



概述

业务挑战 Primerica 希望使其代表能够深入了解销售数据，以提高生产力并增加收入。然而，Primerica 的在线代表门户只提供静态数据，并且需要代表运行不同主题的多个费时的查询和筛选。

解决方案

使用 IBM Cognos BI 平台，该公司利用新功能增强了他们的“Primerica Online”门户，这些新功能与保险业的任何其他功能都不同。代表现在可以动态地向下钻取销售数据，接收在线佣金报表，并识别需要对其业绩提供帮助的下线代表。

让 Primerica 实现利润增加，开支降低

IBM Cognos Business Intelligence (BI)
为 95,000 名保险代表提供洞察力并提高生产力

能够了解销售数据，以提高业绩和增加利润，这对于任何业务来说都至关重要。但在寿险业的复杂销售结构中，对于没有时间、技能或工具的代表来说，如果了解现金流不算是一个不可能完成的任务，也可以说是一个很困难的任务。在本案例研究中，您将了解 Primerica 如何使用 IBM Cognos Business Intelligence (BI) 增强其“Primerica Online”门户，并为代表提供前所未有功能，使他们可以访问保险费和佣金绩效，从而解决这个问题。这些新功能帮助代表管理自己的业务，优化 Primerica 的分发系统，并且通过淘汰传统基于纸张的报告，每年为公司节省数十万美元。

代表使用新的方式访问和理解数据

Primerica 拥有向 430 万寿险客户和 200 多万投资客户提供服务的销售队伍，该公司的大规模运营依赖其 Primerica Online 门户网站分发信息和分析。Primerica 大约有 142,000 名持牌和尚未持牌的销售代表，他们可以订阅这项服务以获得丰富的信息，其中包括销售数字、佣金数据、生产报告、合规性要求、收入报表、多媒体演示、人员的历史、销售竞争榜和激励消息。



业务获益:

构建于 IBM Cognos BI 平台之上的 Primerica Online 增强提供了以下功能:

- 与以前相比, 只需使用极短时间访问关键销售信息
 - 动态向下钻取销售数据, 并与之交互, 以揭示宝贵的洞察力
 - 通过无纸化佣金报表, 每年节省 394,000 美元
 - 识别哪些下线代表的业绩良好, 哪些需要注意
 - 分析哪些产品和资源在推动业务发展
-

Primerica Online 对于代表来说是一个巨大的资源。Primerica 认为可以使该门户变得更好, 通过添加新功能, 帮助代表与数据进行交互, 并对他们的业绩获得更深层次、更有价值的洞察力。直到最近, 出于现金流报告的目的, 使用有十年历史的 Java Applet 技术建成的门户要求代表们运行不同主题的多个查询和筛选。代表必须打开一个 Java 应用程序, 运行查询, 退出, 然后转到下一个应用程序查看相关的数字。结果以静态 PDF 文件的形式交付。这是呈现数字的传统方式, 但不是最佳方式。

“通过为 Primerica Online 开发大量改进功能, 我们希望向我们的代表提供更多价值, 并提供新的途径查看他们的销售数量和佣金报表, ” Primerica 的 CIO 兼执行副总裁 David Wade 说。

Primerica 特别希望代表们能够快速、高效地访问他们所有业务的高层次视图, 而不需要执行多个查询或受静态报表的局限。Primerica 相信, 通过交互并向下钻取销售数据实现的这种获得更深入洞察力的动态功能, 将帮助他们提高生产力, 增加收入, 并挑战他们的下线代表提高自己的业绩。另一个业务理由是, 通过向代表提供对其佣金报表的无纸化访问, 可以实现显著的成本节约。



领先的商业智能功能

为了实现其愿景，Primerica 需要卓越的商业智能功能，可以将 Primerica Online 转型为与保险业中任何其他门户都不同的一个强大的新资源。Primerica 评估了 IBM Cognos Business Intelligence (BI) 平台，该平台在一个易于扩展的基础架构上为多个用户社区提供完整、一致和及时的商业智能。项目团队对自己所看到的产品印象深刻，并选择了 IBM Cognos BI 作为改进 Primerica Online 门户的基础技术。

