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

◀ 29 ▶

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

「金融工学」破綻への懸念

金融取引に多い「ゼロサムゲーム」

新年明けましておめでとうございます！

年末年始の休暇、皆様はゆっくりできましたでしょうか？

私自身は短い休暇でしたが、ゆっくり今後の自社と自分の「進む道」を頭の中で整理でき、充実したものとなり有意義な休みになりました。

2010年以降はどうなるのか？　の予想は、リーマンショック以来、脆弱な上に行き過ぎた「金融工学」破綻への懸念があちらこちらで囁かれはじめ、2012年を終末とする「マヤの予言」を基に映画が製作・公開され、新自由主義の進みすぎた競争社会は崩壊、

- 新秩序国家
- NWO（ニューワールドオーダー）

が必要となり、

- 新しい通貨の創造も必要

等、諸説さまざまです。

ただどの説も、

- FRBのドル紙幣乱発によるドル価値の暴落
- これにより全体的な「通貨」への不信
- 行き場をなくしたマネーによる先物市場と資源の暴騰
- アメリカ政府のデフォルト（債務不履行）宣言

等の可能性が将来起こり得ることが根拠となっています。

皆さんもご存じの通りドル不信は既に始まっており、その証拠に産油国中心に決済通貨をドル建てからユーロ、もしくは自国通貨への切り替えが増加しています。また、「円高」「金（ゴールド）の高騰」があり、通貨不信からの資源高騰も金（ゴールド）を始め、穀物など先物市場にまで余波が出てきています。

日本では少子化ですが、世界の人口は増加傾向です。そして日本の食料自給率は極めて低いレベル…ましてや昨年のさまざまな異常気象…。

この流れから考えると、今年は食料の枯渇と値段の高騰が懸念されます。普段から我々一人一人が食物を備蓄する意識が必要なのでしょう。

また行き過ぎた金融工学の結果、金融市場の信用創造は天文学的な数字まで膨張しており、これが弾ける時、ほとんどの皆さんの金融資産は紙屑になります。

以前にもこの紙面で書きましたが、我々保険代理店は、投資に近い保険商品を販売し、中には証券外務員・FPとして顧客の金融資産の投資を直接仲介される方もいらっしゃいます。

ただそこで、販売者側として金融取引の多くは「ゼロサムゲーム」。

Aさんが100万円儲けた時は、必ず100万円損する者が存在する。勝ち負け同数のリスクがあることを強く意識し、顧客への注意喚起をすることが必要です。

この意味から今年も弊社は、

▽元本保証のない保険商品の販売はしない

▽証券販売もしない

という方針に変わりはありません。

これからは「心」の時代になる

求めずにまず「与える」

心のない企業は生き残れない

昨今の「自分さえ良ければ、人は泣かしてもいい！」というクレームモンスター増加の根源は、「ゼロサムゲーム」の意味も分からずに一喜一憂し、○×ファンドや、若手上場企業の社長等、「ゼロサムゲーム」一瞬の勝者を「ヒーロー」扱いしすぎた風潮にあると考えられます。

このような混沌とした状況が予想される中、今年からの企業活動はどうあるべきか？　というと、多数の経営者や著名人の方から共通して、

「2010年からは『心』の時代になる」

とお聞きしています。

また同意語として、童話「北風と太陽」になぞらえ、「お客様には太陽戦略だ」という企業もあります。

この意味を簡単にいうと、

▽まず相手に与えよう

▽仕事をもらう前に、相手に仕事を与えよう

▽まず相手のメリットを念頭に提案しよう

ということで、

今までのような「自社さえ良ければ！」と、協力企業等の値段を叩き、自社の利益を捻出する考えではなく、まず協力企業や取引企業の、

- 利益確保
- メリット確保
- 仕事の創出

を与え、自社の売上・利益はその後で！

多数の経営者の方が、こういう「心」「優しさ」のない企業は今後生き残れない、とハッキリ肌で感じ始めているのです。

我々保険代理業に置き換えていえば、元来営業系の仕事ですから、どうしても相手に「契約」を求めがちですし、例えば合併後に同業者がお互いに「少しでも多くの報酬」を求め過ぎたりするケースも良く聞く話です。

