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

◀135▶

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

「災の続いた2018年」2019年は落ち着いた一年にと願う

新年明けましておめでとうございます。

本年もどうぞよろしくお願い致します。

本当に「災」の続いた、2018年。年末にはこれでもかと、火山島のアナク・クラカタウが噴火に伴って「山体崩壊」を起こしたことが原因とみられる、インドネシア・スンダ海峡で発生した津波。大規模に山が海に崩れて津波を発生させるとのことでまたまた度肝を抜かれました。

噴火が続いて成長中の火山島が山体崩壊することが多い。とのことで我が国でも、小笠原諸島・西之島の津波について警戒を呼びかける向きもあるようです。

そして昨年よく目にしたのが【バヌアツの法則】。

これはご存じの方もいらっしゃるでしょうが、バヌアツ沖で規模の大きな地震が発生すると、それと連動するように、その数日後に日本でも大きな地震が発生する奇妙な現象を意味する言葉で、バヌアツでマグニチュード6・0以上の地震が発生した場合、同程度の規模の地震が数日後～2週間程度の間に日本でも発生し、その発生確率は6割～7割と言われていますので、バヌアツで大きな地震が起きた場合は、我々も要注意なのかもしれません。

また、【リング・オブ・ファイア】もよく目にしました。もともとは、環太平洋造山帯・環太平洋地震火山活動活発地帯の意味で、世界で発生する地震の90％がこのエリアの内側で発生すると言われ、地震リスクが高いエリア。

そしてこのリング・オブ・ファイアで、8月には48時間の間に69回の地震が発生し、M4・5以上の地震が60回起こっていたのとのことなので、リング・オブ・ファイアのエリア内は、連鎖的に地震が発生する可能性が高い!?

「バヌアツの法則」「リング・オブ・ファイアの連鎖性」では日本に地震が起こる可能性が高いということ。お客様との雑談や、地震保険のセールストークの合間に使ってみてください。

そしてリング・オブ・ファイアについて調べていましたら、元参議院議員の浜田和幸さんのインタビューで、「人工地震や気象兵器は存在する」という記事がありました。

浜田さん曰く、「戦争と同じく、災害もビジネスとなっている。気象ビジネスは存在する」とのこと。ご興味ある方はインターネットで検索してみてください。

HUAWEI（ファーウェイ）最高財務責任者の孟晩舟氏がカナダで逮捕され、容疑は米国の対イラン貿易制裁への違反で、逮捕は米国からの要請とのこと。

これを受け、米国は自国からはファーウェイ製品の排除を進める一方で、同盟諸国にもファーウェイ製通信機器の使用を中止するよう呼びかけを行っており、我が国でも排除の方向の報道や、ソフトバンクの通信障害はファーウェイとの関係が影響か、とも報道されていました。

カルロス・ゴーンさんの事件以上に、多数の国を巻き込んでの争いになりそうな事件ですね。我々は戦後と思っていますが、武器を使用した争いの戦争に我が国は巻き込まれていないとしても、形を変えた、通貨相場や株価、IT（サイバー）での覇権争いや、他国を貶める戦争はずっと終わっていないと感じます。

そういう目で見ると、人工的な気象変動によるビジネスは存在するのかもしれません。

そしてそのビジネスというカテゴリーには我々が扱う損害保険も利用されているのでしょうか。

心の落ち着かない2018年でしたから、2019年はさらに落ち着いた一年になって欲しいと願います。

業法改正をチャンスと捉える 体制整備に関する情報がより具体的に

昨年の6月から、保険代理店に対する新しい検査・監督基本方針が公表されてから、体制整備に関する情報がより具体的になって来たと感じます。

その中で、自店のレベルや社員の資質を見極めて、どこまでやるのかを決める必要があり、他店や保険会社の情報は真摯に聞きつつ、自社に合う方法を実行する必要があるとさらに強く感じます。

例えば、身の丈以上のプランを立てると、実行の段階で社内は疲弊し、最終的には代理店の崩壊に繋がるケースを耳にします。

自社に無理のある計画では、それこそ「お客様本位」の営業、経営ではなくなってしまうので、さまざまな情報に真正面から全て受けず、ある意味、いい意味での取捨選択が必要なのだと感じます。

