

外部の事故防止サービスで高付加価値提供

保険代理店・リスクコンサルティング社がイーグルバスグループと連携



リスクコンサルティング社・有我信行社長(左)とイーグルバス社・谷島賢社長

イーグルバス社(埼玉県川越市)は路線バス事業や高速バス事業、観光バス事業、送迎バス事業などを展開する総合バス会社。大手の不採算路線の引き継ぎやバス業界の常識を打ち破る改革で赤字路線を地域に愛される黒字路線へと育てあげ、インベーターとして有名だ。現在は、バス118台、運転手約135名を擁している。

グループ会社であるイメージカ社は、イーグルバス社で展開している福祉輸送のノウハウをさらに生かすために平成8年に設立され、介護事業と運転士派遣事業を行っている。

このイメージカ社のサービスが保険代理店の顧客企業への高付加価値提供になると考えたのが、生損保代理店のリスクコンサルティング社(東京都豊島区、有我信行社長)だ。

企業契約を多く持つ同社では、これまで、保険会社が提供する事故防止・分析データなどの情報やリスクコンサルティング社が独自開発した座学による運行品質改善プログラムを顧客企業に提供するなどして、企業の事故

安全運転教育のノウハウ蓄積 実車研修合わせた安全運転プログラム

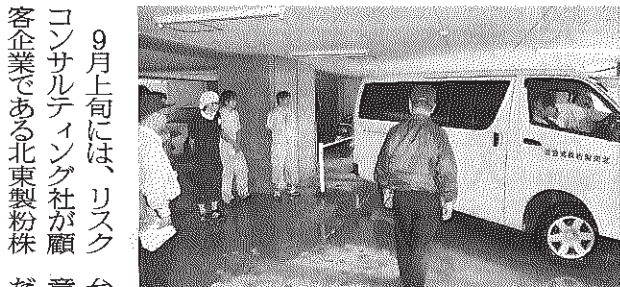
イメージカ社は、イーグルバス社で展開している福祉輸送のノウハウをさらに生かすために平成8年に設立され、介護事業と運転士派遣事業を行っている。

このイメージカ社のサービスが保険代理店の顧客企業への高付加価値提供になると考えたのが、生損保代理店のリスクコンサルティング社(東京都豊島区、有我信行社長)だ。

企業契約を多く持つ同社では、これまで、保険会社が提供する事故防止・分析データなどの情報やリスクコンサルティング社が独自開発した座学による運行品質改善プログラムを顧客企業に提供するなどして、企業の事故

イメディカ社

プロ代理店の介在意義には、コンサルティングを駆使した保険提案はもとより、事故を未然に防ぐための啓発活動があげられる。バス会社が自社の運転士に実施する安全運転教育のノウハウをプログラム化し、それを保険代理店が顧客企業向けに有効活用するといった事業の連携がこのほど都内でみられた。保険代理店と事故防止サービスの連携が、地域でのプロ代理店の存在意義を高めるほか、他との差別化にもつながりそうだ。



実車研修の様子

9月上旬には、リスクコンサルティング社が顧客企業である北東製粉株式会社に、台、任されているという意識を持つことが大事だ」と呼びかけた。

「顧客企業の要求は事故処理から事故防止、機材損失の最小化へ変化している。もっとも近い位置にいるのは我々プロ代理店であり、社会貢献に直結するミッションである」という思いから、イメージカ社のサービスを取り入れることとした(有我氏)。

事故防止に必要な運転技能に絞った研修。イメージカ社の研修の特徴は、座学研修にとどまらない小回りの利いた実技講習だ。企業で実際に使っている車両を使い、ハンドルの操作やブレーキのタイミング、強さ

「顧客企業の要求は事故処理から事故防止、機材損失の最小化へ変化している。もっとも近い位置にいるのは我々プロ代理店であり、社会貢献に直結するミッションである」という思いから、イメージカ社のサービスを取り入れることとした(有我氏)。

その後、イメージカ社では、顧客企業に高付加価値を提供したいと考えている保険代理店との連携を図り、企業の交通事故防止に努めていきたいと考えていた。

イーグルバス社およびイメージカ社の代表を務める谷島賢氏は、自らが保険代理店と事業連携する意義について「バス会社として自動車事故の防止が非常に大事だと考える。当社の理念と、保険契約者の事故をなくしたいという保険代理店の考えはまさに、同じ方向性を持っており、私たちのノウハウがお役に立つのではないかと考えた」と話した。

