

仕事の中に「感動」を！（31）

～ 思いのバトン ～

◇担当社員さんとの再会

先日、東京に出張した際、以前『OSS』の営業を担当して下さった損害保険会社の社員Mさんと、久しぶりに会食する機会がありました。Mさんは、その保険会社では『OSS』の2代目の担当社員さんでした。Mさんにご担当頂いたのは1年間だけでしたが、その1年間には『OSS』にとって、大きな出来事が2つありました。

1つ目は、「大成火災」破綻です。Mさんにご担当頂く半年程前に、『OSS』が取り扱っていた「大成火災」が経営破綻（2001年11月）をしました。破綻後は、業務に忙殺される日々が続いていました。Mさんの前任者Yさんからも、その後を引き継いで下さったMさんからも、誠心誠意の手厚いご支援を頂きました。お二人の懸命なご尽力のおかげで、破綻からの1年間を何とか乗り越えることができました。

2つ目は、「新商品」の発売です。Mさんがご担当になられた年に、その保険会社では画期的な新商品が発売されました。ただし、システム面の整備が進んでいませんでしたので、商品の設計や事務で四苦八苦しました。Mさんも私と一緒に、システムや事務と“格闘”して下さいました。とすれば、めげそうになる私を、Mさんは温かく支えて下さいました。その新商品が今では、『OSS』の収益の柱の1つとなりました。

◇引継ぎ

Mさんとの会話は、ご担当当時の思い出話で盛り上がりました。その中で前任者Yさんから『OSS』担当を引き継がれた際のエピソードをお聞かせ頂きました。

「実は、『OSS』さんを引き継ぐに際して、Yから『本当に素晴らしい代理店さんですから、くれぐれもよろしくお願いします！』と言われていたのですよ。」

そういう“思いのバトン”が、私の知らないところで渡されていたことを初めて知りました。

Mさんからの“バトン”は、その後Tさんという社員さんに渡されました。Tさんの時代に『OSS』では、大成火災破綻の影響から一時落ち込んでいた売上を、急速に回復させることができました。

今は別の支社におられるそのTさんから、つい最近お電話を頂きました。「今、担当させて頂いている代理店さんと一緒に『OSS』の話しを聞きに行きたいのですが。」というお願いでした。「Tさんからのお願いですので、もちろん大歓迎です。」と即答です。

お世話になったお返しが、ようやく出来るとのうれしい思いになりました。

◇優秀な営業担当社員さんは“宝”

ある代理店経営者の方から、「優秀な営業社員さんは、何物にも代え難い“宝”です。」とお聞かせ頂いたことがあります。私自身もそう実感しています。保険会社の代理店支援策がいろいろと講じられていますが、最高の代理店支援策の1つは、「志の高い優秀な営業社員さんを担当にして下さること」だと思います。

“思いのバトン”を引き継いで下さったYさん、Mさん、Tさん、本当にありがとうございました。

皆様の“思いのバトン”は、今も途切れることなく引き継がれていますよ！

【代理店向けセミナーご参加の御礼】

私の所属しています『ファーレン』で、1月22日（大阪）、25日（東京）に、代理店向けセミナーを開催させて頂きました。テーマは「保険会社破綻！？その時あなたは？～保険代理店の危機管理」でした。私自身も「実践に学ぶ保険会社破綻時の保険代理店の対応」というプログラムを担当させて頂きました。

北は北海道、南は九州まで多数の方にご参加頂きました。ご参加頂きました皆様、ありがとうございました。

紙面を借りてではございますが、改めて御礼申し上げます。

（保険のOSS 所長 <http://www.oss-ins.jp>）