また、代理店さんによって、解釈がバラバラな部分も多々ありますので、何が正解か、どんな意向把握方法、書類がベストかはこれから徐々に見えてくるので、情報に流され過ぎず、自社でできること、しなくてはいけないことを着実に積み上げていければいいのだと感じます。

社員のやりがい、お客様からの信頼、保険会社からの信頼、全てを失わないように店主のセンス、資質が問われている気がします。

個人手的にうがった見方と言われるかもしれませんが、業法改正で体制整備とコンプライアンスに我々が気を取られ、そこに注力している間に、これまでにない新たな保険代理店像、保険代理店企業がすでに準備を整えているのではないか。とその部分が気になっております。

他の業界でも起こったように、業法改正をチャンスと捉え、すでにベストアンサーを手に入れ、既存の企業を淘汰できるほどの能力を備える勢力。

それが大企業なのか、いわゆるベンチャーなのか、どんな組織体なのかは全く想像もつきませんが、数年後「あの時の胸騒ぎはこれか」って後の祭りにならないように、アンテナ磨き、多方面に張り巡らせようと思います。

最後に皆様の2019年の弥栄を祈念致しております。お互いますます生き残る代理店を目指しましょう。

保険ショップの現場から…

西田 理恵 ―― 100

ついつい自分のことは後回しに 金融マンの方からの相談

今月は、お店にご来店になってからお客様になった方ではなく、私の友人のご相談事例を紹介させていただきます。

私はファイナンシャルプランナーの資格を取得してから、年に一回資格取得者の集まる研修会や懇親会に参加しています。会場は大阪、名古屋、東京、東北地震のあとは仙台だったこともあります。

研修会は自身の資格更新の単位を取得するため（※ファイナンシャルプランナーは二年間で必須単位が決められています。取得できなければ資格更新できません）です。

もちろん勉強も重要ですが、各地域のたくさんの仲間に会えることが楽しみです。

いつの間にかたくさんの方と交流し、専門分野は皆それぞれで税理士や社会保険労務士、行政書士、弁護士など幅広くお金に強い人たちが集まり、情報をもらったり、知識の研鑽の場だと一生懸命コミュニケーションをとっています。

私の専門は『保険』ですから、同業の方がいればどれも情報交換するのですが、意外と少なく、「保険会社一社専属や、生保はわかるけど損保は苦手」という方も多く、私は両方バランスよくお客様から相談をいただいて普段から経験できる件数が多く、そこは恵まれた環境にいるなと感じました。

そんななか、とても金融に強い金融マンのTさんが、「西田さん、我が家の保険をぜひ一通り見てほしいんです。もうぐっちゃぐちゃで…」

勧められるままばらばらに加入
気づけば保険料ふくらみ大変な状況に

と懇親会で相談してこられ、三重県在住なのにわざわざ大阪の私のいるお店に来てくださいました。

そんなにぐちゃぐちゃではないが、銀行勤務時勧められるままばらばらに加入しており、気づいたら重複していたり、保険料がふくらんで大変な状況でした。

また、火災、自動車、傷害、テニス保険など幾重にも入りすぎて無駄になってる部分もお伝えし、きれいにすっきり整理して整いました。

新しく足した方がいい保障もあり、これは奥様も同伴で一緒に確認しながら最終は完成させましょうということになり非常に満足された様子でした。

また、

「こんなに包括で相談できるお店ってないんじゃない？　今日はいい時間でしたよ！」

と笑顔満載でした。

お役に立ててよかったし、何よりも金融に強い同業者の方も保険ってつい自分のことだから後回しにしておざなりになってるんだなと感じました。

Tさんは「もっと早く相談すればよかった。自分のことも大事にしないといけないね」とおっしゃっていました。

私も実感し、その通りだし手助けになったならなおよかった！　と思いました。

もっともっと研鑽するぞ！　と意気込みを覚えた瞬間です。