努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

◀5▶

㈱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/

銀行窓販全面解禁始まる

銀行が及ばぬ特殊マーケット獲得を

新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願い致します。昨年を表す言葉は【偽】だったそうですが、弊社にとっては【攻】でした。

皆さんにとってはどんな言葉が似合う一年だったでしょうか？

我々保険代理業を営む者によっては、昨年よりも更に【激動】の年になりそうな2008年。

お互いに良い1年にして行きましょう！！

さて、昨年12月22日の年の瀬も押し迫った、なぜか？　土曜日にひっそりと、銀行の窓口保険販売が全面解禁になりました。私は当日から、何行か偵察??　に行ってまいりましたが、印象としては、どの銀行も打ち出しているのは、ほとんどが【生保商品】で、損保商品に関しては、まだ及び腰なのか、教育期間中なのか??　あまり積極的ではない様子でした。

見られた方も多いと思いますが、ニュースで流れていた利用者のインタビューでは、『何社もの保険会社の内容が中立的な立場で比較できるし、投資信託も同時に選択できて便利』的な、おおむね窓販を好意的に受け止める内容。

【何社もの保険会社の内容が中立的な立場で比較できる】っていうのは、乗合代理店でも、保険ショップでも一緒ですし、投資信託も扱っている代理店さんもあります。

じゃぁ何が違うのか？

①【銀行という安心感】
②【預金をそのままシフトできるキャッシュレス】

この2大要素は、一朝一夕で手に入る代物ではありませんから、一般代理店にとってはお手上げです!??

こうなると私はますます〝逆の発想〟になって、【利便性で完結できない顧客を獲得したろうやないかっ！】と、メラメラ燃えてきます（笑）。

新年第一弾は、弊社が取り組んでいる実際の特殊マーケットの話をします。

弊社が取り組んでいる特殊マーケットの一つにいわゆる分譲マンションの【マンション管理組合】があります。

きっかけは、平成13年にできた【マンション管理士】。その有資格者で代理店の社長でもある一人の方との出会いでした。

この方を機軸としてマンション管理士の方が、マンション管理組合からのさまざまな悩みに助言・指導される中で、弊社は保険部分や経費削減提案を受け持ち、現契約の診断、問題点の洗い出しから保険契約へと結び付けます。

保険料ベースで数十億円市場

将来的に有望で潜在顧客が増加

このマーケットの良い所は、数はいまだに増加しており、将来的にも有望である所。

保険代理店としてのライバルは、

①管理会社（大手から独立系も含めて）
②マンション管理組合を得意とする専業代理店

この二つだけですし、①の管理会社は、マンションの管理全般に関する〝委託契約〟を結んでいるので、当然一番契約を持っています。

ただ、なぜか顧客ニーズを把握しながら、顧客のニーズに応えようとせず、自社の利益を優先。自ずと付保している保険も中途半端で、保険自体を理解しているケースは少数。

②のマンション管理組合を得意とする専業代理店ですが、ネットや広告媒体で見る限り、積極的に仕掛けて実際に成約例もありそうな代理店は存在しますが、マンション管理組合というマーケットを取り巻く現状、背景にある法律、組織体系、また固有の決まり（規約等）まで理解して進めているのかと言うと、皆無に等しい、という現状です。

この現状から、全体として、保険料ベースで数十億円という大きなマーケットにもかかわらず、脆弱なライバルしか存在しないで、潜在顧客が増加している【マンション管理組合】に、弊社の戦力と時間の一部を注力することにしました。

今後は弊社がマーケットの中で、何%を取れるようにするかが課題ですが、すでにライバルが発想できない、全体の経費削減を絡めた保険提案ですし、多くの新規顧客が自ら〝手を挙げてくる〟仕組みができている中で仕組みができています。

次回は、他のマーケットへの戦略構想を書いてみたいと思います。

マンション管理組合に取り組む

マンションの進化は、早晩他に追随を許さない所にまで、レベルアップできると確信しています。

特殊なマーケットを獲得するにあたり、ライバルに差をつけようと思うと、当然のごとく、周辺知識の習得とマーケットを取り巻く現状の分析と把握は必要ですから、勉強に割く時間が必須です。

弊社の場合、このマーケットに関しては非常に多くの【現場】に携われる機会に恵まれましたので、勉強という意味ではほとんどマーケットの生の声で、知識の習得をさせてもらい、現在もまだまだ勉強中ですし、当然進化し続ける覚悟です。

以前にも書きましたが【ワンストップ】を確立という意味からすると、弊社としては、奥が深いマンション管理組合に対して、まだまだ供給していかなければならない【サービス】や【コンテンツ】が存在します。

