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

◀ 21 ▶

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

年金保険最大で87％削減

大和生命「更生計画案の要旨」

最近世間をにぎわせている「豚インフルエンザ」。狂牛病・鳥インフルエンザと続いて、昨今の「食の安全」といった言葉も含めると「次は豚じゃないかな？」と思っていたらその通りになりました。

5月7日現在、メキシコや欧米など24の国・地域で2000人超の感染者があると報道されています。本来どれだけ人体に影響を及ぼすかハッキリわかっていない状況で、報道の過熱が懸念されます。さほど影響がなかったなあ、になればいいのですが。

ただ、牛・鳥・豚のウイルス感染も完全に根絶された訳ではありませんので油断はできません。また、牛・鳥・豚と、人間が食べる動物（特に多くの国で食されるもの）のウイルス感染が顕著なので、今後は鮪等の魚介類からのウイルスが出てくる可能性もあるのかもしれません。

しかし人間（日本人？）とは不思議なモノで、喉元過ぎれば何とやら…。

一番手の狂牛病の時には、私も含め多くの人が牛肉を食べるのを控え、その結果、焼肉屋さん等、牛肉を取り扱う食品・外食産業の数多くの企業が打撃を受けました。

ただ、次の鳥インフルエンザの時は、企業への影響も少なく、すでに皆さんもそう気にせず鶏肉を食べられていたのではないでしょうか？

今考えると、単純に報道に右往左往させられただけ？　のような気もします。

保険業界では4月10日に、すでに経営破綻している大和生命の契約者に支払われる保険金や給付金の削減幅を盛り込んだ「更生計画案の要旨」が発表されました。

内容は、掛け捨ての死亡保障の定期保険特約の削減率は数％程度ですが、年金保険の場合は最大で80％カットされ、大和生命が2001年に引き継いだ旧大正生命の契約者の場合、削減率は最大で87％にもなり、最も加入者が多い養老保険の場合は、最大で40％程度の削減となるとのこと。

他のニュースに影を潜め、あまり多く報道はされていませんが、大和生命の契約者数は約12万人にも上り、数万人の人の預けたお金が最悪の場合、13％しか返戻されないのですから、数の影響からすると、インフルエンザよりも上回る…？

病気なら治る可能性は高いのですが、13％に減ってしまったお金を100％に戻すのは不可能です。またお金だけに、生活にも影響を与えかねません

そう考えると、大和生命の「更生計画案の要旨」は、本来ならもう少し大きく取り上げられる問題ではないでしょうか。

生き残りへ収保10億円

職人気質の代理店をどう導く

さて新年度、各損保の人から共通して出てくる言葉は、「今年は代理店の合併がさらに進みそう」です。

経済が疲弊し、不況感先行で消費が滞っていることも否めませんが、それにより保険代理店の方々の「閉塞感」を感じ、「危機感」を抱かれている表れかもしれません。

また、各保険会社とも、手数料のポイントに、・キャッシュレス・早期継続等の事務面、コンプライアスを意識した内容が多くなり、ますます代理店の事務作業、コスト面での負担が増加している内容で、これも「危機感」を抱かせる大きな要因なのでしょう。

私の元にも代理店からの合併に関する相談は昨年より格段に増えており、数年前に何社かの損保から指針で出ていた代理店の「ホールディングス化」を具体的にどうすればいいか？　という質問も多く寄せられます。

元々、損保代理店というのは、「保険を売ってナンボ！」のセールス職人気質と、「事故処理は誠心誠意！」の示談職人気質の、どちらかの方か、もしくは両方がミックスした代理店の3パターンの職人気質がほとんどだと思います。

ただ、そういう職人気質が集まって、「合併＝ホールディングス化」を実現したところで、結局、職人同士の集合体レベルから抜け切らないのであれば、ただの寄せ集めに過ぎませんし、今後まだまだ続く競争に生き残っていけるとは考え難い。

また、この職人気質もあくまで自己評価であって、冷静に見ると、「腕の良い職人」はほんのわずかです。

従って合併後は、その職人達をどのようなマーケットで、どう活かすのか？　適材適所の采配、また職人をバックアップする事務・機能面の効率化、を考え早期に実現しなければなりません。

また私の経験からいうと、代理店経験・収入保険料がそこそこある人物だからといって、その人物が「出来る人」とは限りません。逆に「出来ない」ことを前提に考えておいたほうが無難です。

