

# 競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一  
取締役

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

努力と勇気でチャンスをつかむ

## 「世間が信用しているから」

### 格付けにどれだけの信用力

先日、ある外資系保険会社の方と話していた折に、『格付け会社の格付けランクに、どれだけの信用力があるのか?』

『格付け会社の格付けランクはどこが検証しているのか?』  
『格付け会社の格付けランクをどこが保証しているのか?』  
『格付け会社の格付けランクが間違っていた場合(トリプルAの会社が突然破たんした場合等)は、格付け会社に損害賠償義務はないのか?』

と、疑問を投げかけ合いましたが、当然答えは出ず…。  
結局は『それを世間が信用しているから』に落ち着きました。  
個人的に格付け会社が不思議でないませんが、皆さんはどうお考えでしょうか?  
4年に一度の祭典、今夏のロンドンオリンピックは、いつもより盛り上がり欠けるような気が

リア外との互換性を失い孤立して取り残されるだけでなく、外部(外国)から適応性(汎用性)と生存能力(低価格)が高

## 欧州経済危機が加速

### 米国の干ばつで食料に影響

7月に入りLIBOR(London Inter-Bank Offered Rate)の略)の問題が柔道にも強く影響しているとの指摘も…。

不正操作が明るみになり、20数行の銀行が捜査対象になっている(日本の銀行では、三菱東京UFJ、みずほ、三井住友と報道されました)。

また、アメリカではニューヨーク連邦準備銀行(NY連銀)がロンドン銀行間取引金利(LIBOR)の不正操作問題を把握しているが、2008年の金融危機で経営危機に直面した保険大手アメリカン・インターナショナル・グループ(AIG)への救済融資に絡んでLIBORを探用していたことも明らかになり、カイトナー米財務長官(NY連銀がLIBOR問題を把握した時とAIGを救済した時の同連銀総裁)は、下院金融サービス委員会の公聴会で、『当時は正しい選択だった』と証言したと

は、世界の穀物価格の指標となると言われるアメリカのシカゴ商品取引所(CBOT)の、トウモロコシ先物相場が、過去最高値を更新。  
背景には、アメリカ国内での主産地である、中西部の干ばつにより、生産予想が一段と下方修正されるとの懸念が強まったことがあり、これに伴い穀物全般の供給不安が材料視され、投機資金が市場に流入しやすい状態となっています。  
また、この穀物生産大国アメリカでの干ばつに伴う穀物高を理由に、世界的な食料価格上昇につながるリスクが高まっていると見られています。  
相次いだ台風等の水害による野菜等の収穫の減少が懸念される我が国にとっては、WPA立ち読みして、今回のように購入してしまいが予想され、さらなる値上げ、もしくは、料金据え置きで減量販売する

## 天候でも経済でも暑苦し夏に

は、世界の穀物価格の指標となると言われるアメリカのシカゴ商品取引所(CBOT)の、トウモロコシ先物相場が、過去最高値を更新。  
背景には、アメリカ国内での主産地である、中西部の干ばつにより、生産予想が一段と下方修正されるとの懸念が強まったことがあり、これに伴い穀物全般の供給不安が材料視され、投機資金が市場に流入しやすい状態となっています。  
また、この穀物生産大国アメリカでの干ばつに伴う穀物高を理由に、世界的な食料価格上昇につながるリスクが高まっていると見られています。  
相次いだ台風等の水害による野菜等の収穫の減少が懸念される我が国にとっては、WPA立ち読みして、今回のように購入してしまいが予想され、さらなる値上げ、もしくは、料金据え置きで減量販売する

## 保険ショップの現場から...

面田 理恵 26

いいと聞いてきたが、こちらではこの商品がおすすめですよ、とのお話も聞かれます。しかし、お客様が納得しない、というところを言われます。私たちが保険ショップでこの商品の保険の販売方法からあきらかに変化しようと思いたった。来店型の保険相談ショップにいる側としては、お客様がこのような印象を受けられないように日々中立な立場で対応しなければならぬと感じました。そして、何よりも大事なのは保険の相談に来られているお客様に興味を持ち、真剣にお話を聴き、何を求めていらっしゃるのかを察知し、お客様に提案をするのでなく、プロとしての観点から総合的なアドバイスを心がけるべきだと思いたった。その姿勢で日々店頭にはお客様にその真剣さが伝わり、信頼が始まり、全ての保険を任せられるようになるはずだ。

## お客様の話を真剣に聞き プロとしてアドバイスを

一つ目は保険代理店に依頼する方が多い商品を選んで提案しているために、そう言ったことでの窓口での保険相談は、A社の商品のほうが保険料が安いのにB社の商品がおすすめです。A社の商品のほうが保険料が安いのにB社の商品がおすすめです。A社の商品のほうが保険料が安いのにB社の商品がおすすめです。

## 店の都合で商品を勧めていませんか?

最近店頭でも保険相談ショップの聞き比べをしているお客様が増えてきました。こちらからお聞きするわけではなく、お客様からあつちの相談ショップは〇〇の医療保険がおすすめです。お互い【賢く】備え、伸び行く生き残る代理店を目指しましょう。