損保はフロービジネス
ストックビジネスの生保

優秀なセールスマンと評価のある方々とお話しすると、言葉の選び方や表現の方法に、共通点があることに気がつきます。皆さん個性は異なるものの、共通して言葉少なく的確です。「磨きのかかった表現だなあ」と感心させられます。情報や知識が、頭の中でしっかり整理されているのでしょう。

自らの経験値と知識をリンクさせて言葉にすることは、営業マンとして不可欠な要素です。物事を自分なりに深く理解することで、情報や知識が説得力ある言葉としてお客様に伝わります。理解することに「こだわり」を持って追求するからこそ成せる技と言えます。

【理解へのこだわり】

前月（4月）の同紙面で、『商品説明と保険料のバランスを、お客様にご理解いただく』をお話しさせていただきました。その後、この記事を読んでくださった大手保険会社の社員さんから、こんな感想のメールを頂戴しました。

「ビジネスの分類を、生保はストックビジネス（自ら支払った保険料はいつか自分に戻る運用資産）であり、損保はフロービジネス（いつ自分に回ってくるとも分らないリスクへの投資要素が大きい）」とした考え方をすると、生保と損保は異なる特性で構成される場合もある。しかし、お客様にとっては同じ保険のカテゴリーで認識されるため、商品説明と保険料のバランスをご理解いただくのは難しいかもしれません」

感想のメールをありがとうございます。「なるほど…確かに」と納得させられる発想起点でした。

『ストックビジネス・フロービジネス』は、投資・運用、資金の蓄積・流出などの観点からビジネスを分類する用語で、業界を問わず広く引用されます。身近な携帯電話で例えるなら、通信サービスやサイトなどがストックビジネス（収益は小さいが安定）。対して、機器本体の販売がフロービジネス（収益は大きいが継続性に欠ける）と言ったところでしょうか。

確かに、生保は終身や逓増など、自ら支払った保険料を運用資産として構成することも可能です。逆に、損保はいつ自分に回ってくるともわからない、リスク回避の投資と言える特性が大半です。この考え方で保険をご提案すると、お客様のニーズがより明確化できますね。

今後、時代のニーズとともにストックビジネスの比率も重要となるのでしょう。お客様の立場で考えるなら、「生損保一体型の商品」もストックビジネスへ向けた進化の過程なのかもしれません。

お客様に合わせた表現にこだわる

【使える保険】

さて、頂戴したメールには、このような後述がありました。

「いつ自分に回ってくるともわからない保険料なら、自分に回ってくる保険料に変えてしまおう」と考えた代理店さんがいらっしゃいました。保険会社が提供するサービスやアシスト（ロードサービス・メディカルアシスト）など、無料で使えるものをどんどんご案内し、実際に使ってもらう。…そんな手もありだなと思った経験です。

ITとともに、保険に限らずサービスやアシストは数多く提供されています。しかし、私たちが実際に利用しているサービスは、ほんの数パーセントに過ぎません。

「使い方がわからないから利用していない」。前月のこの紙面でお話しした、理解していないものには不安があり、行動（利用）にまで至らないケースです。

メールに登場の「実際に使ってもらう」と考えた代理店さんは、お客様の心理を汲み、また、お客様の立場で保険の特性を理解されていると思います。サービスをご利用いただくための表現も、言葉少なく的確にご案内することができるでしょうね。

【つたえる変化】

保険は用語も難解です。私がまだ新人だった頃、「保険料、保険金額、保険価額、保険金」の違いを理解するのに苦労したことを思い出します。また、千円単位の表記にも違和感を覚えました。今や、経済やパソコン（情報）関連など、どの業界でも意味不明な表現が氾濫している気がします。

今一度、時代に合わせ、そしてお客様に合わせた表現に整理するため、一つ一つの用語にこだわりを持って理解して行こうと思うこの頃です。

「リモコン」は「リモートコントローラー」であり、「エアコン」は「エア・コンディショナー」の略であると、略語でしか認識していない我が子に説いたこともありましたが、逆に、「子供」の表記が「子ども」で常用されていることに、つい最近気がついた私でした。

≪17≫

「ほけん」「あんしん」「50音締了の“ん”」

株式会社一期（いちご）保険事務所
代表取締役　石井 裕二
ＨＰ▶http://homepage2.nifty.com/ichigo/

株式会社ドリームパートナーズ
代表取締役　藤本 准一
【ＨＰ】http://www.dream-p.jp

地域活動で頑張る
ライオンズやPTAなど

みなさんこんにちは。年度が変わり少しだけゆっくりした時間を過ごすことができました。

さて、今回は地域活動について少しお話したいと思います。私ごとですが、今年度から私が所属しております、加古川（兵庫県）ライオンズクラブの幹事を務めることになりました。入会してから約6年目での大役ですが、忙しくなりそうです。