“在实际看到 IBM Cognos BI 后，我们就知道，这对于我们推进自己的计划来说是一种非常好的方式，” Primerica 的现场技术执行副总裁 Michael Adams 说。“它为我们提供了全方位的商业智能功能，我们需要使用这些功能帮助我们的最终用户获得更快、更深入的洞察力，而使用我们现有的技术是不可能实现的。”

在为这个项目选择 IBM Cognos 之前，Primerica 就已经与 IBM 有着很深的渊源。该公司依赖多种 IBM 技术来管理和分发大量信息，包括一台 IBM System Z 大型机、IBM DB2 数据库软件、IBM POWER7 微处理器和 IBM WebSphere for AIX 应用程序服务器。此外，作为 IBM Cognos 企业分析产品的老用户，Primerica 现在已将自助分析和报告的范围扩大到可以对公司的业绩产生更大影响的地方，并且可以直接支持其代表及其客户获得成功。

“我们现在彻头彻尾都是蓝色，” David Wade 说。

解决方案组件

软件

- IBM Cognos® Business Intelligence
- IBM DB2®
- IBM WebSphere® Application Server Network Deployment

硬件

- IBM System z® 大型机
 - IBM POWER7™
-

随着 IBM Cognos BI 平台的到位，Primerica 团队成立了由两个人组成的“卓越中心”团队，为门户构建新功能。该小组的两名成员代表项目愿景的业务和 IT 方面。一位是以知识为基础的精明用户，另一位是高度熟练的开发人员。作为业务和 IT 的主题专家，他们以最有效的方式协作，以实施新功能，使代表可以使用门户动态地向下钻取销售数据，获得战略洞察力。此外，开发人员还全力构建了无纸化佣金报表应用程序，为代表节省了时间，并使公司每年节省数十万美元。

归功于项目团队的辛勤工作和 IBM Cognos BI 平台，Primerica Online 现在可以提供主动深入钻取大量关键业务信息的功能。代表们可以动态地与该信息交互，以获得在增强该门户之前需要通过非常费时和劳动密集型工作才能获得（甚至不可能获得）的洞察力。利用跟踪业绩并为其销售队伍提供指导的及时、准确和可靠的信息，新功能是一个宝贵的工具，可以提高生产力、增加收入并确保合规性。

“我们最乐观的估计是，Primerica Online 比保险业的任何其他类似项目超前了五年。”

— David Wade, 执行副总裁兼 CIO,
Primerica

前所未有的销售和代表业绩洞察力

因为佣金的支付要经过多个层次的下线代表，代表一向都难以跟踪在其下线中的第二、第三或第四代的代表的销售业绩。现在，可以快速、方便地访问这些数据。因为可用信息既广泛（跨业务、地区和市场的多条业务线）又深入（提供自 1984 年以来的所有销售信息），Primerica 的代表所拥有的洞察力让他们可以用以前不可能使用的方式开发战略。

Primerica Online 的动态向下钻取增强功能，让代表可以深入了解其下线代表的业绩。在 Primerica Online 之前，代表一直只能看到保费数字，没有多层次佣金分析方面的好处。现在，他们可以执行佣金查询，对自己从不同业务部门获得多少收入提供更深入的视图。

例如，代表可以发现两层或三层下线中的高收入者或业绩较差者，并从组织层面根据其收入及佣金率确定对谁需要格外注意，或给予激励。有了这个信息，管理代表可以将他们的注意力集中在那些最需要辅导和指导的下线，并了解最佳业绩者的成功，从而最大限度提高他们自己和 Primerica 的收入机会。

“当我们与公司的主要领导人交谈时，他们始终表示感到惊讶，他们从未访问过如此大量的信息，并且这些信息都通过门户提供，还有它的使用是多么容易，” David Wade 说。

