

ライフプラザホールディングス 海外店舗オープンのお知らせ

保険販売の新スタイル = 来店型保険代理店 顧客が自ら足を運ぶ その独自の営業スタイルを海外に仕掛ける！

全国に来店型保険代理店を展開する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、2005 年秋に米国現地法人を設立し、2006 年4月1日にハワイのワイキキショッピングプラザ内に店舗をオープンする。来店型保険代理店として 2000 年から新しい保険販売のあり方を築いてきたライフプラザホールディングスが、海外に進出するのは初めて。日本市場と同じビジネスモデルで、現地での販路拡大を目指す。

進んでいるようでそうでもない米市場

日本の保険会社が海外で本格営業をしているケースはほとんどなく、さらに日本国内から保険代理店として海外進出した例は、ほとんどなかった。それは欧米の方が提案型の営業スタイルが進んでいて、義理人情主導型の営業が現地では展開できない、また保険に対する文化が大きく異なると見られていたため、日本企業が敬遠していたことが考えられる。

たしかに複数の保険会社の商品を扱うという営業はすでに浸透しており、顧客に選択の自由があるのは事実。だが訪問販売や人からの紹介で保険に入るという人が多く、必ずしも必要な保険に加入できているというわけではないということが、ライフプラザホールディングスの現地調査でわかってきた。

海外現地の保険を独自の営業スタイルで挑戦

日本でも来店型保険代理店として多くの支持を得ているライフプラザホールディングスは、米市場にも営業側と市場ニーズのミスマッチがあること——保険の必要性を感じている人に、必要なコンサルティングや提案が行われていないという現実に着目。顧客から店に出向いてもらう営業スタイルは、海外マーケットにもマッチするという可能性を感じ、米国現地法人を設立し、海外店舗のオープンに踏み切った。

メインターゲットは現地に住む日本人や日系人などが中心

- 例えば、
- ・「老後の海外移住を決めたが、保険をどうすればいいのかわからず、不安を抱えている」
 - ・「海外に住んでいても英語がままならないので、必要な商品を選べない」
 - ・「現地では家族に保険金を残すという考えが希薄なこともあり、保険に対する価値観が合わない」

などの理由から、今までしっかりとした相談ができずにいた人たちをサポートしていく。またハワイに訪れる日本人旅行者への宣伝活動の一拠点にし、既存顧客への現地サービスもしていきたいと考えている。

【ライフプラザホールディングスの特長】

お客様一人ひとりに自社のファイナンシャルプランナーがつき、ヒヤリング、現在入っている保険商品の説明、コンサルティング、見直しの提案をしていきます。個別に要望を聞きながら35社の保険商品から選び、商品を組み合わせるので、自分だけの、まさに“イイとこ取り”のプランづくりを可能にするのです。

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>

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

マーケティング部 担当：大木

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

<http://www.lifeplaza.co.jp>

Email : ooki@lifeplaza.co.jp