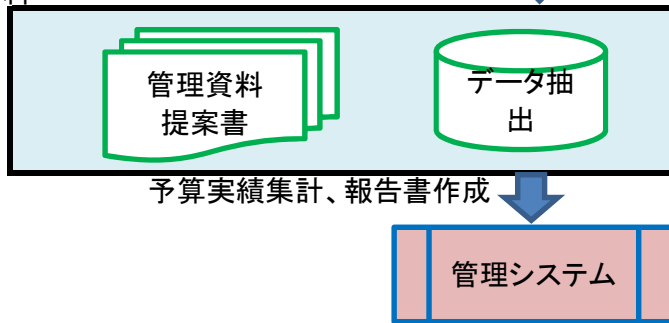
ターゲット顧客情報



商談対応記録(進捗と実績蓄積)



資料



企業の知的財産

