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

◀ 28 ▶

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

合併し売上アップ見込む

特殊マーケット深耕に人員確保

既に師走。年の瀬ですね。年々「1年が早く感じる」のは私だけでしょうか？

今年は政権交代があり、インフルエンザの流行に加え、円高、デフレ宣言と、まだまだ混沌とした経済状況下の年末ですが、弊社では12月1日付で代理店と合併し来年度の売上アップがさらに見込める状況になり、同時に特殊マーケットの深耕に向け1名人員を確保しました。

混沌とした経済状況下においても、合併があり、また他社に先駆け、さらに人員を確保できる弊社の状況に、素直に「有り難い」と感じています。

そんなバタバタの状況の中、リフレッシュの意味も込めてホームページリニューアル用の撮影をし、アイデアを出しデザインを構築する等、来年に向けての「仕掛け」も同時進行で進めました。

また、来年に向けての仕掛けの一環として、今月頭に東京出張に行きました。目的は、東京のコンサルタント企業の社長に「マンション管理組合マーケット」の現状と取組等を教えてもらうことと、弊社が東京に拠点を構えることを視野に入れての物件リサーチ。

現在弊社は、大阪市の中央区にあります。大阪は日本では東京に次ぐ2番目の大都市と言われていますが、マンションマーケットに限って言うと、市場規模は半分しかありません。

この現状から、「大阪本社の弊社が、東京進出して大阪本社に還元する」ことが可能な市場が東京にはある！　と判断、年内中に是非！　と急いで行きましたが、やはり東京は物価が高い！

ただし、「物価が高い＝お金が循環している」証拠なので、いざ仕事が循環し出せば良い流れに乗るのでしょうが、それまでの資金投資は、市場規模が半分しかない「大阪資本」で拠出しなければならず、「大阪資本」の経験だけで言うと、「規格外」な先行投資になるのは間違いありません。

しかし東京は人の数だけ見ても、「大きなお金が動く」土壌なのは確実ですが、逆に東京の中で淘汰される企業があるのも事実です。

また以前にも書きましたが、メーカーである保険会社は日本と言う縮小するマーケットだけでは成長し続けることが不可能と判断し、合併と共に海外に積極的に進出しています。

本来ならば販社としての代理店もメーカーの動きに併せ海外に進出できれば一番理想なのですが、それができる代理店は皆無に等しく、また弊社の現状でも不可能なのは確実です。

年明けには東京進出を視野に

しかし弊社も企業として成長し続けなければならないのは至上命題。その手段として東京進出を考えるのは当然のことで、また実現可能な選択肢だと思っています。

今回の東京出張はたったの3日間でしたが、いろいろな方とお会いし、可能性を探る中で「為せば成る」精神で行った甲斐もあり、目標の70％は達成できた形で、関係各社・皆様のおかげで大変有意義な出張でした。年明けには「東京支店」を開設できそうです。

資金繰りの相談が増加

長期的な営業戦略が必要に

今年の10月以降、専業代理店からの「資金繰りの相談」が増加して来ました。やはり低迷する経済状況からの顧客企業の倒産、低迷が大きな要因となり、個人マーケットの縮小も顕著でそれに伴う代理店の売上減少に歯止めがかからないのが外的要因。代理店側の内的要因は、ほとんどのケースが、資金繰り融資が受けられないことと、個人の借入金（住宅ローンが主）の返済です。

ただそこまで切迫してくると解決方法として、売上アップする方法を取る時間的・資金的余裕は当然ありませんので、スケールメリットを求めて手数料を現状維持するための合併等の方法しかありませんが（その方法があるだけでも他の業種よるはマシです）、それもメリットを享受するためには最低数か月の時間が必要です。

また、その後スケールメリットを享受し続けようと思えば、年々人的・物的な設備投資が必要となりますので、そこにある資金の確保が必要となり、結局のところ長い目で考えると、売上アップの営業的戦略が必要なのです。

