

日経産業新聞

最適な保険 駅前診断

アイリックコーポが全国FC展開



店頭で生命保険などの相談が受けられる (東京都文京区)

保険代理店のアイリックコーポレーション(東京・文京)は、個人が加入する保険内容を診断する「保険クリニック」(サービス)のフランチャイズ事業を二〇〇三年一月

に始める。駅前などの店舗で保険コンサルタントが保障内容や保険料を精査し、複数の保険会社の商品から最適な組み合わせを提案する。専門店を設け、個人の

事情に合わせ複数の保険会社の商品を選択するサービスは珍しい。アイリックは初年度に、十二の政令指定都市にFC店舗を出す予定。三年後には全国の主要都市に広げ、

管理する。三十店舗に増やす考え。大手生命保険会社十七社と販売提携し、生命保険やガン保険など約八百商品の提供を。新商品の入れ替えは本社で一括

算出するシステムを作る。一回の診断料は三千元を予定している。アイリックはフランチャイズ加盟会社に対し、保険コンサルタントの教育指導などを請け負う。年内には顧客の希望や条件に合わせて基本的な商品の組み合わせをすぐに

算出するシステムを作る。一回の診断料は三千元を予定している。アイリックはフランチャイズ加盟会社に対し、保険コンサルタントの教育指導などを請け負う。年内には顧客の希望や条件に合わせて基本的な商品の組み合わせをすぐに

算出するシステムを作る。一回の診断料は三千元を予定している。アイリックはフランチャイズ加盟会社に対し、保険コンサルタントの教育指導などを請け負う。年内には顧客の希望や条件に合わせて基本的な商品の組み合わせをすぐに

店舗は駅前や商業地域に立地する。顧客来店型とし、訪問販売は手掛けない。顧客は事前に郵送で保険証書のコピーを送付し、簡単な分析を受け取る。その後、顧客が来店し、コンサルタントから診断結果や毎月の保険料支払いを引き下げるための商品の組み合わせについて具体的なアドバイスを受け、必要な保険に加入する。一回の診断料は三千元を予定している。

アイリックはフランチャイズ加盟会社に対し、保険コンサルタントの教育指導などを請け負う。年内には顧客の希望や条件に合わせて基本的な商品の組み合わせをすぐに算出するシステムを作る。一回の診断料は三千元を予定している。

デフレ経済下、家計に占める保険料の比率が上がり、生命保険などの内容を見直す動きが出ている。個人顧客にとって膨大な保険商品の比較は簡単ではないが、一社の商品を扱う保険営業員や、ファイナンシャルプランナーには相談しにくいのが実情だ。

アイリックは一九九五年設立で主に法人向け事業を手掛けている。二〇〇二年六月期の総預かり保険料は約八十億円、年間保険料収入は約二十六億円、同手数料収入は四億千万円となる見込み。九九年に東京都内で個人向けの来店型営業を開始、既に黒字になっているという。