努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

◀ 6 ▶

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

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

注意すべき「情報格差」

保険会社だけに頼らない

保険代理業の規制緩和を受け、最近ある若手で大手プロ代理店の経営者の集まりの『コンセプト』を見せていただく機会がありました。そこには【保険業界を変える】いわば、革命でも起こしてやろう！　くらいの心意気があり、正直見るだけで圧倒されました。

一部のプロ代理店の方はすでに崇高なコンセプトを打ち出し動き出しているにもかかわらず、大多数のプロ代理店は動こうともしない…。

本来小規模であればあるほど、危機感が必要ですし、変わろうと思えば大手よりは断然動きやすいはずですが、それがない。そうなると当然自ずと【売上格差】が生じて来ます。

また、すでにメーカー（保険会社）からは、一昔前のように、できるだけすべての代理店に、均一に情報を発信することはなくなり、有力な大手代理店には社員を介してキチンと案内してくれますが、その他の代理店に対しては、代理店向けポータルサイトでの一方的な情報発信のみが主流で、見てない代理店がいてもお構いなしの状況になって来ているようです。

そこで【情報格差】が生じます。この格差連合（？）は、数年前にメーカーから、取引量や貢献度に応じて【手数料格差】が出たのがキッカケなのかもしれませんが、どの『格差』よりも注意すべきは、

【情報格差】

ではないでしょうか？？

自身が【情報格差】の下流にいることに気付かずに、情報を求めないで、メーカーからの一方的な情報だけを頼りにしていると、

①【情報格差下流】
←←←
②【売上格差下流】
←←←
③【手数料格差下流】の、【下流スパイラル】に巻き込まれ悪循環となるのです。

し・か・し、諦めるのはまだ早い！

キッカケは③の【手数料】から始まりましたが、結局、この悪循環は、

【①→②→③】

の順番で進みます。

ですから、逆に考えると①の【情報格差】の部分を『上流』に持っていければ、この流れが、

【良い循環】

に変わるのです。

規制緩和によって『競争』が進み、競争の過程の中では、消費者と一部の当事者は利益を享受できますが、行き着く所は【寡占化】です。

これは、規制緩和が起こった他業界の結果を見れば明らかで、業界のほとんどを、大規模ｏｒ大資本が寡占する結果になります。

挫折・敗北があって勝者に

生き残りに何が必要か

検証できる情報を多く持つ

その流れに飲み込まれず上流に逆流し上って行くためには、まず上流の上質な【情報】をつかむ努力です。情報さえ敏感にしっかり握っていれば、いくらでも変化に対応できます。

ただ、情報ソースと、情報の真贋については、自身の【眼】【判断能力】によりますが、最低でも【負け】の苦しさをたくさん持っている者が、真の勝者になれるのではないでしょうか？？

これ以上負けないためにはどうすべきか？　ここから這い上がり、勝つには自分に何が欠けていて、何が必要なのか？？

真摯に受け止め、答えを出せることが【勝ち組】への近道です。

どの世界でも【常勝街道】を走り続ける勝者は存在しません。そこまでの過程にはたくさんの【挫折】や【敗北】があるのです。

私はできるだけ多くのプロ代理店の皆さんに【勝者】になっていただきたい！！　なぜなら、他業種の規制緩和のように、大手・大資本だけが跋扈し、価格も市場も寡占化される!?　業界なんて、面白味が全くありませんから。

ぜひ上質な情報をつかむ努力をしていただき、共に業界の【勝者】になれるよう、お互いに切磋琢磨しましょう!!

