努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店 ◀16▶

㈱日本シンクタンク 代表取締役 那須顯一

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

最上級のコンサルティングを
国家資格者でメンバーを構成

紹介させていただきますが、この新会社は、マーケットの『最上級コンサルティング企業』になるべく、社員は私以外、すべて国家資格者で構成しました。

当然、保険知識はプロではありませんが、保険以外の知識は「プロ」ですから、弊社の保険知識とミックス《＋α》し、他のコンサルティング会社や、保険代理店にはない発想で顧客獲得を目指します。

そして来年に向けて、

●ポータルサイト、ホームページを新たに複数立ち上げる

●マーケット特化型

●地域特化型

の二つのパターンで、マーケット特化型で二種類、地域特化型で一つのホームページ作成を予定し、すでに作成済みのホームページも含めて、それらに誘導するポータルサイトを合計で12サイト作成することに取り掛かりました。

また完成しましたらご紹介させていただきます。来年に向けて年末ギリギリまでさらに準備を進めていきたいと思っております。

守備固めが必要に
代理店もリスクヘッジを

今年も残り後わずか。この1年を振り返ってみると、後半半年だけで何十年分の激動やねん？と言うぐらい、かなりの経済的打撃が世界中を駆け巡り、実体経済における傷跡を今後何年引きずるか？　誰にも分らない状況で、現役の保険業界の皆さんは誰も経験したことがない大きな衝撃だったのではないでしょうか？　保険業界では、

●自動車登録台数初の減少。

●AIG、INGへ公的資金注入。

●大和生命が破綻。

ソルベンシー・マージン比率が保険会社の経営の健全性を示す羅針盤である以上、あらゆる金融資産、不動産等で「含み損」を多額に抱えてしまっている現状では、保険会社の経営が厳しくなる状況と言え、広く公的資金を注入しないと、来年以降も保険会社の破綻が起こるかもしれません。

また日本全体でも、不動産、デベロッパー系企業（しかも上場企業）の倒産は来年以降も続く見込みで、このまま行くとそれに連鎖して、ゼネコンの倒産も増加します。

他業界の大手企業の収益状態も、円高のあおりも受け大幅に悪化。

結果として税収も大幅に下落することが予想され、地方財政のみならず、日本の国家財政にもかなりの影響が出てきています。

弊社のこの1年を振り返りますと、保険販売面では、ご多分に漏れず、元々少なかった自動車保険の件数はさらに減少しましたが、新規自動車保険は増加、しかも600万円～1000万円超の高額車両の案件が多く！格差社会を肌で感じ、経営的には自動車保険の構成比をまだ減らしたいのですが…。

事業面では、昨年からの懸案であった、

●マーケットに特化した新たな会社を設立

今年ギリギリ11月になりましたが、設備・人員共にそろいましたので、営業をスタート致しました。

従前よりこの紙面でも、代理店の「生き残り」の一つの方策として、特殊・特定マーケットを選定し、そのマーケットに精通した上で、保険契約を獲得していく、『特殊マーケット戦略』を書いておりましたが、その戦略の一つを、実践に移す準備ができました。

くわしくは次号以降で

マーケットに特化した会社を設立

準備を始めました。

コンセプトとしては、

●マーケット特化型

●地域特化型

の二つのパターンで、マーケット特化型で二種類、地域特化型で一つのホームページ作成を予定し、すでに作成済みのホームページも含めて、それらに誘導するポータルサイトを合計で12サイト作成することに取り掛かりました。

また完成しましたらご紹介させていただきます。来年に向けて年末ギリギリまでさらに準備を進めていきたいと思っております。

年の瀬ですから、お客様とも他業界の方とも、自然と来年の予想話になりますが、個々の企業で見通しの明るい会社はありますが、やはり経済全体の見通しは明るくありません。上場企業中心に三月決算の企業が多いので、前半は倒産が続くでしょう。

今までの企業の信用力の「モノサシ」が大きく変化し、何を基準に考えればいいのか分からない状態で、簡単に言うと、現在のような局面に来るとも、運転資金を借入金で回す必要があり、かつ固定経費がかさんでいる企業は倒産しやすくなります。

