

競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一

108

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

努力と勇気でチャンスをつかむ

豊洲問題で近隣は価値下落?

ノーベル生理学・医学賞に大隅氏

最近、東京都の築地市場(中央区)から移転予定の豊洲市場(江東区)の盛り土・汚染問題は、TVで見せられてる気がします。

大阪在住の私からすると、『はやく決着しないかなあ』の程度ですが、豊洲市場近隣のマンションなどはすでに資産価値が下落しているとも報じられています。

これを風評被害と表現する方もいらっしゃいますが、もし事実なのであれば仕方ありません。また、東京全体がインバウンドやオリンピック需要で、土地の高騰状態なのか、もしくはそれまで売却できなかったものが、投資になるのでしょうか、そうではなく、住まいや終の棲家として購入されたのであれば、このタイミングで買わずにオリンピック終了後まで待つって買えば良かったのではないかな、と思います。

すでにインバウンドの

要なたんばく質などを分解する「オートファジー」と呼ばれる仕組みの解明と関係している。このほか、ネットの情報によると、『オートファジー(Autophagy)』は、細胞が持っている、細胞内のタンパク質を分解するための仕組みの一つ。自食(じしょく)と呼ばれる。酵母からヒトにいたるまでの真核生物に見られる機構であり、細胞内での異常なタンパク質の蓄積を防いだり、過剰にタンパク質合成したときや栄養環境が悪化したときにタンパク質のリサイクルを行った。

東京工業大学栄誉教授 大隅良典さんが、今年ノーベル生理学・医学賞の受賞者に選ばれました。受賞理由は、細胞が不要なたんばく質などを分解する「オートファジー」と呼ばれる仕組みの解明と関係している。このほか、ネットの情報によると、『オートファジー(Autophagy)』は、細胞が持っている、細胞内のタンパク質を分解するための仕組みの一つ。自食(じしょく)と呼ばれる。酵母からヒトにいたるまでの真核生物に見られる機構であり、細胞内での異常なタンパク質の蓄積を防いだり、過剰にタンパク質合成したときや栄養環境が悪化したときにタンパク質のリサイクルを行った。

個人的にオートファジーという言葉を浅く知り、このため、これがノーベル賞に選ばれたのは驚き。これでオートファジーに目の目が当たります。

マイナス金利が保険にも影響

販売停止で解約が殺到することも

変わるという意味では、弊社の所在する大阪府内では、地方銀行や信用金庫の路面支店が、普通の会社の事務所と同じビルの中層階などに移転が目立ちます。これまで信金でも支店と言え、駐車場がなくとも必ず路面店という印象があったのですが、利用者側からすると利便性はかなりの損なわれつつあります。それでもそうする理由がどこかにあるのでしよう。また、セブン・楽

天などの新たな形態の銀行もできて、群雄割拠の様相ですが、いくら再編で合併しようが、新たな形態の同業他社と同じ土俵に立つか、あるいは逆を懸念して進むかか生き残りの道はないのです。この路面店から撤退する理由を知りたいところです。

以前に他社よりも返戻率の高い商品を売りに管理組合向けに販売している会社がありました。『引き受けの厳格化で一気に償還期限が来る。あ



保険ショップの現場から...

西田 理恵 75

先月は一か月通して、ご契約者さまからの紹介でこの来店が目立ちました。その中で二組ご紹介いたします。

K山様はお子様が結婚されて住宅を購入。初孫ももうじき生まれる、などそういつた節目で「保険」というキーワードが思い出されました。生保でも損保でも商品の高設定を販売していた保険会社が販売停止をした場合、一気償還期限が来る時期に経営面が追い込まれる会社もあるのかもしれないと、マイナスイ金利の影響で我々の販売環境はまたまた変わることになるのではと。

世の中も金融業界も、年末に向けて騒がしくなってきましたが、情報の流れが早過ぎてそれに敏感に反応する方も多い。ホント、世の中急にならうか分かりません。我々だけでも何があっても慌てず騒がず、落ち着いて何事にも対処してまいります。

やはり大切なのは第一印象 目指すはお客様から一目ぼれ

「一期一会を実感したお客様との出会い」

基礎知識もある状態でいろいろな質問をしてくる。私はK山様に一番合っている保険を一生懸命考えました。K山様もご加入いただいた際の必要と保障について細かくと医師と相談し、やがて健康状態も良くなり選択肢も多数あるため一緒に保障内容を検討し、なから選んでいただきました。

その日はご印鑑等お持ちでなかったK山様は「今日入るつもりなんてなかったけど印鑑忘れてたわ!」今週末主人も連れてくるから一緒に仕上げてもらえませんか?と本当にうれしそうに予約を取っていかれました。

逆にK山様お客様は何かを悩んでいる、迷っている、またわからないのだと思えます。だからこそ「二期一会を大切に」お客様に「一目ぼれ」してもらえよう相談員であり続けます。

販売環境はまだまだ変化する

「一期一会を実感したお客様との出会い」