

# 保険代理店に 来店型が続々

## 銀行窓口販売 全面解禁見据え

銀行窓口での保険販売が二〇〇七年から全面解禁されるのを前に、勝ち残りを目指す保険代理店が相次いで繁華街やショッピングセンター(S.C.)に相談窓口を開設している。売り手側が商品をアピールするのではなく、顧客側が自分の生活設計に合った保険を選べるよう相談機能を重視し、主婦や家族連れが気軽に立ち寄れる「来店型」の窓口にする一方で、他店との差異化を図る狙い。九州に進出する東京、大阪の代理店もある。



パソコンを使った保険相談を行っている保険クリニック

パソコン画面に表示できるため、保険内容の比較も可能だ。利用者は1〜2時間、ファイナンシャルプランナーのアドバイスを受けながら、現在加入している生命保険の見直しや新規加入の検討ができる。

同社の勝本竜二社長は「クリニックで自分に合った保険を見つけてほしい」と語る。利用料は初回のみ三千五百円、一回目以降は無料。

保険の通信販売を手掛けるアドバンスクリエイト(大阪市)は、主婦や家族連れの多いS.C.を中心に来店型代理店「保険市場」を

### 繁華街に相談窓口

総合生命保険代理店のアイリックコーポレーション(東京)は昨年、相談窓口「保険クリニック」をフランチャイズ展開している。現在、全国に三十七店舗、九州では八店舗を構えている。

同社は約二年かけて独自の保険診断システムを開発。がん保険や終身保険など、約三百種類の商品パターンをデータベース化した。複数の保険を同時にバ

出店。相談は無料で、九州に十三店舗を構える。各店舗には一日に約十人が訪れるという。同社は「二、三年のうちに、全国で五百店舗にしたい」としている。