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

◀ 43 ▶

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

資源や食料が高騰

一部の人間の儲けに？

先月発生したニュージーランドでの大地震について、執筆時では、多数の邦人の方の安否確認がまだ出来ていない状況です。若い優秀な日本人の方々に万が一の事が起こるのは、日本の国益にとって大きな損失です。一人でも多くの方の無事を心より祈念いたします。

今年に入って、資源の高騰、中東の混乱から、世界的な民主化のドミノ現象が相次いで起こっています。資源の高騰は、中東の混乱を背景に、原油を中心として食料までもが高騰し食料危機へと発展しそうな勢い！ また この高騰の背景には世界中で行き場（＝投資先）を失った多額の『マネー』が【先物取引市場】という、賭博場？ に流れ込んでいるから！ といわれています。

もし本当に先物市場が資源高騰の一因を担っているのであれば？ これほどバカらしいことはありません。

一部の人間が【儲ける】ためだけに、世界の資源が高騰し世界中の人の生活が圧迫される事態です。ますます貧富の格差が広がる原因に。

また、今年から個人向けの日本国債の大量償還が始まり、3年後までは毎年約4～5兆円が償還されると予想され、それが市場に出回るため、国内の地価の高騰や、マンション購入ブームの再来等、景気の好転を予想する声も聞こえてきます。

しかし、もし、このお金までもが、先物市場に取り込まれてしまったら？ ますます資源の高騰に拍車がかかり、格差の拡大につながります。

しかも、この先物市場への投資は、直接個人が市場に参加しなくとも、金融商品という安全に聞こえる投資商品の中に組み込まれている場合があるのです。

皆さんも経験されているでしょうが、製造業の経営者の方々とお話すると、今はこの資源高騰が一番話題に上ります。内容はほぼ、原料が上がるのに売価を上げることの出来ないジレンマ。先物市場とは何のためにあるのでしょうか？

「お金を預けるだけで金利が儲かる」というのはそもそも間違いなのかもしれません。預かってもらう分、キチンと手数料を払うのが本来の姿なのですから。

『自分が儲ける裏で、儲けと同額だけ、他人が損失を出している』ことをどこかに置き忘れた【蛸が自分の足を食うような構図】が、これ以上広がらないことを祈るばかりです。

昨今の中東を中心とする民主化のドミノ現象、反体制・反政府運動は、日本ではリビアと「リビアの狂犬」こと、カダフィー大佐が大きく取り上げられています。中東といえば産油国で、リビアは特に質の良い原油が産出され、埋蔵量も豊富であるため、それを背景にしたカダフィー氏の強気の発言が「狂犬」と呼ばれるゆえんとされ、以前から、『エイズはCIA（アメリカ中央情報局）が作ったもの』『9・11テロのハイジャッカーたちはアメリカで訓練を受けた』等と物議をかもす発言をする人物です。

しかし、他国からの原油の搾取を嫌い、国民に直接利益を還元するため、豊かな国だといわれていましたし、アメリカや欧米諸国にしても、ころころ政権が代わる国よりも原油の安定確保という意味では、独裁者がいる国の方がやりやすいのかな？ なんて思っていたのです。

まだ先行きがわからないリビア情勢ですが、リビア国民がもし民主主義という名の自由を謳歌することになれば、その代償は、どれほどのものになるのでしょうか？ それを見ながら、私も『隣の芝は青い』にならないように自分自身を戒めようと思います。

疲弊した国内市場でどのような戦略を

損保会社は海外へ進出

代理店は地域密着か全国展開か

三井住友海上が、マレーシアの大手金融グループ「ホンレオン」傘下のタカフル（イスラム保険）事業会社の株式35％を東京海上日動から取得し、イスラム金融圏内での保険事業への進出を発表しました。

イスラム金融というのは、イスラム教の戒律に基づき、

○利子をとらず（現在は一部利子をとる）

○豚肉・酒・ポルノ・賭博関係への投資は回避する等、

一般的な金融の考え方とは異なる特徴をもつ運用の仕方をし、イスラム保険といわれるタカフルは、我々が知る保険よりも、相互扶助の考えが色濃い保険だといわれています。タカフルは内容的には、他国の保険よりも保険会社にも契約者にも、リスクは少なく利益も少ない商品という印象を受けました。（興味のある方は検索してみてください）