保険代理業は、顧客の倒産局面では業法で禁止されている「保険料の立替」さえしていなければ売掛金は発生せず、債権回収の手間などありません。

そういう意味では安全な商売ですが、当然契約自体はそこで終了となり、継続手数料は保険料の払い込みのない翌月からなくなります。

さらに手数料の戻入があって、それが非常に大きな契約で、手数料・戻入も多額。契約を引き受けていた代理店が人的・物的にも借入金で大きく投資したばかりだとしたら…。

専業保険代理店がこの金融大恐慌時代に倒産する可能性も出てきており、そうならないように保険代理店も自社のリスクヘッジの必要性を真摯に受け止め、契約先顧客の動向、各業界の経済環境等に敏感にならないと足許をすくわれる時代になって来たのです。

これまでは、攻撃は最大の防御なり！　とガンガン新規契約を獲り続ければ、契約落ちも気にならない時代でしたが、攻撃と同じ、もしくはそれ以上にキチンと守備固めが必要になって来ています。

私も年末・年始の休みの間に、攻守のバランスの良い方法をゆっくり考え、来年も良い年になるよう、戦略を練りたいと思います。

皆さんの来年も良い1年でありますように！心から祈念致しております。来年もますます血気盛んに書いていきたいと思います。

良いお年を！

争奪 保険マーケット
生保営業第一線㊼
<179>

紅葉の嵯峨嵐山散策のたび

ヤマトキグループ集まり
二次会ではお土産話も

秋の夕暮れ、久しぶりにヤマトキの敷居を跨いでみた。いつもと変わらず笑顔で、「あ～らいらっしゃい。最近忙しかったみたいね」とお母さんが声をかけてくれた。その日は、週の初めということでいつもとは違ったほのぼの感が漂っていた。カウンターに座った私の目の前に一枚のチラシが置かれていた。

《嵯峨嵐山散策たび－1》…ヤマトキのお客様とスタッフ～で秋の嵐山で紅葉を楽しみましょう～

「お母さん、これ誰が作ったの？」

「西村くんよ！　まさか私が作ったと思った？」

「彼って何でも出来るんやね！　料理は上手だし、たこ焼きもナイスだし、本業は一級建築士で家まで建てちゃうんだから…スゴイ人ですね～」

「青空さんもおいでよ。おくから…」

11月23日（日）午前11時JR京都駅嵯峨野線ホームに僕たちは集合した。行楽シーズンということもあり、ホームは人で溢れかえっていた。

当日の参加者は、お母さん、西村くん、常連の上田さん、週に3日アルバイトに来ている直華ちゃん、友達のち～ちゃん、そして私の6人。

「西村さん、すっごい荷物ですね！　何が入ってるの？」

「みんなのお昼ご飯ですよ！…朝5時から作ったんですよ…さあさあ皆で手分けして運んで下さいね」

現地に到着後、渡月橋までの道程は少し油断すると離れ離れになるほどの混雑だった。シートを敷き弁当を広げ適度なアルコールも入ると、ますますボルテージはあがった。不思議なことに弁当持参組はヤマトキグループだけだった。

昼食後は、ひばり座見学コースと散策コースに別れ、私は高校3年生の受験生2人を連れ、ソフトクリームにゆで卵を食べながら、落柿舎～常寂光寺と紅葉を愛でながら散策コースを満喫した。

夕方、店に帰ってからは当日参加出来なかった尾形さん、山本さん、直華ちゃんのお母さん・妹さん、そしてお母さんの友達の松井さんも二次会に駆けつけてくれた。

「何が食べたい？　青空さん」

私は、餃子と鍋をリクエストした。私のリクエストに西村さんは手作り餃子を作ってくれた。全員のグラスが用意され、一同、〝乾杯〟。

話題は今日の嵐山と直華ちゃんの大学合格で大いに盛り上がった。

宴もたけなわ、西村さんが「青空さん、僕は先月で32歳になったんですが…何年かうちに結婚して、子供は3人作って…それぞれ大学まで卒業させようと考えているんですが…僕の場合、どんな形の保険がベストなのか今度話しを聞かせてもらえませんか…」

受験生の直華ちゃんからは、「うちのお母さんが、生命保険はちょっと無理みたいですが…車の保険も青空さんは扱ってるんでしょ！…ねえお母さん、この間言ってたよね…車の保険ならって…」

ヤマトキ母さんからは、「いつも来る福西さんが、来月誕生日だから…そろそろ真面目に保険のこと考えたいって言ってたから一度電話してみると良いよ。電話番号は…。それから私も少し考えていることあるから…来月半ばまでには知らせるからね…」

そして午後11時、ヤマトキでの二次会は終了した。