しかしこれを、まず相手に「売上・報酬」を与える！　に意識を変えてみて下さい。

見込み客や既契約者に対しては、

▽まず相手に仕事を発注・創出する

▽取引できそうな企業を紹介する

自社の社員・仲間に対しては、

▽まず「有難う」という

▽自分より先に新規顧客を担当させてあげる

▽自分より先に報酬をUPしてあげる

というふうに。

こういう話をすると、「うちにはそんな余裕ないですよ！」と仰られる方がいらっしゃいますが、何も金銭的余裕だけで「与えなさい！」って話ではありません。肝要なのは「心」の持ちよう、心の余裕なのです。

私は今年で齢40を迎えます。従って「不惑」な「心」で関係皆様に「与え」て行く所存であります。

生き残る代理店と成り得るよう、お互いに切磋琢磨して行きましょう！

本年もよろしくお願い致します。

生保第1号契約者から保険の見直しメール

争奪　保険マーケット

生保営業第一線　100

CFP® 瀬戸内 青空

205

療養中のNさんを訪問し相談

Nさんは前職時代の大先輩

平成10年12月、生保業界に身を置いて第1号契約者が京都市内に在住するNさんだった。

前職時代の大先輩であった。売り出し2週間前、アポイントを取るため電話をかけた私に、「僕が第1号契約者になってあげるから早くおいでよ！」と優しい言葉をかけてくれた。

当時、まだ中学生だった息子さんは、高校を卒業した後アルバイトで留学費用を捻出し、今では社会人の仲間入り。小学生だった娘さんもすっかり大人びてOL生活を…。

11年という年月の流れにN家の生活も随分と変化をしていた。

契約後11年を迎えようとした平成21年夏、「保険の見直しを考えているから一度相談に乗って欲しい」とメールが配信されてきた。

転職されたことを初めて知った。

直ぐに返信したが、暫くメールが送られて来なかったことを不思議に思った私は、直接自宅に電話をした。

奥様から聞かされた内容に驚きながらも、翌日入院先の病室を訪ねてみた。

手術を翌日に控えていたNさんだったが、比較的元気な口調でご自身の病状と手術の内容を語ってくれた。

そして後半には、「僕の入っている保険の内容を今一度確認したいんだが…、退院したら家の方に来てくれないか？　確か今入っている保険は途中で保障が切れるタイプだったよね…それからそろそろ真剣に入院保障も考えないといけないと思っているから」

退院後、自宅にて療養しているNさんを訪問したのは10月初旬のことだった。

「妻にも分かりやすく説明してやって」というNさんのリクエストにお応えして3人で2時間程話し合いは続いた。

10月末、「提案してくれた①のプランでお願いしたいので今度の日曜日に…」

死亡保障の契約を済ませて、入院保障の契約書に署名を求めた私に、「医療保険は少し待ってもらえないか？　保険料を少し抑えたいから共済も考えてみたいから…」

誕生日を3日後に控えた11月末夜8時、医療保険のクロージングに訪問した。

「今日は、医療保険のプレゼンに来ました」という私の挨拶が終わらないうちにNさんから、

「お母さん、青空君から医療保険に入るけどかまへんやろ？」

「私はぜんぜん構いませんよ。あなたが決めたんでしょうから…」

「青空君、申し込みするから書類出して…」

それから1週間後、特別条件承諾書を持参し再度訪問した。

説明を終え承諾書に署名・捺印を頂いた後、奥様から「晩ご飯まだでしょう？…良かったら今から直ぐに作ってあげるから食べて帰ったら？…何だと思う？…ヒントは主人の誕生日に尾道の実家から毎年送ってきてくれる物…」

「う～ん…シャコ？…ワタリガニ？」

「残念…第二ヒントは季節に関係ないもの…」

「あっ…分かりました。朱華園のラーメンですか？」

「ご名答…少し待ってね」

食べ終わった私に、「瀬戸内君、これから益々長い付き合いになりそうだね。保険業界も厳しいけど我が家のサポート宜しくお願いしますね」