梅雨まっさかりでうっとうしい毎日が続いています。こういう時はすかっと仕事だけでも晴れやかに行きたいと思ってますが、皆様はいかがお過ごしでしょうか。震災の後、お客様の足取りも少し悪かったのですが、ようやく最近になり少しずつ戻ってきました。来店型ショップで僕が良く教えられたのは、来店ゼロのお店でも来店型ショップはOKだということです。ショップの役割は、来店できる場所の提供であって、僕たちの居場所づくりではありません。ですから、来店ゼロであっても、それは嘆くことでもなければ悲観することでもないのです。ただ、事業としての収益を考えたときには、そのまま接点をゼロにしておくわけにはいきません。ですから、こちら側ができるアクションをかけていく必要があると思います。もちろん、それを営業とは呼びませんし、営業は実分本位になることもあり得るので注意しなくてはいけません。

僕はお店のスタッフにその「気遣い」を考えて欲しいと思っています。お客様を中心にとらえる気遣いは、お客様の心に響くのです。そんな優しいスタッフが優しいお客様に出会う環境を提供したいと考えています。最近では新しい試みもたくさん始めています。その一つが企業コラボ、ジョイントベンチャーです。

ジョイントベンチャー
業務提携のあり方

それぞれの企業には得意分野があります。そして、その得意分野を活かした事業提携に最近は力を入れています。提携をした企業も10を超えました。僕の出来ることは僕の想いの半分以下しか達成できていません。ですから、きています。ですから、その足らない分を埋めてくれる企業とコラボレーションし、強みの抽出をすることにしました。その中には、損保代理店や、生命保険代理店もいます。もちろん広告代理店や、ガス屋さんなど、異業種の方も多いです。保険とか、商品とか、そんな枠ではなく、強みを高める提携をしているのです。それはフィーを互いに発生させるように提携しておくのは当たり前ですが、それ以上のものが生まれるようにコラボすることがポイントです。

最近では弁護士さんから提携依頼がありましたし、内容は、事故処理に関しての業務提携です。それは、弁護士さんの力を借りることだけでなく、うちの特殊な事故処理に関しての特色を弁護士さんに提供していくことにあります。保険屋さんは保険の仕事だけしていたら良いなんていう時代はもちろん終わっています。そうなると収益を上げる方法をいくつも持ってないと時代遅れとかそんな問題じゃなく、そういった工夫をしておかないとあきらかに枯渇する日が来てしまうのではないでしょうか。僕自身最近では、好き嫌いをせずにどんなことでも積極的に取り組むようにしています。副業をするということではなく本業を高めるために特色を持っていないとこれから厳しくなってくると思います。皆様の保険代理店の強み、弱み、そして、特色、コンセプトは何ですか？一度止まって考える時間を設けることはとても大事だと思います。ついつい忘れていたことを思い出すかもしれません。

HEART OF GOLD 心の金メダリスト
お客様の愛情を保険に託して
石原　誠　60
株式会社ＩＮＳ
Insurance Network System
http://www.ins-consulting.co.jp/
■■■ ブログ「ダイキューの嵐」■■■
http://blog.livedoor.biz/max171

代理店手数料の計算ツール
一期保険事務所が作成

株式会社一期保険事務所（石井裕二社長）はこのほど「Ｔｏｏｌ手数料明細アシスト」（以下、Ｔｏｏｌとする）を作成した。同社はこれまで、代理店業務の全般を効率化したシステムプログラム「ＩＣＨＩＧＯ　ＳＹＳＴＥＭ」を開発。このシステムの展開理念は「代理店の業務効率化のお手伝い」を目的としており全国の代理店が導入し活用している。

Ｔｏｏｌはこの「ＩＣＨＩＧＯ　ＳＹＳＴＥＭのツールとして新たに作成。煩雑で手間のかかる手数料の集計や計算を「正確に迅速に」に対応できるようにしたもの。具体的には東京海上日動が提供している「ＴＮｅｔ代理店手数料明細データ」をＩＣＨＩＧＯ　ＳＹＳＴＥＭに取り込んで（インポートして）集計するシステムである。

手数料明細データを取り込んでシステム内部で計算するので、正確な計算が可能となり、人的な作業の工程を少なくすることができる。また、グラフ分析機能があり、担当コードごとに手数料の種目割合を集計できるので、種目ごとの取り組みの打ち合わせなどにも利用できる。

同社では展開理念のもと、同社のホームページ（一期保険事務所で検索）から、Ｔｏｏｌの無料配布（フリーダウンロード）を行っている。

問い合わせ先は次のとおり。

▽㈱一期保険事務所　ＴＥＬ03(5248)0318

ＣＯ・ＯＰ共済 加入者700万人突破

コープ共済連は、生命・住宅・こども共済の「ＣＯ・ＯＰ共済《たすけあい》」と定期生命共済「ＣＯ・ＯＰ共済《あいぷらす》」の保有加入者数（保有契約件数）が4月20日に700万人を超えたと発表した。《たすけあい》は、手頃な掛け金で医療保障を重視、84年から発売した。《あいぷらす》では充足できなかった「最長85歳までの保障」や「高額の生命保障」を望む加入者の声を反映して00年から発売した。また、先ごろ《終身医療》と《終身生命》を開発した。

