

# PRESS RELEASE



株式会社ライフプラザホールディングス

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 3F

2010年11月22日

## ～ 銀行窓販 豊富な『人財』を活かした成功事例 ～

「ライフプランニングを基にした銀行の個人リテール戦略」セミナー開催

『来店型保険ショップ』を全国に約180店舗展開する株式会社ライフプラザホールディングス(以下:LPH)は、銀行窓販の改革に関心を示した銀行担当者を対象として、アライアンス事業に関する「ライフプランニングを基にした銀行の個人リテール戦略」セミナーを11月24日(水)開催致します。

**【概要】** 日 時：2010年11月24日(水) 13:30～18:30(開場 13:00)  
場 所：ライフプラザホールディングス本社 9Fセミナールーム  
東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 9階

LPHは、保険の銀行窓販全面解禁を受け、2009年9月より銀行アライアンス事業を新規にスタート致しました。現在6行とのアライアンスを展開し、「来店型保険ショップ」の運営ノウハウや、これまでの銀行アライアンスで培った銀行共通の運用ノウハウを提供。弊社トップクラスの13名を派遣しての銀行窓口での保険販売、行員へのOJT、研修受け入れなど幅広く実施し、その結果、大きな実績を上げ続け派遣先の銀行から高い評価を頂いております。今回のセミナーではメガバンク・地銀12～14行、保険会社より8社ほどが参加し、LPHからは代表より銀行窓販の現状と課題、教育担当者より行員が受講する弊社の教育制度について、現在派遣中のスタッフより数々の事例を紹介いたします。また有識者2名をお招きし、今後のリテール金融を勝ち抜く戦略に関して講演頂きます。

時間	講演内容	講演者
13:30～13:40	開会挨拶	株式会社ライフプラザホールディングス 銀行アライアンス事業 担当部長 三田 隆嗣
13:40～14:20	来店型保険販売と 銀行アライアンスの現状について	株式会社ライフプラザホールディングス 代表取締役社長 今野 則夫
14:20～15:00	銀行個人リテール戦略の今後	オリバーワイマングループ株式会社 日本代表パートナー 富樫 直記様
15:00～15:40	大変革を勝ち抜くライフプランニング戦略	あいおい生命保険株式会社 特別顧問 窪田 泰彦様
15:40～15:50	休憩	—
15:50～16:00	提携銀行行員の方々よりビデオメッセージ	
16:00～16:30	教育研修について	株式会社ライフプラザホールディングス 営業教育部長 高橋 充浩
16:30～17:00	銀行派遣について	株式会社ライフプラザホールディングス 銀行窓販推進リーダー 高橋 章子
17:00～17:10	質疑応答	—

LPHは保険販売の常識を「訪問販売」から銀行の窓口販売を含めた「店舗販売」へと導き、銀行の豊富な人財を活かし、来店型店舗にてお客様のライフプランに基づいた保険販売を普及すべく、今後も銀行アライアンス事業を推進して参ります。

### 株式会社ライフプラザホールディングス 概要

- 本社所在地：東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 3階
- 代表者：代表取締役社長 今野 則夫 (こんの のりお)
- 設立：1995年4月
- 資本金/従業員：6億2000万円 / 1,370名(グループ連結)
- グループ会社：株式会社ライフプラザパートナーズ
- 展開店舗：ほけんの窓口、みんなの保険プラザ、ほけんの専門店  
(2010年11月1日現在)

<本件に関するお問い合わせ先>

広報：中道/丸山

Tel:03-5464-2485

Email:PR@lifeplaza.co.jp

※当日取材ご希望の方はこちらにご連絡下さい。