

競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一
取締役 那須 顯一

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

努力と勇気でチャンスをつかむ

銀行の借り入れに頼る企業

8割が将来倒産の恐れ？

先月、何かと話題になっていた、中小企業向け融資専門の、経営再建中の日本振興銀行(東京都千代田区)が多額の不良債権処理で、債務超過に陥る見通しとなり、事業継続が困難になったとして、金融庁に預金保険法に基づき破綻(はたん)処理を申請しました。

これを受け金融庁は日本振興銀行に対し3日間全ての業務停止を命じる行政処分を出しました。日本振興銀行の預金残高は2010年6月末時点で、約6101億円。1000万円を超える預金者は3月末で約4800人、計686億円と比較的少なく、金融庁は経営破綻が金融システムに与える影響は限定的として、預金の払い戻しの保証額を元本1000万円とその利子までとする「ペイオフ」(戦後初)を発動したのです。

ただ、このことに関する報道が大きく行われなかった影響もあったの

か、営業再開後の日本振興銀行の窓口では、「すぐに引き出すのは損」と、満期に中途解約すると利率が大幅に引き下げられる預金者は損をすることを理由に、多くの解約希望者を思い留まらせることに成功したようです。

銀行業の成り立ち、自身のシステムから考えると、預金者が一気に引き出しに来た等の、保険で言う「ショックロス」的な事態が発生しない限り、破綻しない構造なのです。それなのに2004年に開業したばかりの日本振興銀行が、たったの6年で廃業するのは…。

何にせよ、戦後初のペイオフがそれほど大きく報道されなかったのが気になる点です。

先日、ある地方銀行の本店に勤務(内勤)される方とお話する機会があり、私が法人の代表者だとわかると、

「是非うちから融資させて下さいよー」

と仰られたので、「実は私も今まで何度か、お付き合いで借り入れたことがあったのですが、結局毎月の経費がかさむだけだし、金融総量規制の時代、一度借金もリースも全て早めに終わらせようと思ってるんです」

と申し上げましたら、「社交辞令のように借り入れて下さい」といっていましたが、社長の仰ったことは正解だと思えます。実を言うと我々のような営業でない本店の人間からすると、預金者であっても借り入れされた瞬間から「債務者」です。借り入れされた企業はほとんどが閉められてしまっているんです。

「蛇口」が閉められてしまっているんです。

例えば、ある地方銀行が、

■預金残高が6000億円

■貸付残高が8000億円

少ない、【運転資金】を借り入れする必要があります。

規模拡大、ショップ開設 借り入れて賄う代理店も

一番の問題は③の経営状態ですが、これは企業等の経営努力が足りないという問題が大きいのですが、やはり怖いのが企業側の経営状態が良くても、全体の経済状況や、銀行側の問題で、【蛇口】が閉められてしまっているんです。

例えば、ある地方銀行が、

■預金残高が6000億円

■貸付残高が8000億円

少ない、【運転資金】を借り入れする必要があります。

「恒常的に運転資金を」

地に足つけた経営を心がける

業者ですから、借り入れ等は無縁の方もいらっしゃるでしょうが、昨今の【規模の拡大】や【保険ショップ開設】の流れで、設備投資や準備金を借り入れて賄う傾向が多くなってきています。

例えば設備投資で1000万円借り入れた場合、7年返済であったとしても、その後、月に最低【11万円】の返済が84回ついて回ります。換言すれば、このご時世で今後7年間、月に11万円も経費が増えると言っています。

例えば来月から、今より毎月11万円利益(単純な手数料ではなく)を増やさなければいけないなんて、現実的な数字でしょうか？

よくよく考えれば非現実的な話ですが、最近こういうケースを代理店さんからよく耳にします。当然我々保険代理店もチャレンジし続けなければいけない時代になりました。ただ前提として、当然のように借り入れして事業を成長させ続けようとする姿には、疑問を持たざるを得ません。

前述したように借り入れをするリスクには最低でも、

■目内的リスク

■社会環境によるリスク

■貸主(銀行)によるリスク

があることを考えておいて下さい。

お互い「地に足つけて」前向きに頑張りますよ。



保険ショップの現場から...

面田 理恵 4

10月にはいるとすぐ11月が待っています。11月は保険会社の『保険月』といわれている重要な月間です。

私自身は異業種からの転職組なのでこの保険ショップに入るまで保険業界のことは何も知りませんでした。

11月の前月である10月はお店に来店される方が多く、真剣に向き合われます。

「なんでこんなに保険月だからといって保険ショップに相談にのられるのかな？」と不思議に思っていました。

よくお話を聞いていると、とても重要な役割をはたしているといえます。

さらに『保険相談のほしご』をして相談のグレードにもこだわられるお客様も少しずつ見受けられるようになってきました。

結果的には現状維持の場合もあれば、まったく根底から見直しをされたり、重複して必要のない保険を発見し、整理したり、さまざまなケースがあります。

保険を確認、整理できること収入から貯蓄や投資、もしくは住宅ローンの繰上げ返済など固定費と比べてあきらめていた費用が手元に流動してくることもあります。

むやみにそれを目的にしたプランニングはしてはいませんが、結果的にライフプランの将来設計に携われたり、きっかけにはなればそれが一番私たちにあってや甲斐になります。

今までも何年かもしましたが、大切な保険はイコール大切なお金でもあります。日頃からの80%以上が何かの保険に加入しているのですから、真剣に考えてみる機会や覚悟も感じ取られませんか？

私たちがそんなお客様に得られる来店型保険ショップの価値があると、私は信じています。そして重要な存在になりたいと日々邁進しています。

11月は重要月間『保険月』 多くのお客様が来店する10月

「みつめてみよう！自分の保険」的なフレーズで真剣に考えてみるのも

普通には考えられませんが加入中の保険会社に新商品の内容をくわしく聞けば解りますように思っています。

普通には考えられませんが加入中の保険会社に新商品の内容をくわしく聞けば解りますように思っています。