終身医療は、入院日額により1万円、5000円、3000円の3コースがあり、入院日額5000円コース（終身払・月払）の場合、20歳男性で1830円、女性1820円。終身生命は、死亡・重度障害（病気・事故）により1000万円、500万円、300万円、200万円、100万円の5コースがあり、500万円コース（終身払・月払）の場合、20歳男性5850円、女性4950円。

共栄火災、被災地域の農産物即売会協力

共栄火災は、農林水産省の「食べて応援しよう！」の取り組みに賛同し、6月14日午前11時から午後1時までの2時間、光が丘第二本社（東京都練馬区高松5-8-20　J.CITYビル）1階アトリウムで、東日本大震災の被災地とその周辺地域を支援するための農産物即売会を企画し、その運営に協力した。

今回販売の農産物は、全国農業協同組合連合会の協力により、特に震災による影響が大きかった福島、茨城、栃木、群馬、千葉、埼玉の6県の農産物を選定した。農産物の販売では、ＪＡグループの販売会社に委託し、共栄火災からは新橋本社社員10名が販売などに協力した。当日は、光が丘第二本社在勤の同社社員や同ビル内の企業に勤めている人、また近隣の住民が多数訪れ、用意した農産物はすべて完売した。

同社では、被災地域の人々が1日も早く復興するよう、ＪＡグループの一員として今後も被災地域とその周辺地域の生産者・関係者の支援に取り組んでいくとしている。

即売会の様子

保険会社へのアフターサービス　79
小原太史

事務所で待機していると事故電話、さらに家族全員の無事も確認

東日本大震災から一時間以上が経過し、予想通りその後も何度もやってきた余震をやり過ごしながら（とはいえ母は揺れが来るたびに怯えるので、その都度私が「落ち着いて」と言うことの繰り返しだが）、リビングのテレビニュースに釘付けとなっていたが、突然、自宅スペースの電話がようやく鳴った。

どうやら相手側からの連絡は繋がることもあるようで、母が慌てて受話器に飛びついたが、相手を確認し、安否を気遣うとすぐ私に代わるよう促した。相手は私の妻だった。

妻は都内の勤務先で仕事中に被災し無事だったが、高層ビル内ということもあるらしく（後日、他にも高層のビルやマンション内で被災した数人の知人に話を聞いてみたが、建物が折れるのではないかと思うほどの揺れだったと話しており、また他にも、窓から見えた近隣の高層建物の揺れの大きさにも驚いたとの報告を何人からも聞いている。余談だが、母が偶然テレビで石原都知事が記者会見で「何で都庁はこんなに揺れるのだ！　誰だ！　設計した奴は！」と怯えながら怒っていたのを見ていたらしく、苦笑いをしていた）、社内の騒然とした様子を話してくれたが、勤務先の業務はすべて中止となり、社員は全員帰宅するよう命じられたそうだ。

妻の勤務先は京王線の府中が最寄り駅だが、鉄道が不通となり、タクシーも見当たらないため、三駅離れた聖蹟桜ヶ丘駅（我が家最寄りの停留所を含む運行バスがある）まで行く必要がある同僚達と線路沿いに徒歩で向かい、バスで帰宅する予定だとのことで、今後は、同僚達の様子から電話連絡よりは繋がりやすいと判明した携帯電話のメールで、私の携帯電話や我が社のパソコンメールアドレスに連絡を寄越すという。

私もこちらの様子と多分泊まりになることを伝え、くれぐれも気をつけて帰るよう促して電話を切った。

その後も母と私は、ニュースを見ながら時折電話連絡（携帯含む）を自宅と事務所スペースに分けて試みたが回線はつながらず、仕方がないので私は近所の様子を見て回り、目に見えて変ったことはないようだったので改めて事務所で待機することにした。そして震災から約2時間後、今度は事務所の電話が鳴った。番号を確認すると埼玉県からだったので、顧客からの震災事故報告だろうと予測し電話に出た。

かけてきたのは、我が社の古株顧客の一人Ｔ氏だった。挨拶や家族も含めたお互いの安否、被災の様子などを話した後、Ｔ氏は、電話をかけたのは地震による被害報告ではなく（被害はあったが後回しで良い程のものとの事）、震災後、あわてて近所に住む娘夫婦の家に安否確認のため車で向かったところ、他車と接触を起こしたとのことだった。詳しい事故受けを終え、保険会社への報告書類を作成し、ＦＡＸ送信した頃、母が事務所へ来て、妹二人からもそれぞれ連絡が入り、家族みんな無事が報告されたとのことだった。下の妹からは、夫の帰宅が困難なので泊めて欲しいとの依頼があった（自宅は千葉県だが、義弟の職場はこちらと同地域にある）。

その後午後6時頃、妻からバスに乗り込んだというメールが届いた。帰宅困難者の苦労が窺えた。