近い将来、保険以外の業務を事業とし、このマーケットに供給できる企業に成長しないと、ある程度の安定は難しいかも？　と考えている新年です。

次回は、他のマーケットへの戦略構想を書いてみたいと思います。

争奪 保険マーケット

生保営業第一線㊻

<157>

天才科学者との出会い

青少年科学センター京都サイエンスコンテスト2年連続入賞
そして文部科学大臣賞に

「みずほちゃんの尊敬する人って誰かな～？」って私の問いかけに、彼女は、「私が尊敬する人はね、レオナルド・ダ・ビンチなの！」

平成10年5月末日、みずほちゃんは京都市内で串あげ屋を営むI家の長女として誕生した。現在、K小学校に通う身長130センチ・体重21キログラムの小柄な小学生だ。

その日は明日から夏休みという1学期の終業式。学校の帰り道お父さんが経営するお店にランドセルを背負ったままやってきた。お昼のランチタイムが終了した午後2時。

「お父さん、〝あゆみ〟もらってきたよ！　見てよ、〝よくできる〟ばっかりだよ！」「へ～すごいなあ。早く帰ってお母さんに見せてあげなさい」

「うん、わかった」

その光景を目の当たりにした私もついつい仲間に入れてもらい、みずほちゃんにちょっと尋ねてみた。それが冒頭の質問だった。てっきり「お父さん」って答えが返って来るものと確信していた私は思わず「え！　どうして？」

「だってレオナルド・ダ・ビンチっていろいろな事した人なんでしょ！　だからみずほは尊敬してるの。わかった？」

彼女が店を出た後で、マスターがいろいろと彼女のエピソードを語ってくれた。

「あの子はちょっと頑固な所があって…」

夏休みの自由研究のテーマに〝たんぽぽの成長〟を選択した。

※なぜたんぽぽは左巻きでしぼむの？　雄しべをとったらどうなるの？　光を当てなかったら？　その観察に要した日数は春から夏休みが終わるまで。

研究材料となるたんぽぽは幸い自宅近所のK高校のあぜ道。学校のある時は一旦帰宅後に、また夏休み中は朝から夕方まで。そんなある日、あぜ道に除草剤が散布され、たんぽぽは枯れた。そこで決して挫けないのが彼女の頑固さ。

近所を探索し、たんぽぽが咲いている公園を発見し、観察場所をそこに移した。しかしこれも、公園に遊びに来る子供たちによって花をむしりとられた。被害を食い止めるため、夏休み中麦わら帽子を被って昼間7時間も見張った。

完成した〝たんぽぽの観察〟は、K小学校を通じて青少年科学センター主催の『京都サイエンスコンテスト』に出展された。

11月、昼食をとるためお店に入った。マスターから「豪いことやで～！　瀬戸内さん」という投げかけに、「ほんま豪いことですな～。ところで、何が?…」

「最優秀市長賞やて！　あのたんぽぽが…」

実は、みずほちゃんは昨年も塩の結晶をテーマにした研究で化学賞を受賞していた。2年連続はK小学校始まって以来の快挙だった。

「表彰式にいかなあかんから来週の土曜はランチタイム休むから…」

その後、その作品は京都代表として全国大会に出展された。

12月中旬の午後2時前、商談中の私のポケットが振動した。商談を終え道路に出て着信を確認。マスターからだった。

「どしたん？　なんかあったん？」の私の質問に、マスターは「豪いことやで～！　たんぽぽの観察が…文部科学大臣賞に選ばれたんやて～…」

彼女との二度目の出会いも終業式の日だった。

「凄いね！　みずほちゃん。おめでとう！」

驚く彼女に、「覚えてない？　おっちゃんのこと。夏休み前に一度ここで会ったんだけどなあ…」

「…、あ～あの時のおっちゃん？」「そうだよ、あの時、尊敬する人は？って質問したおっちゃんだよ。たんぽぽの観察がスッゴイ賞をもらったんやね」

「おっちゃんてお父さんの友達なん？」って質問され、「う～ん…ちょっと違うけど、おっちゃんはね…難しいよね？　おっちゃんの話しは…」

はにかみながらも、笑顔で話してくれる彼女だった。そして帰り際、「おっちゃん、長生きしてよね！」

「なんで？」

「みずほ、おっちゃんのこと好きになったみたいやわ！」

「ありがとね！　みずほちゃん、大きくなったらお父さんやお母さんみたいにおっちゃんから保険に入ってね！」

「うん！　よく分からないけど…それまで元気でいてよね。ばいばい！」

（CLP 瀬戸内 青空）