保険代理店と事故防止サービスの連携することに着目したスキームは、地域

休日、家族で夕食を食べに行った帰りの電車の中。美味しい食事のあとの満足感に浸っていたときのこと。一つの停車駅で事態が急変。大勢の乗客の中に荒々しい声があがった。「これ、降ろさなきゃ！ 次の駅で降りて決着つけようや！」と中年男性。その隣の若い男性が「すみません。勘弁して下さい」と小声で答える。車内は一気に不快な空気に包まれる。男性も女性も誰もが見て見ぬ振り、聞こえぬ振り。二人のやり取りだけが車内に響く。どのくらい経過したのだろうか、乗客を掻き分けながら女性が近づいてきた。あんなにいい加減にしよう。さっきから同じことばかり言ってるやないか。にいちばんもあつち行き！」と二人の間に立った。張りつめていた空気が緩み、誰もがほっとすると同時に、さらに怖い展開が待っていた。

東京海上グループでは、2011年から厚生労働省が推進する「認知症サポーターキーマン」事業(厚生労働省、認知症を知り地域をつくる「キャンペーン」の一環)の趣旨に賛同。認知症に対する正しい知識を習得し、それを事業活動のあらゆる側面に活用することを目指して、社員への「認知症サポーター養成講座」受講を推進してきた。

同グループでは、東京海上日動をはじめ国内グループ11社が自社でキャラバン・メイト(「認知

女性の勇気に刺激を受けて

開にならないか不安がよぎったが、中年男性は一言も発しない。その女性はその場の空気感に十分気づいて、平然としている。そのまま沈黙が続き、次の停車駅で中年男性が下車。幕引きとなった。お見事。その女性に拍手喝采の気分だった。

我々の日常業務でも、お客様あつての会社だが、お客様の意には沿いにくい難しい要求を頂戴することも。そのような場合も、お客様の意見を十分に伺った上で、勇気を出して正しいことをご説明し、納得頂くことが大切だ。どのような局面でも、この姿勢を基本として、お客様対応をしていきたい。(三和)

東京海上グループ社員 認知症サポーター 3千名超す

「認知症サポーター養成講座」は、2011年から厚生労働省が推進する「認知症サポーターキーマン」事業(厚生労働省、認知症を知り地域をつくる「キャンペーン」の一環)の趣旨に賛同。認知症に対する正しい知識を習得し、それを事業活動のあらゆる側面に活用することを目指して、社員への「認知症サポーター養成講座」受講を推進してきた。

同グループでは、東京海上日動をはじめ国内グループ11社が自社でキャラバン・メイト(「認知

新日本保険新聞

(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西成区本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2015

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用サイトのパスワード
bluseed
(2015年12月31日まで)
※「1月」と「7月」に変更します。

春秋

休日の夜、家族で夕食を食べに行った帰りの電車の中。美味しい食事のあとの満足感に浸っていたときのこと。一つの停車駅で事態が急変。大勢の乗客の中に荒々しい声があがった。「これ、降ろさなきゃ！ 次の駅で降りて決着つけようや！」と中年男性。その隣の若い男性が「すみません。勘弁して下さい」と小声で答える。車内は一気に不快な空気に包まれる。男性も女性も誰もが見て見ぬ振り、聞こえぬ振り。二人のやり取りだけが車内に響く。どのくらい経過したのだろうか、乗客を掻き分けながら女性が近づいてきた。あんなにいい加減にしよう。さっきから同じことばかり言ってるやないか。にいちばんもあつち行き！」と二人の間に立った。張りつめていた空気が緩み、誰もがほっとすると同時に、さらに怖い展開が待っていた。

電車の中で喧嘩状態の人達にたまに遭遇するが、このような素晴らしい女性に会えたことに感激。争いに巻き込まれる可能性もある。私にはそのような勇気はなく、実行できない。ただ、その中年男性は、正しいことを正々堂々と指摘されて恥ずかしくなったのだろう。

我々の日常業務でも、お客様あつての会社だが、お客様の意には沿いにくい難しい要求を頂戴することも。そのような場合も、お客様の意見を十分に伺った上で、勇気を出して正しいことをご説明し、納得頂くことが大切だ。どのような局面でも、この姿勢を基本として、お客様対応をしていきたい。(三和)