

**努力と勇気でチャンスをつかむ**

**競争を生き抜く代理店**

代表 那須 顯一

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

## 建設業界が活況になる？

### アベノミクスによる政策で

最近、テレビや新聞で、事量が増加すると、今まで以上に労働・公共災害が増加する要因になる。倍増三内閣総理大臣が掲げる経済政策。

弊社の契約者は、建設関係の企業が多いので、私が皆さんより耳にすることが多いのかもしれないが、世間ではこの言葉に、不景気打破を期待しているように感じます。

特に建設業界では、アベノミクスの中の「大規模な公共投資(国土強靱化)」

日本銀行の買いオペレーションによる建設国債の引き取り

この二つにより、昔の自民党政権時のように、公共投資が公共工事中心に落ちて来る期待感の話が多い気がします。

ただ一方で、これまでの長い業界不況で、倒産・廃業が相次ぎ、また派遣企業の参入等で、様変わりしてしまった労働環境、また著しい技術力の低下は否めず、急激に仕

た。これは今後、いろいろな「モノ」に価格転嫁されるでしょうし、以前にもこの新聞に書きましたとおり、既に我々はデフレの入り口で、【デフレ】によるメリット」を享受してきまして、インフレになるこれからは、【物価は上がるが、賃金が上がるのはしばらく先】

という「インフレによるメリット」を、支払うことになり。一国民としては、出来るだけ、「インフレの痛み」に気が付かず通れる、バランスの良い政策を願うばかりです。

アベノミクスの発表を受け、為替市場では急速に円安が進み、国内のガソリン価格も上がりまし

## 対岸の火事ではない

### ガソリンスタンドの大量廃業

金融庁は、国内金融システムの安定に関する最終報告書を取りまとめ、金融審議会の作業部会で了承を得、証券会社や保険会社を含むすべての金融機関を対象に、公的資金で連鎖破綻を防ぐ新たな安全網を構築することなどを目的に、預金保険法や銀行法等と関連法の改正案を提出すると、先

この関連法案が可決されると、詳細は未定だが、原則業界負担としながら、保険業界だけではなく、運用会社などの金融商品取引業者にも、【金融システム全体に悪影響を与えかねない業者が経営危機に陥った際】には、公的資金を注入することが可能になりそうなお

に事業の特性などを加味して事後負担させる方針とのことから、負債額が多い生保業界からは反発が強いとのこと。当然、保険会社の有事の際に、公的資金が注入可能となれば、我々の契約者の安心はさらに増すと思われ。しかし一方でこれを悪用する企業が出て来た場合でも制度の抜け穴のために、消費者保護が優先され、業界負担が増加します。結局はこの負担額は価格転嫁されるでしょうし、実質業界だけでの負担が無理な場合は、国民負担が拡大する可能性も否めません。従って、金融システム・セーフティーネット構築のため、結局はどの業界にも表れそう

上のガソリンスタンドが廃業する」とされる、全石油商業組合連合会(全石連)の試算が発表されました。

これにより今まで過当競争にさらされて、苦しい経営環境にあったガソリンスタンドの中でも、廃業を決めたのが2000店以上ということ。

何か、過当競争にさらされた挙げ句、最後に【規制】で息の根を止められる様相。今後の我々の業界にも表れそう

【規制】で息の根を止められる様相。今後の我々の業界にも表れそう

で、昨年の年末にあった、金融庁による【複数】の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店」への規制強化の検討等が形として進むと、規制強化の挙げ句、さらなるわびて来店いただいたよう

そんな中大変あせって来た一人の女性がおられた。『主人の入院料が倍以上になるので、なんとかしたい』『保険証券も全てで持参の上、本当に困っていらっしやい

何度も書いておられますが、今後はますます規制強化とコストアップは避けられないことになりそうです。しかし、悲観的にならず、しっかり備えとおっしゃっていただき、私

何度も書いておられますが、今後はますます規制強化とコストアップは避けられないことになりそうです。しかし、悲観的にならず、しっかり備えとおっしゃっていただき、私

**保険ショップの現場から...**

西田 理恵 32

お正月明けの五日からお店の営業が始まりました！開店と同時に来店した、お電話が集中しました。今までは年末年始、保険のご相談は少ないように感じていたのですが、今年五日の営業を待ちわびて来店いただいたよう

そんな中大変あせって来た一人の女性がおられた。『主人の入院料が倍以上になるので、なんとかしたい』『保険証券も全てで持参の上、本当に困っていらっしやい

何度も書いておられますが、今後はますます規制強化とコストアップは避けられないことになりそうです。しかし、悲観的にならず、しっかり備えとおっしゃっていただき、私

# 規制強化とコストアップを懸念

# 保険不信の相談者から信頼獲得

約二時間でしたが、この保険がなせ今度の三月で保険料が倍以上になるのか納得され、さらに特約の内容についてもご説明させていただきました。

ここで、私は奥様がお店に来られた一番の目的について聞き取りをしました。『もともと、今の保険料でも負担になって、でも何か手をつけたい、何か分らない。お子様が同時に高校、大学と進学するのでこのままでは保険料が上がるかと家計を逼迫する』というのが主眼でした。

次のお約束をし、少し謎がとけたような表情で帰って行かれました。それから成人式の三連休の際にご主人様とお二人でご予約の時間に来店されました。初対面なのでご主人様に名刺を渡し、奥様があせっておられたのをすぐに現状のお話を始めようとして、ご主人は、用意して開く一番に『そもそもなぜこういう商売がなっているのか？』と知りたがり、あなたは僕に保険をすすめるのが目的なんだろう？』その本意が知りたい。今まで保険をいろいろ見直してきてたので信用できない。』

こうおっしゃるご主人に、対し、本題に入るのをやめ、まずは自己紹介を始めました。

私自身、実は真業種から転職で、アパレル業界で販売、接客業に従事していましたが、ある日お金の管理、大切に気がつき、息の永い仕事に就いて何か月間か納得して見直しをお願いしてもよろしいでしょうか？』と笑顔でおっしゃってくださいました。その間奥様は隣で口を挟まずに聴いていらっしやいました。

ご主人に相談したい、とお話から、ご主人様もへえ...とか、ほう...とか興味深く聴いてくださいました。

次にこのお店では保険全般のご相談ができることについてお話ししました。今入っている保険をやめさせて自分たちに都合のいい商品を選びつけ

るだけでなく、まず保険の必要性から知っていただき、さらに適正な保障を探していくお手伝いをしているのだと、お店の姿勢や、会社のビジョンまでお話ししました。その間、ご主人は、用意して来た大学ノートにメモをとったり、熱心に聞いておられました。

私自身、ここまで真剣に聴いてくださった方は初めてのような気がしました。もしも最初の印象とのギャップがありすぎてそう感じたのかもしれない。

予定の二時間を過ぎたところで、ご主人は『実は単身赴任で東京に帰らないといけないのですが、月に何度かは帰ってくるので大丈夫です。そんなことができれば、笑顔をとおっしゃってくださいました。その間奥様は隣で口を挟まずに聴いていらっしやいました。

ご主人に相談したい、とお話から、ご主人様もへえ...とか、ほう...とか興味深く聴いてくださいました。

次にこのお店では保険全般のご相談ができることについてお話ししました。今入っている保険をやめさせて自分たちに都合のいい商品を選びつけ