タブレットを業務用に

保険会社の「次世代モデル」導入

どうやら我が家は、余計な物を買ってしまうようで、ほとんど使っていない健康器具や、似たようなアイディアグッズが転がっています。

その時には、「あれば便利かも」と、つい購入してしまうのですが、冷静に判断すると使用頻度が低いことに気が付きます。それでも、買って試してみなければ、その判断もできないだろうと言い訳して納得させています。

先日、二の足を踏んでいたタブレット（弊社ではiPad）を業務用に購入しました。保険会社が推し進める「次世代モデル」のお試し導入です。

「次世代モデル」とは、従来のPCによる保険会社のオンライン機能を、タブレット環境にアプリ化し、外出先での利便性を向上させた、新たな業務スタイルを総称したものです。

現時点では、主力商品のみに留まりますが、オンライン端末と同じように照会、試算、そして計上が可能で、営業による業務完結型が可能となります。

保険会社のシステムは、マニュアルを読まなくてもよい程に操作性が向上しており、インターフェースもシンプルで、抵抗はありません。

もうすでに利用している代理店さんも多く、活用のシーンはそれぞれの判断によりますので省略いたしますが、今や、ハードウエアに依存しなければ、業務を行うことができない時代ですので、その期待は高まります。

【それにしても】

IT技術や、Windows（OS）、Internet Explorer（ブラウザ）などの基幹システムは、利用者（ユーザー）の現状などお構いなしに改良されるので難儀です。

保険会社の提供するオンラインも、当然この基幹システムに依存して動作するものもありますから、常に不具合も発生し、新たな技術への対応は余儀なく繰り返されます。

それでも、さすがは保険会社で、その対応の迅速さには感心してしまいます。

一方、小規模ながらインフラの整備をする代理店も大変です。

長年慣れ親しんだWindows XP※のサポート終了にともない、PCまたはOSの代替の時期が到来します。（※XPから最新の8へ代替すると、しばらくは操作に戸惑うでしょうね）

PCは購入すれば済む訳ではなく、初期設定から、各種ソフトのインストール、印刷環境、オンライン接続設定など、業務稼働の復帰までが、なかなか面倒な作業が山盛りです。

弊社は、PC関係に秀でるスタッフに乏しく、プロ雑用の肩書きである私の仕事となります。そこに、「次世代モデル」なる新しいアイテムへの対応と、それに伴う社内業務フローの見直しが必要となりますから、些細な理由ですが導入に二の足を踏んでいました。

スマホ・タブレット・PC

重装備の営業と情報整理

ともあれ、興味津々でタブレットをいろいろと操作してみました。

なるほど、プライベートで電子書籍や動画を楽しむには手軽なアイテムです。コンパクトで、バッテリーの駆動時間が長いのは外出先の活用に重宝します。

しかし、保険会社が提供する業務インフラの範囲で代理店業務を行うのであれば、なにもタブレットに限定する必要はなく、モバイルPCで十分に「次世代モデル」に事足ります。

Excelなどで作成した資料の利用や、慣れたキーボード入力、外部ストレージの保存は、モバイルPCに軍配が上がり実用的とも言えます。

ただし、これはあくまでも今現在においての考えです。将来は、アプリを活用したアイテムも充実してゆき、新しい営業スタイルへと変化するのでしょう。

それまでは、ほとんど使わない健康器具や、アイディアグッズの二の舞にならないよう、固定費を上回る費用対効果へと、自助努力が必要かもしれません。

さらに今秋には、アプリ機能を利用した「損害サービス次世代モデル」も開始されます。スマホを携帯し、タブレットをカバンに入れ、帰社すればPCと、しばらくは重装備の営業と、混沌とした情報（データ）の整理に振り回されそうです。

保険会社の商品開発、業務フロー、システム設計が「縦割り」とも思えるパッチワーク的なプロセスが改善されるには、まだ少し先なのでしょう。

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。今年度もスタートしてはや2か月が経過しました。本当に早いです。

保険代理店の仕事として、新規のお客様を獲得することも大事ですが、既存のお客様の更改業務も本当に大切な仕事です。特にここ数年は、いわゆる継続率は代理店の手数料ポイントにも大きく影響を及ぼす重要な指標のひとつになっています。弊社の今年度の目標のひとつに自動車保険継続率97％以上という項目があります。目標を掲げることは簡単ですが、具体的にどう取り組むのか、社員全員で意見を出し合いいろいろと考え、今までどおりの更改業務のやり方を変えてみることになりました。

