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

◀ 42 ▶

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

現状分析して戦略を

既存顧客のセグメント化図る

大手損害保険5社がまとめた1月の保険料収入（速報値）は合計で880億円、前年同月に比べ2・3%増。2か月ぶりの増収でした。

主力の自動車保険では、あいおいニッセイ同和損害保険を除く4社でプラスを確保。営業施策はもちろんのこと、料率の引き上げも大きな要因になった模様で、少子高齢化、消費動向の減少が顕著な我が国では、損害保険会社が巨大化し、システムをスリム化しようとも、今のままの企業形態を維持し、あくまで増収が至上命題であれば、自動車保険だけではなく全体商品での料率の引き上げ（＝保険料の値上げ）が必要不可欠になるでしょう。

もちろん、すでに一部損害保険会社が断行しているように、保険会社も人的なリストラが必要になる時代に突入していますが、もう少し先の話だと思います。

保険料の値上が続けば、我々保険代理店は、

- 同数の顧客数
- 同数の契約数

を維持できれば、増収間違いなし！　なのですが、国内だけをマーケットにした場合、どの産業でもほぼ売上ダウンしているように、保険代理店でも必ず同じ傾向になります。

消費が滞る中、国内の多くの企業が、適正価格を守らず【安売り】に走れば、当然のごとくサラリーマンの平均年収も下がります。そうなると、以前から申し上げている通り、『保険を掛けたくても、お金の問題で加入できない』無保険者の数は必ず増加します。

昔から、超富裕層には保険は必要ないといわれていますが、それ以外の人にはすでに、生活の仕組みとして保険が必要な社会になっています。

それにもかかわらず、これからは経済的な背景から、

- 保険に加入できる層
- 保険に加入できない層

に分かれるのです。

従って、ショップ系の代理店さんであれば、一番わかりやすく『契約者数を多くする』ことに特化されているので、顧客単価の減少は数でカバーできる可能性がありますが、一般プロ代理店にとっては、

▽既存顧客のセグメントをして、現状の自社を分析し、戦略を立てることが最優先課題なのです。

金の借り入れに厳しさ

改正貸金業法などの影響で

- 多重債務問題の防止
- グレーゾーン金利の撤廃

をして、クリーンな貸金市場を構築することです。

【お金を貸して金利をとる】信用創造は、ふくらみ過ぎるとバブルが弾けます。それにこの意味がわからず借り続ける方がほとんどなので、構築できれば素晴らしい！　のですが、裏を返せば、会社をリストラされたり、病気で働けず、止む無く一時的に、借り入れに頼って生活を成り立たせていた方も、まともな貸金業者では新たな借り入れが不可能になり、これまでに見えていた未来の再建への道が閉ざされてしまいます。この改正の後には、【コンプライアンス】という意味から、ローンだけでなくリースを取り扱う会社も個人の信用情報には敏感になり、この規制の対象外の取引であって、今まで何なく通った審査でも、断られるケースが増加しているようです。

例えば、会社のリース契約で、社長個人が保証人のケースで、社長個人のカードの支払いをウッカリ一度忘れてしまった場合でも断られるケースがあったり、サラリーマンの方で個人的ローンや借り入れがある場合、今までより厳しく銀行から住宅ローンを断られるということも最近よく耳にします。

我々も経営者として、会社の支出管理だけでなく、個人の支出管理（特に信用情報機関に掲載されるもの）に十分注意が必要です。

住宅ローンの9割超「変動型」に

住宅ローンに関していえば、最近「固定金利型」よりも「変動金利型」ローンが急増し、昔は2～3割程度だった変動型が、今やメガバンクの9割を超えているようです。

背景には、

▽法人向けの貸し出しが伸び悩み、増え続ける預金の運用先に困ったメガバンク

▽住宅販売業者は営業戦略上、当面の返済額を低く設定でき、より売りやすい変動型で販売

▽利用者も目先の金利の低さから変動型に飛びつく

三者の思惑が一致した結果だったようですが、変動型ローンの金利は、日本銀行が決定する政策金利に連動し、前月に決定した日本国債の格下げが、長期金利の上昇（国債価格の下落）を引き起こしかねません。金利の上昇リスクに関して、「変動金利が上昇する前に、固定金利型のローンに切り替えればいい」という方もいらっしゃいますが、その局面では簡単には借り換えできないでしょう。

