

教宣 せぶん

盲目的「前向き」の危うさ

私たち募集網にとって、「契約確認」が日常の営業や業務に重くのしかかっていますか？特に超保険の契約確認は、確認書の打ち出しから計上まで、すべて扱者自らが行わなければならない、大きな負担になっています。4月末までに全契約の内容確認を行うこの超保険では、自動車や火災などのように、大々的に「スタート」が宣伝されたわけではないので、いまだに超保険の契約確認そのものを知らない扱者もいます。そんな扱者は年度末にリストを示され大慌てをすることも考えられます。その一方で会社はCSNなどで、超保険の契約確認を新たな他種目販売につなげている、顧客とのさらなる信頼関係を築くことにつなげている好取組部支店の事例を紹介し、扱者に契約確認業務をプラスに発想転換させていこうと情宣しています。

目の前に起きていることに対して、後ろ向きにならず、前向きに取りくんでいこうとする姿勢を決して否定するつもりはありません。どうせやらなければならない契約確認なら、傾けたエネルギーが無駄にならないためにも、少しでも増収に結び付くような動きになればと思います。しかし、それはそれとして、なぜこんなことをしなければならないのか？こういうやり方が本当に良いのか？という素朴に感じる疑問は捨ててはならないと思いますし、「間違っている」「おかしい」「こんなやり方があるのではないか」という声は常に発していかなければならないと思います。会社施策に則って、自動車保険や火災保険を超保険に変えてきた扱者が、「なぜ自動車や火災保険の契約確認書は会社が用意してくれるのに、超保険は用意されず、自らの経費で打ち出さなければならないのか」と感じるのはきわめて自然なことだと思いますし、自動車や火災の契約確認ではかからない経費で、超保険にはかかる経費については率直に会社が負担すべきだと思います。

もし、業務連絡会などでこういう当たり前の、素朴な声があがらないとしたら、あがらないような組織づくり、体制づくりをこの会社が敷いているからだだと思います。ものを言う労働組合を徹底的に差別し虐げようとしている経営者が、ものを言う代理店組織をつくらせまいと謀ることは自明の理とも言えます。しかし、どんな組織でも間違っていると思うことに「おかしい」と声をあげられないような組織では明るい未来はありません。感じたことが素直に言えるような風通しの良い組織でなければ、色々な意味で発展はしないでしょう。

「この国の総理大臣が戦争をすることを決めたのだから、前向きにとらえて国のために命をかけて相手国をやっつけよう」。盲目的に時流に前向きになると、こんなことにもなりかねません。