また、子供たちの小学校では、PTA活動の一環である「おやじ塾」に加入しており、2年前から役員として活動しております。

年に4、5回お父さんと子供たちで、キャンプをしたり、料理教室をしたりといった活動具合です。

さらに、今年から息子が加入しました、地域のソフトボールチームのコーチも務めることになりました。

今後は週末には朝から晩まで練習、練習の毎日になるのではないかと思います。

これらの活動を通してこれまた大変です。

今年度はさらにスケジュール管理をしっかりとして、仕事も地域活動もどちらもしっかりと頑張りたいと思っております。

地域に密着した活動をする代理店にとって、こうした地域への貢献活動は、何より大事なことです。地域の人たちに喜んでもらったり、地域の子供たちの安全を守ることに関われることは素晴らしいことだと思います。

現代人のカルテ
知っておきたい「病」の話

社会医学環境衛生研究所所長
谷 康平

237

続く異常気象、大凶作の可能性も

連休明けの初夏に、関東地方で竜巻が起こっただけでも驚きなのに、何と雹まで降ってきました。ニュース映像を見た時、いったいどこの国で起こったのかとまどった方が多いのではないでしょうか。一つひとつの異常気象については説明がなされていますが、なぜこのように頻発しているかについては何の説明もありません。

4月の初め、筆者の知り合いが今年で第17回を迎える恒例の講演会を開催したのですが、例年は参加者を全開で迎えてくれる桜が全く咲いていないという異常事態でした。ということは今年の秋は大凶作になる可能性があることを示唆しています。1993年に起こった米不足、タイ米やカリフォルニア米を買うためにスーパーに走ったようなことが再び起こるのでしょうか。

数回にわたってお伝えした「食」の問題の最終回の今回、最近ベストセラーになっている一冊の本を紹介したいと思います。

「『空腹』が人を健康にする」（南雲吉則・ナグモクリニック院長／サンマーク出版）、2012年1月20日初版発行のこの本は4月5日に第23刷ということで「30万部突破」とうたわれています。

この本で南雲氏は「どんどん栄養を摂れば元気になれる、というのは古い考えである」どころか「空腹でお腹が鳴ると、身体にいいことが細胞レベルでどんどん起きて若返りの効果がある！」と言い切っています。

彼はある時メタボ体型、そして様々な症状が見られるようになったのです。その時以降、様々なダイエット等にトライしたのですが、結局たどりつけたのが「一日一食」生活でした。

彼は以降、10年あまり健康状態がすこぶる良好であり、何より肌が若々しくなり、人間ドックで血管年齢26歳といわれるまでに若返ったのです。しかし彼には「本当に一日一食で健康に良いのか」「人にすすめても良いのか」という疑問がありました。

それを払拭したのが、近年発見された「延命（長寿）遺伝子」なのです。あらゆる動物実験で食事量を4割減らすと1・5倍長生きすることが証明されました。さらに食事量を減らした方が、外観も若く美しくなることがわかってきました。

若さや美しさは内面の健康の表れです。内臓が生きと活動し、血流も良くなれば肌つやもよくなり、ウエストもくびれてきます。

逆に身体の内面が健康でなければいくら高い化粧品を使っても本当の美しさは生まれてきません。「見かけ」はすぐくわかりやすい健康の指標と言えます。

南雲氏はそのためには①一日一食（または一汁一菜）②野菜は皮ごと、根っこごと、魚は骨ごと頭ごと③睡眠は夜の10時から夜中の2時までのゴールデンタイムを含むように、の3点を守れば、健やかで、若く、美しい体を手に入れられるでしょうと語っています。

100年以上前、カール・V・フォイトが説いた誤った栄養学が世界中に流布して、皆が体に良いと信じていろいろ考えて食事をしているにもかかわらず、生活習慣病が日本にそして物の豊かな国（いわゆる先進国）にあふれている現状を考えると真実が見えてくるようです。

常識というものは大切であり、社会の共通認識としての意味はありますが、ガリレオ・ガリレイの「地動説」を持ち出すまでもなく、「常識が正しい」わけではありません。

正岡子規が食べ過ぎて、苦しみながら亡くなったことを今一度思い出せば、来るべき食糧難の時代にもあわてることなく対応できるのではないでしょうか。

食事量を減らせば、若く美しくなる
動物実験で証明された「延命遺伝子」

今話題の「空腹が人を健康にする」