

5/13付「保険毎日新聞」に当社が紹介されました。

(7) 2010年(平成22年)5月13日(木曜日)

保 険 毎 日 新 聞

(第3種郵便物認可)



小林社長(左)とスタッフ

総合保険代理店の(株)F・L・P(東京都世田谷区、小林尚哉社長)は4月24日、「保険相談サロンF・L・P東急スクエア田園調布店」をオープンした。同社はニューファミリーや富裕層をターゲットに首都圏の有名商業施設に出店する事業展開で順調に業績を伸ばしており、一等地の田園調布駅周辺で来店型店舗を構えたのは同社が初めて。正社員スタッフで構成される「MI(ステイカル・インシチュアランス)プランナー」を駆使した独自のコンサルティングと「高級志向」というブランディング戦略でさらなる業容拡大を図る。

(株)F・L・P
田園調布に店舗オープン



田園調布店は同社の第10号店で、東急東横線田園調布駅の上建つ東急スクエアガーデンサイトの運用や介護・相続の相談、企業保険の提案・アドバイスなど、セカンドオピニオンを提供する場としてのニーズに対応する。

総合保険代理店の(株)F・L・P(東京都世田谷区、小林尚哉社長)は4月24日、「保険相談サロンF・L・P東急スクエア田園調布店」をオープンした。同社はニューファミリーや富裕層をターゲットに首都圏の有名商業施設に出店する事業展開で順調に業績を伸ばしており、一等地の田園調布駅周辺で来店型店舗を構えたのは同社が初めて。正社員スタッフで構成される「MI(ステイカル・インシチュアランス)プランナー」を駆使した独自のコンサルティングと「高級志向」というブランディング戦略でさらなる業容拡大を図る。

営業時間は午前10時から午後8時までで、スタッフはMIプランナーとクラークが二入ずつ。MIプランナーには実績の高いベテランスタッフを配置し、同社が特に注力している特定疾病保険や介護保険などの商品販売だけでなく、顧客のさまざまな要望に応えられる体制を整えている。ビジネスプランでは、商圏をショップの半径1・5キロメートルと想定。1回平均2〜3時間の商談を1日3〜4件のペースで行い、月間25〜30件の契約を見込んでいる。来店型店舗を展開する代理店の中でも特に顧客単価が高いことで知ら



正面入口のすぐ横に出店



駅ビルの外壁にもロゴマークが

業界初、一等地で「キラッと輝く」ショップ展開

れる同社は、田園調布店でも一顧客の平均月額保険料7万円、店舗全体で

営業推進策として派手なプロモーションは特に行わず、東急沿線にしか

配られないフリーペーパーに広告を出すのみ。立地のよきを生かした高級感ある「サロン」として周辺住民に足を運んでもらうのが狙い。コンサルティングを受けた顧客がさらばほかの顧客を呼ぶ波及効果が期待できる戦略を立てている。また、同施設に出店している野村証券と顧客の相互紹介などのコラボレーションを企画しているほか、同店舗ならではのエクゼクティブ・サービス

全国80店舗による営業展開とIPO(株)の新規公開・新規上場)を目標としている。小林社長は、「以前から田園調布に進出したいと考えており、出店までに5年かかった。当社だからこそ出店できたと考えている。当社のブランド力に5万人以上が住む地域の商業施設をターゲットとしている。これから同業他社では考えられないような場所でのショップ展開を行い、差別化を図っていききたい」とし、今後の事業規模拡大に自信をのぞかせている。

アクサ損保

**千葉銀行と代理店委託契約締結
 総合自動車保険の通販開始**

アクサ損保はこのほか、(株)千葉銀行 千葉市中央区、佐久間英利取締役頭取と提携し、リス

ク細分型自動車保険「アークサダイレクト総合自動車保険」の通信販売を4月26日から開始した。

今回の提携により、千葉銀行が同社の保険募集代理店となり、顧客は同社のウェブサイトを通過して直接アクサ損保で見積もり・申し込みができるようになる。

「アクサダイレクト総合自動車保険」は、免許の有効期限が切れた自動車でも、すべての契約者に、自宅の故障にも対応するアシスタンスサービスを提供している。2005年には本格的なリスク細分型バイク保険を発売し、自動車保険の保有契約件数は70万件を超えている。同社では、銀行による販売を今後も積極的に展開し、顧客により身近な存在となれるよう、努力していくとしている。また、「安心をキーワードとして」を基本コンセプトに、より付加価値の高い商品やサービスの向上に努め、顧客から信頼され、選ばれ保険会社を目指す方針だ。

能などが特徴の終身保険。万一の場合にもしっかり備えながら、将来に向けて着実に資産を築いていきたい、という多くの顧客ニーズに応えること、このたびは「ごだわり終身」と名付けた。

**金融機関
 窓 販**

また、同社では、銀行による販路拡大を記念して、千葉銀行を通じて自動車保険の見積もりを完了した顧客を対象に、アイスクリームギフト券をプレゼントするキャンペーンを6月30日まで実施

「ごだわり終身」販売

「ごだわり終身」販売

また、近年高まっている顧客の健康志向に合わせ、非喫煙者を対象に割安な非喫煙者保険料率(フンスモーカー料率)を用意した。