大幅节省成本和提高生产率

Primerica Online 现在对多层佣金报表提供了方便的在线访问。该创新功能通过消除了打印和邮寄报表硬拷贝给代表的需要，在节省成本方面提供了显著效益。预计每年可节省的总成本大约是 394,000 美元。由于去年颁布了超过 220,000 条政策，并且每天要审查有关 23 个事件的超过 250 万条政策，某位给定代表的收入佣金报表，可能等同于两到三英尺高的一叠纸。

“通过转向无纸化，我们消除了原有硬拷贝系统的费用和复杂性，并通过 Primerica Online 随时随地为代表提供更快、更方便的佣金报表访问，” Michael Adams 说。

与以前相比，代表们在极短时间内就能够访问关键销售信息，因此 Primerica Online 的这项改进也提高了生产力。代表的 12 个月业务平均数字的在线报告分发功能提供了一个实时工具，可以分析哪些产品和资源正在推动他们的业务增长，管理层需要更关注哪些方面。跟踪其整个销售组织的业绩，以及测量来自不同业务线的现金流，通过这些功能，代表能够为增加收入制定有高度针对性和实效性的策略。

保险业的未来发展趋势

在代表如何查看自己的数字这方面，对现金流和佣金信息的“向下钻取”这项新功能已将 **Primerica Online** 建成下一代解决方案。当您加入 **Primerica Online** 的其他现有元素，如网络广播、销售确认、教育和培训资源，以及合规性功能，它就会是一个让成千上万的人连接到自己业务的并且真正具有突破性的系统。

“**Primerica Online** 的增强代表着保险公司的交互方式以及对其销售代表网络的通知方式的未来趋势，” IBM 业务分析事业部的全球保险业执行官 **Craig Bedell** 说。“与传统方法相比，这是一个非凡的解决方案。为了保持竞争力，保险公司必须能够很轻松地向他们的代表提供这种更深层次的洞察力。”

Primerica 的执行副总裁兼 CIO **David Wade** 对此表示赞同。

“我们最乐观的估计是，**Primerica Online** 比保险业的任何其他类似项目超前了五年。在可用数据量、代表使用 **IBM Cognos BI** 与数据交互并向下钻取该数据的能力，以及它对日常运营所提供的实际好处等方面而言，它是一个独特的解决方案。”

关于 IBM Business Analytics

IBM Business Analytics 软件提供完整的、一致的和准确的信息，决策者可信赖这些信息来改善经营业绩。商业智能、先进的分析、财务绩效和战略管理，以及分析应用程序的全面产品组合，为您提供对目前绩效的明确、直接和可操作的洞察力，以及预测未来结果的能力。

结合丰富的行业解决方案、经过验证的实践和专业服务，各种规模的组织都可以驱动最高的 IT 生产力，并提供更好的结果。

更多信息

如需更多信息或联系代表，请访问 ibm.com/cognos。

请求致电

如需请求致电或提出问题，请访问 ibm.com/cognos/contactus。
IBM Cognos 代表将在两个工作日内回复您的询问。



© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Canada Ltd.
3755 Riverside Drive
Ottawa ON K1G 4K9
Canada

在加拿大印刷
2011 年 3 月
保留所有权利

IBM、IBM 徽标和 ibm.com 是国际商业机器公司在美国和/或其他国家的商标或注册商标。如果这些和其他 IBM 商标在本文中第一次出现时标注了商标符号（® 或 ™），则表明这是 IBM 在本文出版之际拥有的美国或其他国家注册商标或约定俗成的商标。这些商标可能是其他国家（地区）的注册商标或约定俗成的商标。关于 IBM 商标的最新列表，请访问 ibm.com/legal/copytrade.shtml 的“Copyright and trademark information”部分。其他公司、产品或服务名称可能是其他公司的商标或服务标记。

本出版物中对 IBM 产品或服务的引用，不代表它们可用于所有 IBM 运营的国家。

P26206



请回收利用

YTC03277-CAEN-01