努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

◀ 99 ▶

TEL06-6282-6488(代)
http://www.j-thinktank.com/

日本生命が乗合代理店を買収
営業のスタンスが変わるのか

とうとう師走。年々時がはやく過ぎる気がしますが、これは年齢のせいでしょうか。

海外ではパリでテロが起こり、飛行機が撃ち落され、爆発が起き…。

矢継ぎ早に世界が戦争状態に追い込まれようとしている気もしますが、武装するにも車両を調達するにも、かなりの資金が必要(一部では兵士に給料が払われているとの噂も)ですが、その資金はどこから来ているのか、武器等はどういうルートで調達しているのか、そこが不思議でなりません。

世界のリーダーが『テロには屈しない』と口を揃えているにもかかわらず、一枚岩ではない部分があるのか。

報復の攻撃を止めて、兵糧攻めにするほうが、相手にはよっぽど効き目があり、解決がはやい！と個人的には思いますが、そう簡単な問題ではないのでしょうか。

世の中不思議がいっぱいですが、兎にも角にも一日も早い終結を願うばかりです。

先月、弊社のある大阪市では府知事選・市長選のW選挙。また私の住まいする、理想のトカイナカの和泉市では、府知事選と和泉市庁舎建替えに関する住民投票（現行地建替えｏｒ移転建替え）のW選挙で、良くも悪くも慌ただしい霜月となりました。

府知事選・市長選のW選挙結果は皆様もご承知の通り。

和泉市の庁舎に関しては、現行地建替えよりも移転建替え票が多かったのですが、移転建替えが3分の2以上の得票に達しなかったため、現行地建替えとなりそうですが、何だかスッキリしない不思議な結果になりました。

最近は行政も『成長戦略』という言葉の基、人口増加、企業や学校の誘致施策に力を入れ、【人や企業の取り合い合戦】を展開していますが、駅前の再開発、道路の拡張などは、下手をすると地域経済を破綻させ大手企業だけを潤わせる、大店法改正と同様になりかねません。我々は経営者としても個人としてもうまく生き抜こうと思うなら、一か所に土着せず、数年おきにでも、その地域や自治体の動向を確認しながら未来を予想し、事務所や店舗を構える場所、住まいをする場所を移す、またマーケット戦略を軌道修正する。それぐらいのアグレッシブさとスピード感が必要な時代の到来なのだと感じております。

先月下旬、日本生命が、乗合代理店のライフプラザパートナーズを買収したと発表がありました。

生保メインの乗合代理店さんは、顧客に対し中立公正な立場から、複数の保険商品を比較し提案するスタイルが〝売り〟だと思っておりましたが、大株主がメーカー（保険会社）になると、営業スタンスは少しでも変わるのではないでしょうか。

保険代理店の体制整備が義務付けられる中、しっくりこないニュース。こちらもまた不思議で影響がある訳がありません。

また、情報に踊らされ過ぎると、

・地域間格差
・情報格差
・所得格差

等々。

多方面で格差が広がりつつある中、その格差に巻き込まれてしまいがちですし、何よりもメンタル、思考面での負の連鎖は怖い…。

特に我々は、契約者が事故に見舞われた時に経済的側面の損失を補てんする、直接『お金』に係ることが仕事ですから、契約者や被害者の悲しみや困った場面でできるだけ負の連鎖に巻き込まれないように気持ちをしっかり、また冷静な目を持たないと、ますます格差が広がる混沌とする世の中では身が持ちません。

来年以降の未来に目を向けますと、体制整備にマイナンバー制度と、我々にとってのコストアップ要素。営業に向ける時間が少なくなるでしょう。

ただ、ＴＰＰが本格的に合意、始動するとなると、その後には緩やかではあると思いますが、各保険会社から医療系の新商品リリースが続き、我々にとって特需があるかもしれません。首都圏を中心として東京オリンピックに向けて活気があふれるでしょうし、地方創生の柱の一つに掲げられた、政府機関の地方移転が実現されていけば、東京圏（東京、埼玉、千葉、神奈川の4都県）以外の都市も、雇用創出となり今より景気は良くなることと思います。