自動車保険継続率97％以上に

守るために攻める

現状では、保険会社から満期案内が届き、その後遅滞なく連絡をしておきます。そこで今年度から満期案内が届く前に弊社からお客様宛にDMを送り弊社で契約することのメリットをお客様に訴えようということになりました。

事故対応能力、ディーラー、整備工場、弁護士などのネットワーク力、過不足のない最適な提案力など、お客様が安心して弊社に契約を任せられるように積極的にアプローチしていくことでグリップ力を強め、継続率のアップにつなげていきたいと考えています。結果はどうなるかわかりませんが、まずは、しっかり取り組んでみたいと思います。

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

262

大成功だった第5回アフリカ会議

さる6月1日から3日間、横浜で第5回アフリカ開発会議（TICAD、1993年に第1回）が開催され、アフリカ54か国（もあるのです）中、51か国、4500人以上が参加するという空前の盛り上がりのうちに閉会しました。現在、展開中の「アベノミクス」の中核のひとつをなすアフリカ外交の象徴といえるものでした。

実はこのアフリカ開発会議の仕掛け人が何度か本稿で紹介したことがあるデフタ・パートナーズ会長にしてアライアンス・フォーラム財団代表理事でもある原丈人氏（追手門学院小学校1年い組以来の友人）でした。

各紙朝刊に掲載される「首相の動向」を遡ってみると、5月末から安倍晋三総理は彼と会い、同財団の会合にも出席していたことがみてとれます。

安倍首相肝いりのアフリカ外交

感染症で絶滅した先住民

労働力として「奴隷」を活用

エジプトを世界地図で見ると西と南は直線であることがわかります。これはあの恐ろしかった帝国主義時代の欧州各国（特に大英帝国）が地図に定規で線を引いてアフリカを分割していった名残りなのです。そして、アフリカの大地からダイヤモンド、金などを奪っていったのです。同時にアフリカに住む人々を奴隷として売買したり、虐殺しました。

奴隷の送り先は南北アメリカ大陸です。もともとこの土地にも独自の文化を持つ先住民が居住していたのですが、ヨーロッパ人によってほとんど絶滅させられていました。その大きな原因が感染症によるものでした。

チフス、はしか、天然痘などの感染症をヨーロッパ人が現地に持ち込み、それらの感染症に対して免疫のなかった先住民は次から次へと倒れていったのです。一説によると先住民の90％以上が短期間に死亡したともいわれています。感染症のため社会が崩壊、ヨーロッパ人の侵略に対してほとんど組織だった戦いができず、ヨーロッパ人は容易に広大な土地を手に入れることができました。しかし、植民地経営を行うにも先住民は感染症で死に絶えていたため、労働力が存在しません。そこで目をつけたのが、アフリカ大陸に住む人々だったのです。こうして悪名高い奴隷貿易が生み出されたのです。

一転、アフリカを援助する時代になっても決して彼らの独立を本心から望むことはなく、食糧等を援助することで、彼らを依存させる政策を取り続けていたのです。

原丈人氏がアフリカをまわって首脳たちに援助を受けるのではなく、逆に「アフリカ発」のアイデアや先端技術を欧州や米国に送り出そうと言った時に多くの首脳は彼の真意を理解することさえ難しいほど、「受身のアフリカ」というメンタリティでいっぱいだったのです。彼が時間をかけて説明していく過程で1人、2人と納得するリーダーが現れてきて、首脳は自分たちの足で立ち、自分たちの頭で考え、欧米と対等に付き合おうというスタンスになってきたのです。

原丈人氏はバングラデシュのグラミン銀行を創立したムハンマド・ユヌス氏（ノーベル平和賞受賞者）を同国国税庁長官チョードリー氏と共に支えて、マイクロファイナンスを広く知らしめたように、今日、アフリカ諸国と共存共栄という同じ姿勢で対応したがゆえに、各国からの信頼を得て、今回の成功につながったのです。

ただし、世界中が日本とアフリカ諸国が仲良くなることを歓迎しているわけではありません。嫉妬する国、邪魔する国等があるなかで、この対アフリカ外交が今後の日本にとって、対アジア外交と共に重要課題であることはいうまでもありません。原丈人氏が微妙な力均衡で成り立つ国際関係のなかで抹殺されないように読者諸氏も祈ってください。