代理店業務の記録や資料は財産
昔は紙ベース、今はWeb端末

・・・ん。

≪48≫

「ほけん」「あんしん」「50音締了の"ん"」

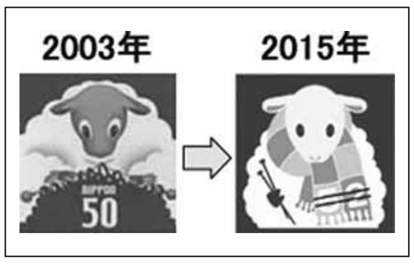
株式会社一期（いちご）保険事務所
代表取締役　石井 裕二
HP▶http://homepage2.nifty.com/ichigo/

年末の気忙しい中、年賀状の宛名データと格闘の方もいらっしゃるのではないでしょうか。宛名データを最新に保全しておくことは案外と難しいもので、毎年必ず数件は宛先不明で戻ってきます。

さて、来年2015年は未年ですが、この年賀はがきがネットでちょっとした話題となったことをご存知の方も多いでしょう。

年賀はがきの切手絵柄にはマフラーを巻いたひつじが描かれています。よく見ると右手に編み棒を持っていますから、おそらくは編み上がったばかりなのでしょう。

話は12年前、2003年の未年に遡ります。当時のひつじは何かを編んでいますが、何を編んでいるのかはわかりませんでした。それが12年の歳月を経て、いよいよマフラーが編み上がったようで、この遊び心の物語がネットで話題となりました。ともすれば気がつくことなく見落とされた切手絵柄であったかもしれません。是非、12年前の年賀状と見比べてください。自分の羊毛で編んでいるようで、ひつじもスマートになっており微笑ましいです。（写真）



代理店の業務も、何年か遡って当時の記録や資料などを引っ張り出して見返すことがあります。どのような経緯で契約に至ったのか、誰からの紹介であったかなど、「あっ。そうだった」と記憶がよみがえったり、新たな契約につながるヒントが見つかったりして思わぬ発見もあります。

このような記録や資料は代理店の資産であり、業務の潤滑油です。代理店も長いスパンでは社員の退社、入社の人的な新陳代謝を繰り返しますから、退職にともない新しい担当者へお客様の情報をバトンタッチする必要があります。どのような経緯でどのようなニーズを元にした設計であったかなどを、新しい担当者が把握しておけば、お客様との関係をストレスなく引き継ぐことができ、会社として安定したサービスを提供することができます。

一昔前は、こうした情報はもっぱら紙ベースで、付箋紙やメモが無造作に張り付いた資料でしたが、今やデータファイルが当たり前で、メールや携帯端末に手軽に添付できるなどポータビリティも増しました。さらに、保険会社のWeb端末に各種の情報を保存でき、信頼性の高いストレージ（補助記憶装置）に長期的なデータの集積を可能にしています。代理店がこのWeb端末の機能を利用して、日々の活動やお客様の対応記録を集積するメリットは多く、保険会社もデータの入力を推奨しています。

このWeb端末は、代理店が利用する機能に留まらず、さらなる拡張性が期待されます。保険会社も代理店の廃業と新設を繰り返しており、それは私たち代理店レベルの人的な新陳代謝とは比べものにならないシステム的な課題を残しています。

廃業から移管代理店へ
情報のバトンタッチどうする

代理店が廃業した場合、その取扱い契約は保険会社が指定した代理店へ移管され、その代理店が契約を保全します。しかし、廃業した代理店が長年にわたり集積したお客様の情報をバトンタッチする術はなく、移管を受けた代理店は情報がリセットの状態で契約を保全しなくてはなりません。

今回の保険業法改定にともない、契約に至った記録やエビデンスなどの募集時の情報は重要性を増しており、募集した代理店が廃業したからといって情報がリセットされるようでは本来の目的を失います。また、移管を受けた代理店がその募集時のリスクまでを負うのも無理がありますから、お客様の対応記録などの情報のバトンタッチは保険会社の課題ともいえます。

将来的には、代理店がWeb端末に集積したお客様の対応記録や情報を、移管先代理店の端末にそのまま継承できるようになるかもしれません。代理店が知り得たお客様の情報は、その代理店だけの固有の資産ではなくなり、保険会社との共通の資産へと拡張しても不思議ではありません。Web端末はこの役割を担う最適なシステムでしょう。

夢 39

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

素敵な「一期一会」を重ねる
全社員が最高のおもてなしを

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。ここ最近、たくさんの久しぶりの再会をしております。27年ぶりに中学生時代の同級生との再会や、企業訪問をさせていただいた時に、これまた同級生と高校卒業以来の再会を果たしたりと、続くときは続くもんだなと。また年明けには高校卒業以来初めての同窓会が開かれる予定で今からとても楽しみにしております。