来年もお互い明るい未来だけを見つめ、バランス良く生き残る代理店を目指してまいりましょう。

良いお年をお迎えください。

大人たちが急激に劣化？
自分を客観的に見る冷静さ欠如

今年一年を振り返りますと我々世代（40代、50代）の大人が急激に劣化してきたと言うか、ヘンになって来ている。とずっと感じた一年でした。

・通勤電車の中でスマホゲームをしている大人。
・ネットのニュースなどを鵜呑み、自分で調べ検証せずに、外国や特定の政治家などに敵意むき出しの批判をＳＮＳに書き綴る大人。
・自分の考えが通らないと激高する大人。

がますます増加してきていると感じます。

我々は仕事柄、契約者、加害者、被害者等の、『一方的な主張を鵜呑みにしない』視点を持っていますので、何事にも冷静な判断ができるバランスの良さは一般の方より長けていると思います。今、大人から自分を客観的に見る部分や冷静さが失われているように思います。

自分のことで精一杯なのか他者を思いやる気持ち、余裕がないのか…。

ただ大人がそれでは子供や我が国の未来に良いお手本を見せることができません。

バランス良く明るい未来を見つめる

保険ショップの現場から…

西田 理恵 ―― 65

店の前で入店を迷うお客様も
通り過ぎる人の中に相談希望者

午前中、ご予約のお客様のご相談が終わり、相談ブースを整えていると、50代の女性がお店の前に立っていらっしゃいました。

お声をかけると、安心したように「ちょっときいてもいいですか?」と証券をかばんから出して立ったまま「これってがんも出るんですよね?」とすぐにご相談が始まった状態でした。

私はすぐにご相談ブースにご案内し、まず名刺を出して自己紹介をしました。お客様はすぐにも本題に入りたい様子だったので、まずご質問に答えていきました。

現在ご加入の証券の内容はシンプルな医療保険でした。どんなときに給付金が出るとか、保障内容がいくらでいつまでといった説明をし、お客様は納得した様子でしたが、「もちろんがんで入院、手術したときも請求することで給付金は下りますよ」「今がんになった場合を心配していらっしゃるのですね?」と尋ねました。

私は、お客様の回答によっては実際今がんに罹患したのかもしれないし、または現在の保険の内容で今後がんになったら足りるのか? 不安になられたのかもしれないとも思いました。質問することで最初のご相談で発せられた言葉もなぜ?というところが判明すると思ったからです。

さいわい、ご本人もご家族もがんにはなっておられず、近々乳がん健診と子宮がん検診を受けてみようと予約した後で、もし自身ががんになっていたらどこまで保障があるのか不安になってきたということでした。

そのことをきっかけにご主人様、お子様の保険証券を全部出してきてこれで大丈夫か、保険ショップで聞いてみようと思い、本日のご来店に至ったそうです。初めは全部の証券を出す前にまず医療保険だけ聞いてみようと思われたのですが、疑問の一つが納得でき、ここなら家族全員のも相談したい、と警戒を解かれた様子でした。

あらためてお店のご相談の流れ、会社案内、保険は入るときだけでなく出口が大事だというお話をしたところ、ほっとした様子でいろいろとご家族のことを話してくださいました。

保険のご相談にあたってコンサルティングシートにご記入いただくのですが、収入面などの金銭的なこと以外にもお客様の今の不安や、保障が足りないと感じていたこと、お子様が生まれたのがご自身が45歳のときだったので成人したとき年金生活になっているためいろいろ不安だということなど本音を語ってくださいました。

お客様家族全体の保険の内容を確認し、問題点を共有し、過不足を確認していきました。

結果、「今週末主人も連れてきます！一緒に考えてほしいので…」と笑顔でご予約をとっていかれました。保険は家族全員で考え、加入し、把握していくものだと思います。

またひとつのことがきっかけにこのお客様と出逢えてよかったと実感しました。本当に重大な疾患になられたときに足りない、またはご主人様に万一のときは本当に足りない内容だったからです。

保険ショップを通りすがり見てくださっているお客様の中にはまだまだ相談しようか? 躊躇している方もいらっしゃると思いますので、入りやすく相談しやすい状態を今まで以上に意識し笑顔で店頭当番をしていこうと改めて思いました。

すく、相談しやすい雰囲気作りを再確認