三井住友海上からすると、イスラム圏内の市場規模、また今後の成長に魅力を感じての出資のようです。

以前にこの紙面に書きましたが、企業が海外に進出する場合、その国の文化、関係法令、商慣習に馴染む必要があります。日本の市場が縮小し将来不安なメーカー（保険会社）は、マクロな視点からすでに海外に市場を求めて動き出しています。

その動きに呼応して我々代理店も海外での保険事業をメーカーと一緒になって取り組むことが出来れば！ ベストなのですが、代理店の数からいえば、可能性はゼロに等しい。

では、我々代理店は、国内の市場をどれだけマクロに見て戦略をたてるのか？ 全国規模か？ 県単位か？ 逆に地域密着で、町単位のミクロな戦略なのか？

世界全体の流れに飲まれ、疲弊していく日本経済の中、方向を決定する時間は多く残されていないようです。

お互い船頭として舵取りを間違えず、将来生き残れる代理店と成り得るよう、切磋琢磨して行きましょう！

保険ショップの現場から…

面田 理恵 ―― 9

「睡眠薬を常飲」「パニック障害」「メンタルクリニックに通院」「うつと診断された」などなど…

増えてきた「精神疾患」扱いかどうか

来店されたお客様に誠心誠意対応しプランを提案

保険の来店型ショップも、出店が増えてきたようです。ご近所でも新しく出されたショップがあり、お客様から「あそこの場所にも出来たよ！」と教えていただいたり、相談に行った帰りに当店に寄っていただいたり、もう少し自分たちでも嗅覚をもって、周りのお店の情報を知っておくべきだと思いました。

扱う保険会社や、サービスにはほとんど差がないように思います。…となると、やはり、第一印象などの外観的な面も好印象な方がいいですし、相談員としての知識レベルや、提案のプロセスなどの会話の運びなど、営業力も必須となってきます。特に相談員としてのスキルアップは非常に重要になってきます。

日々、勉強し、最新の情報をインプットし、自身の健康に気を配り、経済情報にも敏感になっておくことも大切です。前回は先進医療について触れましたが、今回は現場でもありました、「精神疾患」扱いかどうか？ という告知内容です。潜在的に仕事や人間関係のストレスなどをもっている方はほんとうにたくさんいらっしゃいます。

①睡眠薬を常飲している

②パニック障害という診断を受けた

③メンタルクリニックに相談に通っている

④うつと診断された

などなど…。

ご加入中の保険についてのご相談がすむ中で、見直しを検討されたい場合に右記の症状があると告知をすると、見直しが非常に難しくなってきます。

ご加入を検討している目当ての保険に入れない、特別条件がついてしまう、など見直し自体を見送らざるをえなくなることもあります。

そこは私たち相談員が慎重かつ親身になり、出来る限り詳細をお聴きして手を尽くして行きたい所です。

お客様も、健康診断書などではなくひとつ指摘もなく、現在は健康で一時的にその状態になった一過性の方もいます。

生命保険の告知事項では5年以内の治療歴、2年以内の健康診断による指摘、3か月以内の治療歴、投薬、検査などが必要となり、いずれも該当している方は、できるだけ告知内容や発症原因、現在の状況をわかりやすく報告するのが得策です。

投薬のある場合は薬剤名、分量なども書いておくほうが伝わりやすいでしょう。

1月、2月に①～④に該当するお客様が何人か店頭にいらっしゃいました。

本当に真剣に保険について考えておられ、よりよいプランをご提案できるよう接客しました。

その真摯さに自分も応えていかなければならないし、保険会社とお客様の橋渡しをするのが私たちの使命です。

お客様の希望をすべて叶えるという約束はできなくても常にその気持ちで応対していきたい。それこそが私たちの存在意義でもあります。

まずご来店されたお客様に誠心誠意対応し、ご希望のプランをご提案していきます。そして、そのための勉強と努力に目いっぱい力を注いでいきます。そのことによって信頼を得て、安心できる保険ショップとしての存在感を増していき、地域での認知を高めていきます！