

⑥FP・LPサービス

生命保険を見直す時の多くは、結婚、出産、住宅購入のようです。今ではファイナンシャルプランナー（FP）がプロとして、お客様の保険や金融のアドバイスを行っております。生命保険や損害保険の世界も時代の流れで大きく変化しています。以前は職場に生命保険のセールスレディーが昼休みに事務スペースに入り込み営業活動をして契約活動を行い、親戚に保険の外交員がいれば、お薦めという生命保険に入るのが当たり前の世界から大きく変わりました。「保険」の内容がよくわからないので、言われるがまま加入してしまっただけというお客様も多いのです。今や保険ビジネスも「窓口化」いわゆるポータル化され、プロ（FP）がお客様にあった保険を選ぶ時代になったのです。家守りプロでは「おほかえFPサービス」を提供します。お客様専属のFPを準備し、保険の見直しや生活スタイルに合わせが「お金」に関するアドバイスを行います。そのアドバイスの中からのリフォーム受注等が期待できます。

1	サービス名称	FP・LP（ライフプランナー）
2	サービス概要	新築住宅のお客様へのファイナンシャルプランナー（FP）による資金計画相談 既存住宅のお客様へのライフプランナーアドバイザー（LP）によるライフプラン相談
3	サービス内容	新築住宅購入見込と既存住宅のお客様へのFPコンサルティングの活用により、お客様の満足度を高めて信頼関係を構築して行きます。
4	提供会社	株式会社ライフフォースサポート
5	住所	東京都港区芝5-5-1 ラウンドクロス三田4F
6	代表者	安岡利朗
7	URL	https://www.life-force-support.co.jp/index.html
8	サービス特長	FP有資格者が対応します。独立系FPであり第三者的立場でお客様視点でのコンサルティングを行います。本来、有償となりますがお客様からは費用をいたしません。カウンセリング1回、プラン提出1回で対応。
10	ターゲット	新築 ○ 既存 ○
11	ポイント	新築住宅をご検討のお客様への提案がしやすいが、既存住宅のお客様へも生活スタイルの変化等での相談も有効。
12	販売価格	
13	利益	
14	支払い条件	
14	アクション 注意点	FP、生損保の代理人等有資格者の対応が必要になるので要注意
15	販促ツール	ホームページ
16	本部担当	営業推進部：中嶋
17	対応地域	全国
18	その他	