この【良い循環】を含めて次回も、マーケット・販売戦略を書いていきたいと思います。

自らが上質の情報をつかむ努力を

争奪 保険マーケット

生保営業第一線㊼

<159>

年末年始を瀬戸内で過ごした私が自宅に帰って来たのは三日の夜だった。バッグから取り出す故郷のお土産と引き換えに渡されたのが、元旦に配達された年賀状だった。

「はいこれ！　お父さんに来た年賀状だから…」

一枚一枚、差出人を確認しながら、ふと一枚の年賀状に目が留まった。

「これって何て書いてあるの？　意味わからんなあ？」と呟く私に、「たぶんフランス語やで。私もわからんけどね…」（大学生の長女より）

差出人を見て二度ビックリ！

それは私が大学を卒業し就職して間もない頃だった。河原町で待ち合わせた私を3時間も待たせたあげく出遭えなかったKEIKOだった。

昨年夏、高校卒業以来初めて開催されたクラス会にも彼女の顔を見ることはなかった。誰一人として彼女の近況を知る者はいなかった…そんな彼女から送られてきた一通の年賀状。差出人欄には住所と携帯番号、それにアドレスが記載されてあった。

090…、携帯を持つ手がなぜかしら緊張で震えた。返ってきた言葉はまたしても意味不明。ａｓｕ…@…記載されているアドレスにメールを送った。

「元気でいるの？　今はどうしてるの？」私の投げかけに返信があったのは一週間が過ぎた夜遅くだった。

「こんばんは、メール頂いてましたね。今会社から帰るとこです…」

〝おいおい、全然こっちの質問に答えてないやん。高校時代は男子顔負けのおてんばさんだったのに…使う言葉まで変わってしまったんだね君は…〟。

双子の姉妹の妹の彼女と机を並べたのは高校二年生の春だった。一年生の時には彼女の姉と同じクラスだった。姿かたちはソックリなのに性格は全く違う二人。「青空、船の時間まで、まだ時間あるじゃろ？　ちょっとお茶して帰らへんか？」

そんな気さくな彼女から、ある日、「これあげるわ、明日から鞄に付けてこいよ！」それは、ＢＡＫＡと描かれたホルダーだった。どんな意味があったのか知ることもなく、また尋ねることもしなかったが…。

二度目のメールを彼女に送った。「東京に行きます。有楽町近くのＴホテル。会議は7時には終わるから…良かったら会わないか？…っていうか会ってみたい！」

数日後返信が来た。

「月末の件了解です。私の急な海外出張が発生しないことを祈ります。少しは成長した青空君に会ってみたい気もするしね…」

東京行きの前日、「明日7時頃、Ｔホテルロビーに行くから、待っててよ！　昔みたいに勝手に帰らないでよ…今は携帯があるからすれ違いはないよね。遅れたらごめんね。その時はメールするから、じゃあ明日ね！」

彼女からのメールだった。

その日、少し遅れてやってきた彼女は少しはにかむような笑顔だった。そして、僕たちは時の経つのも忘れ、過去・現在・未来を語り合った。

「そろそろ終電の時間だよ！」って言う私に、「そうだね…帰らなくっちゃね。…ねえ青空君、東京には何回も来るの？」と尋ねられ、「年に一回くらいかな。…なんで？」と問い返す私に、「ううん…何でもないよ。聴いてみただけ…」と言う彼女の顔が少し曇ったような気がした。「じゃあまたね！」って手を振りながら駅の改札へと消えていった。

それからしばらくして彼女から手紙が届いた。嬉しくて少し涙ぐんでしまった。そこには…。

「ありがとね…会ってくれて。覚えていてくれたんだね。とっても嬉しかったよ！…お仕事楽しそうだね、でも保険のお仕事ってとっても大変なんでしょ！…いろいろと考えさせられたよ！　でも、面白かったよ！　青空君の話。青空君と同じクラスで良かったってつくづく思ってる、今日この頃だよ。そこで…キミに出張命令です。私の誕生日は、3月3日です。どうして生年月日を教えるか…分かるよね！…来てくれる？　47歳の誕生日が来る前に！」

（CLP 瀬戸内 青空）

〝君に出張命令です、私の誕生日が来る前に・・・〟

クラスメイトから届いた１枚の年賀状