このように、経営に生活に、今まで以上のリスクをはらむ時代になりました。

顧客にもこのようなリスクの話をしながら、皆さんの足元もしっかり固め、ます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！

経営に生活にリスクをはらむ時代に

昨年6月に完全施行された、改正貸金業法（＝貸金の総量規制）と、12月の改正割賦販売法の施行の影響をちらほら耳にするようになりました。

この総量規制では、個人が借り入れする場合、

▽個人の借り入れ可能金額が年収の3分の1までに規制（借入時に年収証明が必要な場合も）

▽専業主婦（夫）の場合は、配偶者の同意が必要

等の規制が、新たに加えられました（銀行、不動産・住宅ローンなどは除外）。

改正の目的としては、

【お金を貸して金利をとる】信用創造は、ふくらみ過ぎるとバブルが弾けます。それにこの意味がわからず借り続ける方がほとんどなので、構築できれば素晴らしい！　のですが、裏を返せば、会社をリストラされたり、病気で働けず、止む無く一時的に、借り入れに頼って生活を成り立たせていた方も、まともな

保険ショップの現場から…

面田　理恵 ―― 8

「先進医療」で実際にかかる金額や、どんな病気が該当し、それを自身の保障に加えるか検討

増えてきた先進医療特約の質問

病気の種類や、治療方法、治療薬の知識も必要

1月は店頭にご来店されるお客様が平常より多く感じられました。

コマーシャルの影響もあって「先進医療特約」についてのご質問が必ず出るようになりました。まず現在ご加入されている保険には付加されていないということや、これからご加入を検討される方はつけたほうがいいかどうか…などご相談の項目の中に定番で入ってきました。

保険会社によっては今のご契約に「先進医療特約」部分の保険料だけを足して加入できるところもあります。

医療保険自体が日進月歩でどんどん新しい商品が発売され、お客様も何をポイントに選んだらよいのか迷っておられる印象が強かったです。

「先進医療特約」について各保険会社の取り扱いも様々です。違いとしては、

①期間（5年更新や10年更新など）更新して最終更新年齢が決められている会社や一生涯付加できる会社があります。

②一時金または交通費が支給される会社もあります。

③先進医療についての通算支払額も様々です。

共通しているのは、厚生労働省のホームページに掲載されている治療名と実施医療機関が一致する技術に対して支払われるという点です。こうなると、お客様は私たちにその具体例を聞いてこられます。

「先進医療」で実際にかかる金額や、どんな病気が該当するのか、またそれはどんな治療なのか？　そしてそれらの保障をお客様ご自身の保険に加えるかどうか？…というお話が多くなっています。

お客様のご質問にお答えしながら、私たちは病気の種類や、治療方法、治療薬の知識も必要になってくるなあ…と感じています。

もちろん医療の専門家ではないのでお医者様並に、ということではありませんが、全く何にも知らない状態でただ単に治療費が高くなるからこの特約をつけたほうがいいですよ、というアドバイスに陥らないよう気をつけねばならないと思います。

「先進医療」のお話に絡んで健康保険制度の知識も必要になってきます。

高額療養費の制度や、自由診療、混合診療など、治療が終わった後に請求される費用にお客様の関心が強いと思います。

お店ではできるだけ例を挙げて実際にかかる治療費をイメージできるようご説明しています。そこから保険のプランを考えていきます。入院日額、日数、疾病による保障の手厚さ、通院の有無など、いろんなケースを想定してご納得いくようなプランを真剣に考えています。

医療保険でほんとうに何もかもカバーできるわけではありませんが、もし入院したら？　こんな状態になったら？　という不安への備えになります。

保険を選ぶポイントの中で、やはり万が一のことを想定しますが、保険に入っていたからこそカバーできることもたくさんあります。

一番心配なのは、その状態が長期化したり、障害が残ってもとの職場に復帰出来なくなったりすることなどがあります。

いま私たちに出来る最良のご提案をするために、医療の知識や、健康保険制度の情報は必ず最新のものを修得し提供していくという意識が必要です。その気持ちを大切にし、保険相談のプロとしてプライドを持って仕事をしていきます。