

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.i-thinktank.com/>

120

衆議院解散で国内は混沌

政治の主流には「黒幕」がいる

お子さんのいらっしやと表現していいのかどうかは別にして、政治の主流にハラハラさせられる時期。勝手に思い込んでおられます。

か〜く〜私も娘の運動会が台風の影響で順延、諸々スケジュール変更となりました。

そして世界情勢でもハラハラ。ある意味開戦と同じだ。という方もいらっしやいます。そんな時期に衆議院解散で国内情勢も混沌として個人的にはハラハラさせられていきます。

そんな世界でもそんなのでしょが、盤石な基盤を築いてくる。顔役は、表に出る看板が変わっても、変えても身だけは揺るぎない権力を保ち、その権力をより強固にするために、多数の看板を削っていくのでしょ。

選挙に合わせたかのように、新党の立ち上げや解散。そして『〇〇さんも新党合流で合意した』と、本当か嘘か分からない情報を流す政治家が出てくる状況です。ツイッターでも違う政治家が『新党の黒幕は、〇〇と〇〇』と、これまた真偽のほどは...。

個人的にはドンであるうが、プロテューサーであらうが、我が国と国民をいい方向に導いてくれるのであれば、必要な存在、と考えているのです。

国会の質問をきっかけに、再度損保の手数料の改定が各社で検討されているとの報道がありました。

そのきっかけは今年3月に、参議院の財政金融委員会が共産党の議員さんが質問したこと。

損保の手数料改定を検討

国会の質問がきっかけに

国会の質問をきっかけに、再度損保の手数料の改定が各社で検討されているとの報道がありました。

そのきっかけは今年3月に、参議院の財政金融委員会が共産党の議員さんが質問したこと。

質問の趣旨は、損保代理店が、他損保との乗り合いを示唆する。委託契約解除を示唆される。

また中には高齢化代理店を積極的にリクルート

えとブルーになりまし損保もあり、業界全体として問題があるとのことでした。

私自身、1999年に代理店を開業致しましてから、今と当時の手数料体系や、代理店の求められる業務品質を比べると、それは異次元レベルです(笑)。

また、代理店のシフトや商品の改定など、高齢化し、しっかりした事務職の方がいらない代理店さんであれば、今の流れについていけないのはあきらかでしょう。さらに業法改正ですから、気の毒といえば気の毒。

それに昔ほど、代理店営業にマンパワーをかけてくれませんか。情報も遅い、あるいは情報もらえないので、自ら進んで情報を取得しないとどんでん取り残される。この問題を持ち込んだのも代理店さんというところ。報道によると、2003年の手数料完全自由化以降、規模の大型化と業務品質の向上がはかれなかった(逆に劣化している)。特に高齢化代理店は損保の事業構造上の問題である。

今後想像できない変化が訪れる

さらにそのような代理店が、他損保との乗り合いを示唆する。委託契約解除を示唆される。

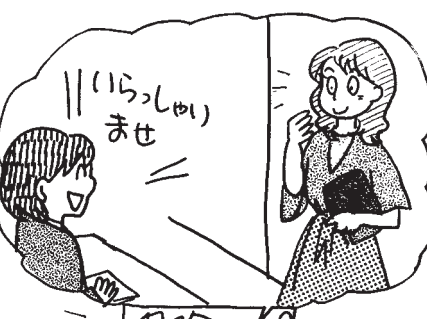
また中には高齢化代理店を積極的にリクルート

保険ショップの現場から...

西田 理恵 86

自信のなさから、言葉が詰まり、質問ができなくなっていました。

教室では堂々と話すことができようになり、反応を見ながら流れをかえていくなど余裕もなくなりました。



お客様との出会いを大切に

『長く務めているからこそ』私が保険ショップの店長となって10年が経ちました。私も入社当初はそんな状況で打撲した覚えがありました。

『長く務めているからこそ』私が保険ショップの店長となって10年が経ちました。私も入社当初はそんな状況で打撲した覚えがありました。

『長く務めることの意義』

『10年前のお客様が久々に来店』

『10年前のお客様が久々に来店』

初心の気持ち忘れず出会いを大切に

初心の気持ち忘れず出会いを大切に