「一期一会」という言葉を強く意識する今日この頃です。「一期一会」という言葉はもともと茶道に由来する言葉だそうです。

「あなたとこうして出会っているこの時間は、二度と巡っては来ないたった一度きりのものです。だからこの一瞬を大切に思い、今できる最高のおもてなしをしましょう」

という意味だそうです。

恥ずかしながら私は、「出会いを大切にしましょう」ぐらいにしか思っていなかったので、大変奥深い言葉だな～と感銘を受けました。

毎回、毎回お会いするお客様にもこの精神で接することが大切だと強く思うようになりました。弊社の全社員が「一期一会」の精神でお客様と接し、ドリームパートナーズ最高のおもてなしをする。

素敵な「一期一会」を積み重ねて、素敵な社員、素敵な会社になっていければいいですね。

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

297

7年以上皆勤の大横綱白鵬
当たり前のことを当たり前にこなしてケガ知らず

昨年5月5日に東京ドームで国民栄誉賞を長嶋茂雄氏が受賞したのはそのちょっと前に死亡した元横綱大鵬幸喜氏が引き金になってのことでした。

即ち、幕内優勝32回の大記録を保持し、「巨人・大鵬・卵焼き」といわれたほど広く、日本人に愛された大鵬氏は優勝31回の千代の富士が国民栄誉賞をすでに受賞していたにもかかわらず（その時点では）受賞していなかったのです。

お亡くなりになったのであわてて政府は国民栄誉賞を与えたのでした。

そしてふと気づくと、衣笠幸雄氏（元広島カープで鉄人といわれた）や王貞治氏（知らない人がいない世界記録864本塁打）が国民栄誉賞を受賞しているなかで、あの長嶋茂雄氏が未受賞であったのです。

記録面から言うと圧倒的に王貞治なのですが「天覧試合のサヨナラホームラン」が示すとおり、まさに「記憶に残る」代表的人物が長嶋茂雄。しかし、政府は「彼に今、与える理由」を見つけられなくて、苦慮するなかでワールドシリーズMVPを獲得したこともあるニューヨークヤンキースを引退したばかりの松井秀喜氏とセットで与えることにしたのです。

さて、その横綱大鵬の不滅と言われた幕内最高優勝32回にさる九州場所の優勝で並んだのが第69代横綱白鵬です。31回千代の富士、25回朝青龍、24回北の湖、そして20回貴乃花。歴代の大横綱を凌駕して、ついに頂点の大鵬に並んだのです。

彼の土俵上の態度についてとやかくうるさく言う人たちもいますが、あの大激震に襲われて、相撲協会存亡の危機を一人横綱として支えたのを忘れているのではないでしょうか。

優勝回数上回る大偉業
徹底した準備運動と基本動作の繰り返し

白鵬の記録には優勝回数以外にもいろいろありますが、特筆されるべきは横綱に昇進後、一回の休場もないことです。歴代横綱のなかで横綱在位中に休場のなかったのはただ一人―横綱玉の海。

ただし、彼は在位中に急死したため、わずか10場所たらずの在位であったのに対して、白鵬は7年以上皆勤しています。

横綱として連続出場が600回（場所にして40場所）以上の記録を残しているのは、横綱北の湖（現、相撲協会理事長）と白鵬の二人のみ。しかも、第三位の2代目若乃花は300回（20場所）にも満たない数字なのですから、この2人のすごさがわかるのではないでしょうか。

さらに白鵬は横綱在位中すべての場所で2ケタ勝利をおさめているのですから、これぞ真の日下開山横綱といえる力士なのです。

このすべての原点はケガをしない体づくりにあります。だれよりも準備運動をしっかりとこなし、摺り足、てっぽう、という基本を毎日徹底的に繰り返す。強敵に対しては映像等を用いて完全に分析することで、天敵といわれ彼の64連勝と44連勝を止めた大関稀勢の里に対しても負けなくなっています。

やはり何事も基本を繰り返すこと。当たり前のことを当たり前にこなす、毎日の生活習慣の大切さを大横綱白鵬から学びたいものです。

＊お知らせ＊

「にゃんともこわい生活習慣病～長生きの秘訣～」
（価格1,200円＋税、廣済堂出版発行）

谷康平先生の著書が㈱廣済堂出版より出版されました。病気にならないからだ作り、健やかに毎日を過ごす秘訣を誰にも分かりやすく平易に語った内容となっています。課長島耕作で知られたマンガ家弘兼憲治さんの軽妙なキャラクターとともに「健康」を考える斬新な構成で楽しく読み進めることができます。全国の書店で販売中です。年末年始に自身の健康を考えてみませんか。