

「保険クリニックス」ホームページ全開

アイリックコーポレーションがフランチャイズ型展開を進める来店型ショップ「保険クリニックス」。全国各地の有力大代理店からすでに50店舗参加。店舗数は59。全体の保有額(生損保)は254億円、手数料49億円。

2月10日、「第2回保険クリニックス全国経営者会議」を開催。研修プログラムの充実、マーケティング、業務提携、システム開発など、果敢に攻めの営業戦略を打ち出した。07年6月には150店舗、保有高675億円をめざす。代理店の事例報告では、エリアでの広告戦略、再来店率アップ、人材確保・育成などの課題も指摘された。「来店型ショップは2007年の銀行窓販全面解禁に向け、急激なヒットで乱立している。そのなかでの差別化が求められている」と訴えかけた。

アイリック 07年に保有高675億めざす IQシステムで差別化を図る

2月10日、「第2回保険クリニックス全国経営者会議」を東京、赤坂のプリンスホテルで開催。登録代理店から約60人、保険会社6社も参加した。

保険クリニックスの現状は次のとおり。

2月までの登録代理店数は50店、店舗数は59店舗。募集人は77人。

50登録代理店の保有額は生保が約151億円、損保が約103億円。

また、全国展開型代理店としては、グローバルインシユアランス、ホロスプランニング、グッドウィンなどがある。



勝本社長

合計で約254億円。手数料は48億9000万円。1代理店あたりでは保有額が生保で約3億2000万円、損保が約2億2000万円、手数料は9800万円となる。

IQは、①既契約分析システム②生活必要保障額算出シート③保険ナビゲーション(処方箋システム④各社取扱規定⑤広告例⑥保険基礎情報の6つのカテゴリで構成。

今後、「分析、処方箋の強化はどんどん進める。また、ホームページなど情報サイトの改良も急ピッチで進めている」と勝本社長。

1月から06年1月まで

の既契約分析は8503件。処方箋は1万3812枚。

研修プログラムの充実にも力を入れる。

通信教育には「証券分析研修(全10回)」と「処方箋研修(5回)」がある。

研修では、保険クリニックスに初めて参加する人向けの初期研修から、実践初級研修(5日間)・中級研修(2日間)・上級研修(同)と、レベルに応じてコースを用意し、それぞれ3カ月ごとに開催する。

さらに、07年6月までに150店舗のうち直営店5店、サテライトオフィス25店をめざす。

直営店については、東京、埼玉、千葉の一部で10店舗前後を計画しているが、それ以外のエリア

の既契約分析は8503件。処方箋は1万3812枚。

研修プログラムの充実にも力を入れる。

通信教育には「証券分析研修(全10回)」と「処方箋研修(5回)」がある。

研修では、保険クリニックスに初めて参加する人向けの初期研修から、実践初級研修(5日間)・中級研修(2日間)・上級研修(同)と、レベルに応じてコースを用意し、それぞれ3カ月ごとに開催する。

さらに、07年6月までに150店舗のうち直営店5店、サテライトオフィス25店をめざす。

直営店については、東京、埼玉、千葉の一部で10店舗前後を計画しているが、それ以外のエリア

の既契約分析は8503件。処方箋は1万3812枚。

研修プログラムの充実にも力を入れる。

通信教育には「証券分析研修(全10回)」と「処方箋研修(5回)」がある。

研修では、保険クリニックスに初めて参加する人向けの初期研修から、実践初級研修(5日間)・中級研修(2日間)・上級研修(同)と、レベルに応じてコースを用意し、それぞれ3カ月ごとに開催する。

さらに、07年6月までに150店舗のうち直営店5店、サテライトオフィス25店をめざす。

直営店については、東京、埼玉、千葉の一部で10店舗前後を計画しているが、それ以外のエリア

事例報告 ゲイン(岐阜)



三木社長

保険クリニックスの事例報告では、ゲイン(岐阜)の三木淳社長と、ウメソー(広島)の梅田正彦社長がそれぞれ報告をオープン。

ゲインの事例を詳しく紹介しよう。

◆ 昨年8月に岐阜店をオープン。エリアは岐阜市、大垣市、相模原市などで、人口は約120万人。

14人のうち、三木社長を含め8人が「保険クリニックスを体験してみよう」と手ぎりのスタート。8人(女性は2人)の経歴は、銀行出身が1

ホームページの魅力アップ

「ホームページを4月からリニューアルする。構成は保険クリニックスは「あなたの街の保険クリニックス」「ニュース・コラム」「教えてクリニックス」「パートナーシップ」「その他」の6テーマ。

現在のアクセス数は月平均1800件(05年10月~06年1月)。

「ホームページの大きな課題は集客アップ。月に数万件のアクセスを取れるようにしたい」と期待を寄せた。

さらに、パソコンカメラを使い、全国の「保険クリニックス」とのネットワーク環境の整備にも着

2月の再来店率は100%

「彼が勇気を持って帰ってきた。週に1回で講じた。上級研修ではクローリング(2回目来店時に焦点を当て、難易度の高し課題をクローリングの鍵を握る。」「アプローチでどれだけお客さまを引きつけるか。そこに集中しなければ、その成果として、2月の再来店率は100%」

9月10日の来店数は約50人だったが、10月11日は、「○○さんの紹介でぜひ」というメッセージも届いた。

成約は昨年9月から1月までに100人弱。ANNPは月平均約140万円。12月、1月、2月と成約率は上がってきた」と述べた。

「ホームページを4月からリニューアルする。構成は保険クリニックスは「あなたの街の保険クリニックス」「ニュース・コラム」「教えてクリニックス」「パートナーシップ」「その他」の6テーマ。

現在のアクセス数は月平均1800件(05年10月~06年1月)。

「ホームページの大きな課題は集客アップ。月に数万件のアクセスを取れるようにしたい」と期待を寄せた。

さらに、パソコンカメラを使い、全国の「保険クリニックス」とのネットワーク環境の整備にも着

「彼が勇気を持って帰ってきた。週に1回で講じた。上級研修ではクローリング(2回目来店時に焦点を当て、難易度の高し課題をクローリングの鍵を握る。」「アプローチでどれだけお客さまを引きつけるか。そこに集中しなければ、その成果として、2月の再来店率は100%」

9月10日の来店数は約50人だったが、10月11日は、「○○さんの紹介でぜひ」というメッセージも届いた。

成約は昨年9月から1月までに100人弱。ANNPは月平均約140万円。12月、1月、2月と成約率は上がってきた」と述べた。