事務・機能面だけ整備すれば、後は経験で新規・クロスセルで売上を伸ばすだろう、というのは幻想もいいところ。

やはり新規獲得・クロスセルの梃入れや、マーケットの選定、どの仕事を任すのかは、「頭（トップ）」がリードして導いてあげないと、会社も人もうまく機能しません。

すでに規模の拡大、本当の意味での企業家に成功している代理店の経営者からは、「将来生き残るためには、収入保険料が10億円以上必要だ」という言葉が聞かれます。

やはり代理店としては、それ以上のレベルを目標にしたいものです。

目標に向けて、お互い日々精進して行きましょう！

今年度は代理店合併がさらに進む？

争奪 保険マーケット

生保営業第一線㉒

<189>

父の退院、そして帰郷

愉快な飲み仲間も帰ってきた

それぞれの春。

昨年の暮近い深夜、タクシーにはねられ約3か月の入院を余儀なくされた尾形さんが退院してきた。退院間近に病室を訪れた際、病室の窓からはやがて満開に咲くであろう桜並木が眼に入った。

「来週末には退院するから皆で、僕の退院祝いを兼ねた花見をしない？」

日に日に回復している彼の企画に、「大丈夫？　松葉杖で…」

やまときのお母さんに、その旨伝えると、「じゃあ、雅やんに直ちゃんに…橘さんにも声かけてみなくちゃ！　橘さんの携帯知らないから…瀬戸内さん知ってるでしょう？」

「電話に出れなくてごめんなさいね。連絡もらった時はちょうど手術してたもんで…」

「どなたかご入院されたのですか？」

「僕だよ。留守電に入っていた花見の日は、あいにく病院のベッドの上だから無理だよ。行きたいんだけどな～チョット無理だな…」

翌日、病室を訪れた私に、「わざわざ…、40年以上ジャーナリストをやってきたが、病室から桜の花を愛でるとは…あっはっは…」

結局、花見当日は小雨と寒さのためお店の中での退院祝いとなった。

4月9日夕方、1台のタクシーが店の向かい側に止まった。

「お母さん、橘さんが帰ってきたよ！」

「え！ホント？」

タクシーから降りた橘さんが満面の笑みで、「や～や～、色々心配かけたみたいだけど帰ってこれたよ…」それから店の中で乾杯が始まった。

「瀬戸内さん、僕は何十年もジャーナリストをやってきたが知らなかったことがあるんだよ。払った費用の一部が返ってくるなんて…」「高額療養費のことですか？」

「そうなんだよ…良く知ってるね～」「橘さん、僕の仕事を知ってるでしょう！」

翌日、昨年暮れに悪性リンパ腫によりK病院で抗がん剤投与による治療を受けていた父が退院してきた。本格的治療がスタートした頃、主治医から「恐らく回復しての退院は難しい…」と言われていたが…。〝軽快退院〟ということだった。そんな父親が「横島に帰りたい！」と言い出したのは退院から1週間が過ぎた4月中旬のことだった。理由を尋ねてみると、

「もう漁師もできんから…船も整理せんとなあ…」

4月の瀬戸内は30年ぶりだった。本州と島をつなぐ連絡船は遠い過去に廃止。内海大橋の開通で島民の生活も変わった。

その日の海は穏やかだった。海岸沿いを走る車中、父は黙って海を見つめていた。

「どうしたんや？」私の問いかけに、「何でもない…」

寂しそうな横顔だった。漁業組合の前でタクシーを降りた。前は海。主の居ない船がつながれていた。それは利八丸だった。昨年の夏以降一度も漁に出ることがないまま…。

手続きを終え、しばらく海を眺めながら海岸沿いを歩いた。

漁師仲間が声をかけてきた。「りやさん、どこ行っとったんや？　久しぶりじゃのお…」

「ちょっと大阪へ行っとったんや…」

「だいぶ細うなったみたいじゃのお？」「あ～…」

自分の病気のことなど何も言わなかった。

「りやさん、また顔みせてつか～さいや…」

30年前の春、地元近くの高校を卒業し大阪へ旅立つ朝、桟橋まで見送りに来てくれた父は船が桟橋を離れる間際、「達者でな…困ったことがあったら言うて来い。…他人にうしろ指さされるような人間になるなよ！」

桟橋近くに咲く桜は満開だった。

そして30年ぶりの横島の春、桟橋から見える瀬戸内の海はさざなみ一つない穏やかな水面だった。

（CLP® 瀬戸内 青空）

瀬戸内の春