



日 刊(但土曜 日曜 祝日休刊)
定価1カ月4,000円(送料+税込み)

発 行 所
保険毎日新聞社
東京都千代田区岩本町1丁目4番7号
〒101-0032
電 話 03(3865)1401(代表)
振 替 00140-6-70860
©保険毎日新聞社 2002

荘内銀行の親密保険代理店

「リリー保険」と提携

アイリックコーポレーション

「保険クリニック」山形1号店

07年1月
スタート

生命保険のコンサルティング型来店ショップ「保険クリニック」を全国でフランチャイズ展開している㈱アイリックコーポレーション(東京都文京区、勝本竜二社長、以下アイリック)は、荘内銀行の親密保険代理店「リリー保険㈱」(山形県鶴岡市、長岡正樹社長)と提携。2007年1月から、山形県下第1号店「保険クリニック鶴岡店」を開業する。同店以外に「保険クリニック山形店」の開設も予定されており、山形県での展開を加速させる計画だ。

生保コンサルティングサービス拡大

「保険クリニック」チャイム型代理店の共通
「アイリックのフラン」名称。同社と銀行系代理
店との提携は初めてで、勝
本社長は、これを機に

「保険クリニック」全国
展開を加速させるとも
に、新たなノウハウを蓄
積し、全国で同様の提携
を増やしていきたい考

え。リリー保険では、顧客の獲得の手法として、個人顧客に対する生保コンサルティングサービスを拡大していくという。

「保険クリニック」では、同社が開発した生命保険ナビゲーションシステム「IQ (Insurance Quality)」によって、顧客が十数社の商品を一度に閲覧選択できる完全PULL型の顧客主導コンサルティングを行っている。IQは、十数社の保険会社の商品から顧客ごとのニーズにあった商品を選択すると、それらの保障内容や保険

料、貯蓄性などがビジュアルで提示されるシステム。全国の「保険クリニック」店舗は、WEBでそのシステムを利用するため、全国共通のサービス提供ができる。また、新商品などの情報もタイムリーに反映されている。リリー保険では、同システムを利用することで複数保険会社の商品を同一フォームで顧客に提示でき、より充実した顧客サービス提供が可能となる。

保険窓販全面解禁(07年12月となる見通し)を1年後に控えた現在、銀行本体と別働隊保険代理店は、機能分担を図りながらの保険販売への取り組みを模索している。今回の、「銀行系保険代理店と生保プロ代理店との提携による個人向けコンサルティング型保険販売」のスタイルは、新たな手法として要注目だ。