

(株)ライフサロン 保険相談で高い成約率

# 「女子会マナーセミナー」が好評

日本生命グループの乗合代理店である(株)ライフサロン(本社・東京都中央区、大寄昭生社長)の「女子会マナーセミナー」(女子会セミナー)が好評だ。同セミナー終了後は、個別の保険相談も行うっており、保険の申し込みにつながることも多く、通常来店での相談の場合より成約率も高い。2012年から始まった同セミナーの名称は商標登録もしている。店舗数も拡大し口コミ客・リピーターも増えていることから、多い時には月40回程度開催している。



田北氏(左)と西野宮氏

同セミナーが集客に成功しているのは、「女性向け」で、主な内容を、顧客からの相談が多い「老後に向けた資金づくり」に特化している点。また、講師との距離が近く参加者同士の交流機会があることで、保険ニーズが一層身近に感じられる点も大きなポイントだ。さらに、貯蓄する場合の金利など具体的な話も盛り込みながら、最後に保険についても触れていく。

同セミナー参加をきっかけに同社の窓口スタッフ(同社ではキャストと呼称)になり、現在では講師を務める田北樹里本店店長と西野宮由香南大

## 老後の資金づくりに焦点

沢店店長は「参加者のコミュニケーションの場になっている」「個別相談時の親身な対応がうれしく、じっくり話したいという気持ちになる」とセ

実施店舗は現在11店舗で、主婦向けに平日昼間、就業者向けに土日や夜など、各店舗が参加者動向などから判断して開催日時を決める。独身者

グ、店内ポスター、店頭告知、店内でのチラシ配布、ライフサロンのウェブサイトをなどで行う。また、既契約者向けにも案内を送付しているため、

同社では、顧客が加入している保険の情報を預かるサービスを行っており、「当社は、契約いただいてからお支払するまで長期にわたるサポートにも力を入れている。

セミナーの「強み」を語る。

同セミナーでは、導入部分で自分自身の現在の貯蓄法を振り返ってもらい、どうしたら貯めやすいのか、将来に向けて必要になる貯蓄額は幾らかといった話につなげている。公的年金の問題や自分自身の年金受取予想額、女性が長生きである点、希望するセカンドライフのイメージなどから「必要額を決めて逆算しよう」「今始めよう」と決断を促す。

保険に加入しているがセミナーには未参加という顧客や、口コミ、リピーターの参加者も増えている。

女子会セミナーは、「女性のための」「ママのための」などと内容に応じて名称を変えて実施され、夫婦での参加が可能な回もある。同セミナーは今後も拡大していく方針で、賢いマナーの増やし方、保険の見直しといったセミナーも少しずつ広げるといふ。最近では人型ロボットを活用した「Pepperセミナー」などの開発も進めており、セミナーによる満足度もさらに高めていく予定だ。

オリコン顧客満足度1位の評価を得ているアフターフォローも引き続き充実させていく」としている。