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

◀ 59 ▶

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

安価なモノはそれなりのもの
利用者側にも覚悟が必要に

6月20日に、YAHOOの子会社で、「稼働率100％」をうたう、企業のWEBサイトなどにも多く利用されている安価なレンタルサーバーサービスを提供する、ファーストサーバー株式会社（本社・大阪市中央区）で大規模な障害が発生し、顧客のデータが消失する事態となりました（約2300件のデータが別の約140件に混在した可能性がある）。

原因はメンテナンス作業用の管理プログラムのバグとされ、メールデータやWEBデータを消失した企業には、サイトの停止や、メールデータ消失など非常に広い範囲で影響が出ており、中にはこの影響で倒産する企業も出る可能性も懸念され、「データが手元に何も残っていないのですが、どうすればいいのでしょうか？」などの声も上がっておりました。

また、国内グループウェア（※文末参照）市場シェアナンバーワンのIT企業、サイボウズ株式会社（本社・東京都文京区）でも一部、ファーストサーバー社を利用しており、同社の製品、【サイボウズ Office ASP】を使用している顧客にも障害が発生する事態となったのです。

我々の業界でも、情報漏洩防止とコスト削減、環境保護の観点から、ペーパーレス化が良しとされ、資料等のデータ化が進んでいます。

ただいつも耳にするのは、データは自社内や、一つのサーバーだけでなく、外部にもバックアップ機能が必要と言うこと。プロのIT企業が、なぜ外部にバックアップをとっておかなかったのか？　と不思議だったのですが、これについてファーストサーバー社の担当者は、「一般的なバックアップというのは、我々のような低価格の料金で提供するのは難しい。サーバー内の別のディスクでとることを、我々はバックアップと考えています」と言われたとのこと。

しかしこれは裏を返せば、

【安価に提供するためには、バックアップにお金をかけられない】

と言う意味。

このような事象を見るにつけ、我々利用者側も、安価なモノには、【安かろうまずかろうな部分が存在する】覚悟を迫られている気がしてなりません。

最近ではタブレットPC、スマートフォン向けに、無料や安価なアプリが多数リリースされており、利用者側はそこにもセキュリティーの安全性が担保されていると【勝手に】思い込みがちですが、

■安価なモノはそれなりでしかない

と言う、認識と覚悟、

■安価なモノには自分なりのカスタマイズを加え、

セキュリティー面の確保をする、創造と手間が必要になってきています。

このような不測の事態にデータが消失してしまった後では、業者を責めても、金銭的に賠償をしてもらっても、結局消失したデータは返ってこないのです。

従って我々利用者側が【賢く】利用していくしかありません。

何事も、取捨選択の自由は我々利用者側にあるのですから。

計画停電に代理店も影響
社会変化に賢く生きる時代

7月1日、関西電力大飯原発（福井県）が再稼働されましたが、6月29日の夜には、それに反対する市民団体がツイッターやインターネット、ロコミで参加を呼びかけた抗議活動が、東京の総理大臣官邸前で行われ、15万人以上が参加しました。

また、再稼働を目前にした1日の昼間、おおい町大島の同原発前でも全国からたくさんの人が集まり、前日夕方から徹夜で同原発に通じる唯一の道路を封鎖していた反対派の方もおられた模様で、原発再稼働に関しては近年にない、国民の心からの願いが熱く、多く出て来たようなデモ。そこまでの思いを押し切って政治判断での再稼働…意味も理解出来ませんが、誰のための政治なのか？　わからなくなります。

大飯原発の再稼働が開始された直後に、ビルオーナーから弊社（大阪市中央区）に、また私の自宅（大阪府和泉市）には関西電力から、【計画停電のお知らせ】が届きました。

まだ決定していないとしながらも、原発再稼働した上での計画停電…。代理店店主の私にとっては、自宅のことよりも事務所の計画停電をどう乗り切るべきなのか？　まだまだ電気のない事務所を想像出来ずにいますし、顧客への経済打撃も気になりますが、もう目の前に来ている停電にどう備え、乗り切るのか？　様々な対応策を練ることが、営業やシステム構築よりも、私の今夏の最重要課題になりそうです。

6月26日、消費税増税法案は、衆議院本会義で圧倒的多数で可決し、消費税が2014年4月から8％に引き上げられ、その後、2015年10月に10％と、2段階で引き上げられることとなりました。円高の解消もせず、原発再稼働抗議デモでガス抜きされたかのようなタイミングでの法案可決…。

