

努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

TELUGU 6282

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

会が「総コレステロール値またはLDL（悪玉コレステロール値が高い方が総死亡率が低い」とする研究成果をまとめ、大きく報道されました。日本では狭心症などの持病がない場合、血中のLDLコレステロール値が140mg/dl以上で高脂血症と診断され厚生労働省や多くの医療現場が基準値として採用されていますが、茨城県などで、冠動脈疾患や脳卒中の既往歴のない男女約9万人（40～79歳）を対象に平均10・3年間追跡した調査でも、冠動脈疾患死とコレステロール値との因果関係はみられなかつたそうです。

今後は「特別な場合を除き、動脈硬化性疾患予防にコレステロール値）低下目的の投薬は不適切」などとする内容が医療のガイドラインに盛り込まれる検討がなされ、結局、冠動脈疾患や脳卒中の既往歴がない人

では今まで、既往歴がない【高脂血症】と診断され投薬治療などを続けてきた方や、保険に加入できなかつたり、加入できても割増保険料を支払っている方には朗報になります。当然、このような発表があつたからと言つて、高脂血症の方の罹患リスクが100%なくなつた訳ではありませんので、医療現場と保険会社の対応はすぐには変わりません。

ただ、皆さんのお客様の中に【高脂血症】と診断された方がいるかもしれませんので、情報提供してあげるのは無駄な薬を飲んで余計な罹患リスクをさげる「助になる」と思います。

また、日本でコレステロール値を下げる薬の売上上げは年間約2500

適正価格の破壊を招く

良いものは高くても買う

「赤字確定な上で仕事を引き受けることはやめたい」

「赤字確定な上で仕事を引き受けることはやめたい」という言葉は最近私がよく耳にする言葉です。

「何事もほどほどが良い」という言葉がありましたが、ここ数年は程度を逸脱しての「コストカット」が横行し、【適正価格】が破壊された感があります。

これはクレーム社会で【負の連鎖】と同じで、これでデフレが止まる訳ではありません。社会全体でコストカットを叫べば、物価が下がりますが、それがここまで価格競争してまで、本当にその仕事が必要なのか?」

「赤字確定な上で仕事を引き受けることはやめたい」

「赤字確定な上で仕事を引き受けることはやめたい」という言葉は最近私がよく耳にする言葉です。

「モノ」は売れていなし、今でも売れ続けているのでしょうか。【良いことは、国際社会においても】

ただ最近の田高傾向でも、日本という国は技術力で持っているなあ、と感じます。日銀の為替介入が検討される田高領域に入ったようですが、それまでも技術力の高さで、日本企業の製造する【モノ】は売れていなし、今でも売れ続けているのでしょうか。

【良いものは高くとも買う】

「良いものは高くとも買う」というのがグローバルスタンダードなのです。代理店の方からも、「保険料勝負で負けた」【●×社の火災保険は安いから勝負にならな

億円で、関東圏発券を含めると7500億円を上回る」と言われ、この発表通りに世間が動くと、経済のマイナスが出るた

ある結果の苦しさは、必ずつき出した現れなのだと 思います。 【コストカッター】曰 産のカルロス・ゴーンさ
【企業努力】の最優先 まるで「コストカット」と思ふ 項であるかのようだ。

事が たとえ顧客が「ヒート」であるがポイントを、
【セルフプロデュース】するのです。

価格競争での経費削減に嫌気がかりの結果の苦しさに気づき

三
す

興味を示す企業が少なくなつたと感じることが多くなつた気がします。この言葉が既に「あれてしまった」といふ一つの要因でしようが、「コストカット」といふ聞こえの良・悪きの事

多
く
風潮が持てはやされ
これを読んでいるほほ
員の方が、取引先からな
様内容の比較ではなく、
とにかく価格だけの比較
で、安易に「他社の方も
安いよ」などと見積もら
うの再提出や、取引の見
しを直つねに説教があ

の部分を【何か】で埋めることで、契約を自社に持つて来られるように創意工夫をするしかないのです。

www.j-thinktank.com/

め、皆さんの身体には優しく、全体的な財布は厳しい結果になります。

最近、「コストカット」「経費削減」

んの就任と前後するかのように、日本企業もコストカットは格好よく、少しでも安い物を！と、取引企業に対し、クオリティーより価格競争を求めますが、極端に言うと、同仕様（補償内容）でインシデント保険料が違うケースはレアケースですかね？最大考えて3割の差

3 思います『いま』はこんな

が、
保険
内容
にいたり、時間に換算す
る、ご主人登場、と約
四回のご来店でお申込み
りした大事な申込書類を
直接の担当者以外のスタ

保険ショップの 現場から…

西田 理恵

保険は「契約成立」が「開始時」

お客様のことを第一に考えて

打てば響くような答えの、アクションントはお客様は求めてじ来店をお客様は求めてじ来店されます。だからこそ私は早く解答に導けるよう質問力を高める使命があります。それを意識しています。

二つ目は感動をもたらす接客です。いろんな感動があると申込みまでは一回目が

ための必要十分な
応する備えだとこいつ
づけでもあります。
三つ目はじ相談の
果、ご加入いただきの
あとも安心感をも
任せてもらえないしょ
す。

初回のじ来店からハ