

「保険のコンビニ」 乗合代理店

複数の会社の生命保険や損害保険を取りそろえた来店型の保険代理店が全国で増えている。保障内容を比較検討できるメリットがあり、「保険のコンビニ」ともいえる。県内ではまだ数店舗だが、定年を機に保険を見直す団塊世代の人も多く、店舗側は需要の掘り起こしに意気込んでいる。

各社商品



一度に比較

していないかなど、保険の見直しの相談が中心」と話している。

同店の来店者層は二十代後半から六十代までと幅広い。子どもが生まれたばかりの夫婦からは将来に備える保険の保障内容を理解しても

一度に複数社の保険を比較検討できる保険代理店は「乗合代理店」と呼ばれる。一社一社から個別に説明を受け商品を決めるのではなく、専門家が中立の立場で来店者それぞれに合う商品、プランを提案するシステムだ。

佐賀市鍋島に二〇〇四年四月にオープンした「D.R.」は、同店の平野公直社長は「一現在加入している保険が自分の家庭に合っているのか、同じよ

多い見直しの相談」



30代夫婦に生命保険の保障内容などを説明する平野社長。店内には生保、損保など34社の商品パンフレットが所狭しと並び佐賀市鍋島のD.R. ほけん

自分に合うプラン選べる

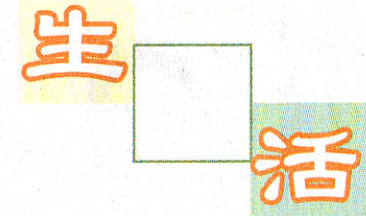
た学資保険の相談が多いが、定年を迎えたり間近に控えた団塊世代からは「保険料の負担を軽くしたい」という相談や通院・入院時の医療保険の相談が多いという。

医療改革で需要増

相談の多い医療保険について平野社長は「公的保障の内容を説明し、本当に必要な保障内容を考えてもらう。どの会社のどの商品にするか。生活水準も聞きながら家計に無理のないプランを提案している」と話す。

全国的に見ると、大型商業施設内に店舗を構える乗合代理店も多い。佐賀市兵庫町のゆめタウン佐賀内にあるゆめあんしんプラザ

「改革で高齢者の医療費に自己負担が発生するようになった。一方で、医療保険の内容によっては保障が七十歳や七十五歳で打ち切られてしまうケースもあり、点検が必要だ」とアドバイスする。



こうした来店型の乗合代理店は十数年、全国で人気を集めているが、県内の普及はまだだ。ドクターほけんは十月から全国に約百店舗を展開する「保険クリニック（本部・東京）と提携し、本格的な需要の掘り起こしを始める。

(市原)