

進化する保険代理店「ライフプラザホールディングス」来店型店舗！全国50店舗達成！

保険販売の常識を覆して急成長 消費者が本当に求めるモノは 自ら足を運んで決断する保険

2000年にオープンして以来、来店型保険代理店の先駆けとして業界をリードしてきた株式会社ライフプラザホールディングス(神奈川県横浜市 代表取締役:今野則夫)が、2006年2月1日に全国50店舗を達成した。ファイナンシャルプランナーに無料で相談ができ、35社の保険商品の中から一人ひとりにぴったり合った保険を組み立てられるということから、多くの人に支持されて着実に顧客数を増やしている。

保険営業と市場ニーズのミスマッチ

1996年の保険業法改正以降、いろいろな商品を扱うことができるようになったものの、その営業スタイルは依然として訪問販売が主流だった。そしてこの営業マンの悩みの種は新規開拓の行き詰まり。そのため1年に8割の営業マンが辞めていき、他社へ移り渡るとい現象も日常茶飯事になってしまっている。一方で、保険見直しのニーズは山のようにある。結婚、出産、転職、定年など人生の転機には、必ずといっていいほど将来の人生設計、それにともなう保険プランを考える人は多い。何十万人の営業マンが顧客を探している一方で、何十万人という人々が自分に合う保険を求めている—営業側と市場ニーズのミスマッチが背景にあった。ここに着目し、「それならば来店型営業で保険商品を販売しよう！」と従来の保険業界の常識を打ち破り、2000年に来店型のサービスをスタートしたのが、ライフプラザホールディングスである。

35社の商品から“イイとこ取り”保険プラン

インターネット利用者が増え、欲しい情報が手に入りやすい時代になったといっても、自分が本当に欲しいと思う商品は、自らの眼力に頼るところが大きい。土日の自動車のショールームなどを見ればまさしくそうで、実際に自分の目で見て乗って試して、他社の製品と見比べて購入に至っている。保険も同じで、保険商品が自分のライフプランに合っているかどうかを知りたい、しかも他社の保険商品と比べてみたいというのが多くの人の本音である。実際に店にやってくる人々は、

「見直したいが、保険会社のサイトを見てもさっぱりわからない」
「商品が多すぎて自分では調べきれない」
「ひとつ保険会社に相談すると、その会社の保険だけをすすめるので比べることは無理」

という不安や悩みを抱えている。

この声に応え、ライフプラザホールディングスのファイナンシャルプランナーが無料相談を行い、ヒヤリングから現在加入している保険商品の説明、コンサルティング、見直しの提案をする。細部にこだわり35社の保険商品からお客様に合わせて選び、商品を組み合わせるスタイルだから、自分にピッタリ、まさに“イイとこ取り”のプランづくりを可能にしている。

無料相談会はホームページでも受付中！ <http://www.lifeplaza.co.jp/conference/schedule.html>

無料相談会の体験取材なども下記で受け付けています。企画等にお役立て下さい。

このリリースに関するお問い合わせや取材、資料ご希望の方は下記までご連絡ください

株式会社 ライフプラザ ホールディングス <http://www.lifeplaza.co.jp>
担当: 大木 Email: ooki@lifeplaza.co.jp
TEL 045-949-2321 FAX 045-949-2421
神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎中央 21-11 ソレイユ南3F マーケティング部
新店舗 OPEN 情報添付致します。