以前にも書きましたが、このような経済状況下では、

- 運転資金を常に借入金で回す必要がある。
- 固定経費が嵩んでいる企業は、倒産しやすくなる。

この機会に皆さんも企業として、このような状況にないか？　振り返ってみて下さい。

▽短絡的な借入金（返すあてはないけどとりあえず借りれば）

▽必要でないリース契約での設備購入（必要ないけどリースだからいいか）

▽住宅の購入（今が底値だろうから）

このような考えでの安易な借入金はこれから命取りになります。

例えリースでも、トータルでは購入以上の資金になりますし、途中で物を返すことはできません。また、どうしても必要な物は「レンタル」できる可能性がないか？も調べて下さい。

そして、住宅の購入は超長期な負債を抱えることになります。それに固定資産税、マンションであれば管理費・修繕積立金と返済以外の出費が毎月（十毎年）必要になります。今後、少子高齢化で「持ち家余り現象」が確実に日本にやって来ますから、その時現金で買うのがベストです。個人の固定経費もできるだけ軽くし、明るい未来を迎えるため、備えて行きます！私も備えて行きます！

皆さんの来年も明るい1年でありますように！心から祈念致しております。

来年も益々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⑨⑨

<203>

疾病原因欄に「薬物中毒…」

おもいやりのある診断書を！

顧客と営業の思いが台無しに

本年5月初旬、Sさんから2回目の連絡が入った。

「姉が入院したから必要な書類を送って欲しい」と。

それは、前任の担当者から引き継いだ契約だった。6月初旬になると被保険者のYさんから給付金請求に必要な書類が返送されて来た。

1週間後、振込みは完了。

6月初旬、Sさんから3回目の連絡が入った。

「おたくの会社は支払いがどこよりも早いね。…今、僕自身の医療保険をどうしようかと考えているんだけど、一度話しを聞かせてもらえないか？」

生年月日を確認すると、誕生日は間近に迫っていた。契約までこぎつけるのに多少の日数は要したものの、特別条件（部位不担保）もすんなりと承諾してもらった。

ご契約を預かってから2か月後の8月中旬、Sさんから「実は、入院していた姉が退院してきたから…給付金請求の手続きをしてもらえないか？」

8月下旬、書類が返送された。いつも通り送られて来た書類に不備がなかったか確認し、診断書に目を通した。相変わらず読みづらい文字。

疾病の原因欄をみて「これは支払いは無理では？…」

書類をそのまま本社に送付し判断を待った。

通常なら本社到着日を含め4営業日目には指定口座に支払われるも、1週間経過しても連絡すらなかった。

〝解除〟という二文字が頭に浮かんだ。時を同じくしてSさんから連絡が入った。

「どうなってるんや！よその保険会社は皆支払われたのに、君んとこだけまだやないか！」

その怒りかたは尋常ではなかった。

翌日、保険金支払査定課から私宛に親展が届いた。

「事実確認のため調査が入ります」

原因は、やはり疾病の原因欄に起因した。

「薬物中毒による…」

翌日、Sさんに支払い遅延の連絡をした。

「そんなバカな話があるかい！どこの誰がそんなこと言ってるんや！…なんで、医者から処方された薬を飲んで、薬物中毒になるんや！…」

「診断書にそう書かれているんです…主治医が書いていますから…その辺りの事情が診断書だけでは不透明なので、それを確認するために、約1か月程度必要なのです…」

「今から病院に電話するわ！　もしお金が支払われなかったら、その病院を訴えたる…」

翌日、申し訳なさそうにSさんから連絡が入った。

「昨日、病院に確認したら非を認めたよ…主治医の記入ミスだって…だから1日も早いうちに姉にも病院にも確認してみて下さい」

必要書類が送られて来てから5週間後、給付金は支払われた。

携帯の留守電に「本日支払われます。一度通帳を記帳してみて下さい…ご不明な点がございましたら直接私までご一報よろしくお願いします」と伝言を残した。

その後、先方からの連絡は一切ない。

今から5年ほど前にも、診断書に記載されている治療内容で医師と激しく言い争ったことを思い出した。

治療内容を正しく記載して頂くことで給付金が約2倍になる事例だった。（女性医療特約を付加した契約）

正しい告知をして頂くよう指導するのが、営業の第一線に立つ私たちの役目であるのと同様に医療の現場に従事する世の中のドクターにも、思いやりのある診断書を書いて頂きたいと、より一層思う今回の事例でした。

（CLP® 瀬戸内 青空）