

【報道関係者各位】

保険代理店向けソリューション『IAS』がバージョンアップ

- 複雑な条件や数値を見える化し、営業活動を支援 -

株式会社テラスカイ（本社：東京都中央区 代表取締役社長：佐藤 秀哉、以下：テラスカイ）は、保険代理店向けの営業支援ソリューション「Insurance Agency Solution」（以下、IAS）をバージョンアップし、2017年2月23日（木）より提供を開始します。今回のバージョンアップでは、営業活動の支援（SFA）機能を強化しました。

IAS とは、セールスフォース・ドットコムが提供するクラウド基盤上に構築された、保険代理店向けの営業支援システムです。柔軟性の高いクラウドサービスの利用によって、短期間かつ低コストで導入できます。また、ビジネスの変化や監督官庁のガイドラインの変更にも迅速に対応が可能です。2016年5月に施行された改正保険業法にも対応しています。

【主なバージョンアップ内容】

■ 世帯契約情報管理機能

契約者の家族情報を登録することで、家族のそれぞれが契約している保険情報を世帯ごと一括で参照することができます。これにより、営業サイドからどんなアプローチがいつ有効であるかを見える化し、管理することができます。

▼ 契約情報

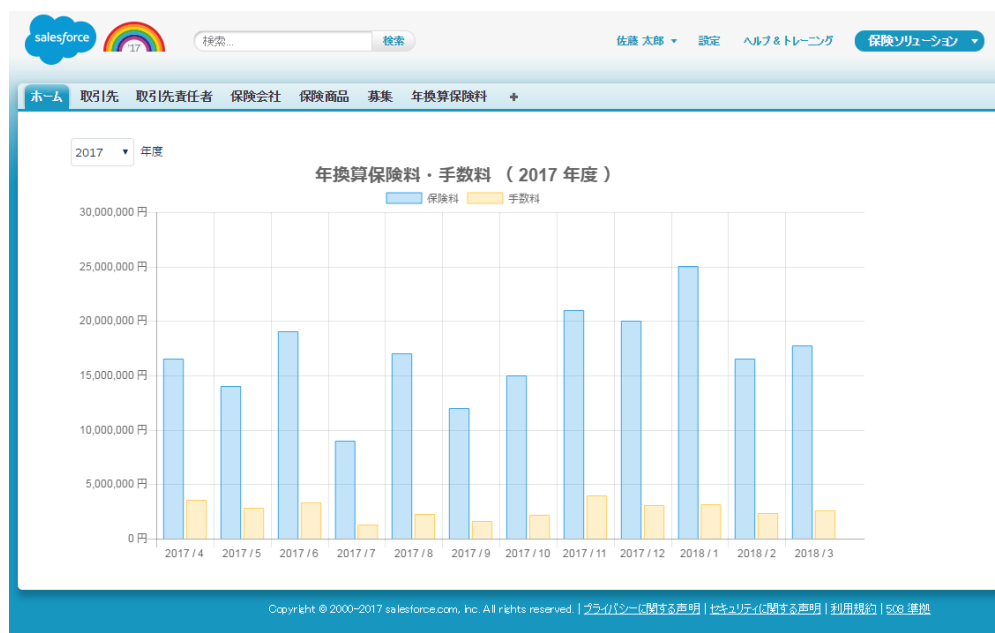
生保契約			契約済み									
氏名	続柄	年齢	定期保険	終身保険	がん保険	医療保険	医療保障保険	学資保険	介護保険	養老保険	収入保障保険	年金保険
戸田 芳弘	本人	32	✓				✓	✓			✓	
戸田 淳子	妻	29			✓	✓						✓
戸田 洋助	子	4										
戸田 れいな	子	1										

◆ 損保契約

自動車保険	火災保険	地震保険	傷害保険
✓	✓	✓	

■年換算保険料と概算手数料をグラフ表示

IAS の基本機能のみで、保険商品の登録だけでなく、仲介手数料などの情報も登録できるようになりました。契約件数が売り上げや報酬に直結することの多い保険業では、これにより KPI 指標の策定や給料ベースの決定にも活用することが可能です。



■14の基本レポートを追加

ご要望の多かった「満期をむかえる契約リスト」、「停滞している募集リスト」など営業活動の支援に役立つレポートを追加いたしました。

バージョンアップの詳細はリリースノートをご覧ください。

リリースノート：

https://www.terrasky.co.jp/document/docs/20170223IAS_releasenote.pdf

<株式会社テラスカイについて>

テラスカイは、クラウド創世記からクラウドに取り組んできたリーディングカンパニーです。2006年の設立以来、クラウド時代の到来を一早く捉え、セールスフォース・ドットコムのコサルティングパートナーとして、導入・普及に取り組んできました。導入実績は2,000件を超え、日本のコサルティングパートナーではトップクラスの導入実績数を誇っています。また、多くの実績から得られた知見を基に、開発効率を飛躍的に改善するクラウドサービスの開発・提供を行っています。

所在地：東京都中央区日本橋 1-3-13 東京建物日本橋ビル 7 階

設立：2006年3月

資本金：4億5,403.5万円

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

URL：<http://www.terrasky.co.jp/>

東証マザーズ 証券コード：3915

※ 本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

--- 本件に関するお問い合わせ先 ---

株式会社テラスカイ 経営企画部 マーケティング・コミュニケーションチーム

担当：田中 / 松本 TEL：03-5255-3410 / mail：pr@terrasky.co.jp