今後の国民生活と、日本経済への悪影響が懸念されますし、我々の経営環境にとっても更なるリスクが付加されたことになりました。

そう考えると、

○機械化○データ化○情報端末の進化○増税○計画停電。

また保険代理業には直接関係なくみえる

○円高等

社会の変化というのは、めぐりめぐって、我々の経営環境に必ずリスクとして転嫁されます。

これらのリスクをどのようにヘッジしていくか？　十年前とは比べ物にならないほど【賢くなければ生き残れない時代】になって来ているのです。

お互いに【賢く】備え、伸び行く&生き残る代理店を目指しましょう。

※グループウェアとは？

企業や組織内のコンピュータネットワークを活用し、情報共有を円滑化するためのシステムソフトウェア。メールやスケジュール、プロジェクト情報、資料、会議室の予約等、組織内で様々な情報の交換や共有が可能となり、業務の効率化を図ることが出来る。

保険ショップの現場から…

面田 理恵 ―― 25

6月は保険会社のキャンペーン月

6月は、保険会社のキャンペーン月のようです。現在ご加入中の保険会社から見直しの新たなご提案を受け、疑問を感じたお客様が多数店頭にご来店されました。

6月のご来店のうち、ご予約なく突然来られたお客様はほとんどがその『新たな見直しプラン』を手にしておられました。よくお話を聞いてみると、保険ショップにご来店される要因は3つあると感じました。

1つ目は、ご加入中の保険会社から新しいプランの提案をしてもらった後、頻繁に電話、訪問があるので、困ってしまい本当に見直すべきか？　と迷われたのがきっかけというものです。

2つ目は、1つ目の説明、つまり新商品の説明がわかりにくい、もしくは見直すメリットがみつからなかった、というものでした。

3つ目として、今入っている保険と新しい提案プランの内容を中立な立場から説明してもらいたい、というものでした。おそらく見直しによるメリット部分ばかりが強調されてきたからだと感じました。

そこで私たちがお手伝いし、特に使命感を感じるのは2つ目と3つ目の部分です。

お客様が理解出来るよう、現状分析をし、保険の仕組みを知ってもらい、なおかつそのお客様に合っているか？　保険の必要性と必要な保障額をお伝えすることに注力を注ぎます。

「新たな見直しプラン」を持って多数が来店
お客様の人生設計に沿ったポイント押さえ点検

まず、解説後、問題点の発見と共有をします。

その次に保障額がいくら必要か？　社会保障を交えてFPの立場からご説明させていただきます。決して、今の保険が『駄目だ！』と言うことではなく、お客様自身に合っているか、希望通りになっているか？　を気づいてもらうためです。

現状は合っていないとしても保険会社の提案してきた新しいプランがさらにお客様の現在のニーズにマッチしているかどうか検証する必要があります。

さらに『契約転換制度』についてどこまで理解されているか？　特に説明が重要になってきます。

新しいご提案プランに『転換』はほとんどと言っていいほどついてきます。転換することでどんなメリットがあり、またはデメリットが生ずるのか？　をしっかりご説明します。

『契約転換制度』には3つの種類があります。

基本転換制度、定特転換制度、比例転換制度です。

残念ながら、お客様にとって一番ショックの大きい定特転換制度を使って新しい保険提案を行っている保険会社が多いのです。6月のご相談案件では多数見られました。

目先の保険料は安く抑えられますが、今まで貯蓄性の高かった部分で新しい保険の掛け捨てを担うことになるからです。ただ、これをきっかけにお客様が『保険とは？』ということに興味をもち、加入している担当者からではなく、私たちの保険ショップに足を運んでくださることが、大きな変化だと思います。

よく、お客様からは『保険ってわかったらおもしろいよね！』と言ってもらえます。または、『続けて訊いておかないと忘れてしまうね』と、毎週通ってくださる方もいらっしゃいます。

私たちはご加入後、仕上げとして現状から今回の見直しで何が変わったのか？　まとめシートを作成し、お客様にお渡ししています。

なぜ、このような見直しをしたのか、ポイントもわかり易く表記し、時間がたってもそのシートを見れば思い出していただけるような内容です。

これから新しい保険商品が発売され、お客様がまた見直しをしたり、保険の内容を変えたくなったりされることもあるかもしれません。その時、内容を理解せずやみくもに解約して、新しく加入するのでなく、お客様の人生設計に沿ってポイントを押さえた点検ができれば、と思います。

保険を通じてお客様のライフプランに中長期で関われる素晴らしい仕事に就けたと感じている毎日です。