

1400万件の顧客ターゲットデータベースを連携 FPパートナーと業務提携

フィナンシャル・エージェンシー

フィナンシャル・エージェンシーはこのほど、全国47都道府県に展開する大手保険代理店のFPパートナーと業務提携し、フィナンシャル・エージェンシーで保有する約1400万件の膨大な顧客ターゲットデータベースを両社で連携、12000人を超えるFP(ファイナンシャルプランナー)の対面営業により、顧客サービスの大幅な拡充とぎめ細やかな顧客フォローを本格始動させると発表しました。

2018年10月をもって

全国47都道府県全てに営業拠点を開設したFPパートナーと業務締結することで、フィナンシャル・エージェンシーの保有する約1400万件の膨大な顧客ターゲットデータベースを両社で連携し、同社が顧客ニーズの分析とターゲットインクによりこれを見込顧客化してFPパートナーに連携、FPパートナーによる対面でのコンサルティング営業を高効率化して行うことで、両社の収益の拡大、新規顧客の開拓、企業価値のさらなる向上を目指していく。

また、契約した顧客には、フィナンシャル・エージェンシーが提供するアフターフォローサービス「よつば」によって、保険証券の紛失トラブル対応、保険契約内容の家族共有、保険金給付の訪問サポートを行うことで一層の安心と顧客満足度を向上を図っていく。

FPパートナーは「本来あるべき保険業」を追求し、本気で取り組み、お客さまの大切な人生を保険で守り続けることを経営理念とし、社員の約2割がMDRT会員の(注)と、豊富な専門知識を有し、卓越した顧客サービスを非常に高いクオリティで提供する保険代理店であり、これはフィナンシャル・エージェンシーの経営哲学FA Philosophyと合致する。両社は業務提携によって「安心できる社会保障の提供」をより高度かつ広範囲に実現していくとしている。

(注) MDRT：世界72の国の地域と500社以上で活躍する、6万6000人以上(10月現在)の会員を有し、会員は専門家として豊富な知識を有し、厳しい倫理規定を順守し、国際的に生命保険と金融サービス事業の優績者であると評価される。

フィナンシャル・エージェンシーは、創業以来200万人を超える顧客に保険選びのコンサルティングをし、これまで蓄積したダイレクトマーケティングに関するノウハウを活用し、電話・Eメール・SMS・LINEを組み合わせたオムニチャネル対応デジタルコンタクトセンターシステム「U-Link」ならびに顧客情報によって瞬時に必要保険とその保障額を分析して約3500の保険プランから最適な商品を紹介している。また、AIコンサルティングシステム「保デジPRO」を開発・運用、またダイレクトマーケティングだけでなく全国7拠点に展開する営業拠点から対面での保険販売においても成長を続けてきた。