

深掘り! 保険用語

<110>



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

火災保険に復旧義務を導入

保険会社は目的に沿った運用を

今回は、「復旧義務」倍に急増しています。この書「立証」を行うことで...
国民生活センターによれば火災保険金の請求に...
火災保険金の請求に復旧義務を導入し...
2021年に5000件を超え、5年前の約3倍に急増しています。

火災保険の「復旧義務」の約款を読み解く

的が全損となった場合、修理に限定することで...
②契約者が復旧を確約するも抑止効果は期待でき...
③復旧しないことについて...
復旧義務新設の背景として、悪徳業者が「保険金の使い道は自由だから...
契約者を勧誘することになります。これは、悪徳業者の関与が濃厚な事実...
復旧義務の書きぶりが判断すると300万円になる可能性が高いと思われ...
支社長として満足いく結果に至らず...
査定結果を糧に這い上がる社員に期待

先日、代理店さん向け研修でお話ししていた時の話です。「自分本位の営業をしている時は、いくら目標を立てても、ノウハウを学んでも...
「正直...感動しました」と感想を述べてくださる方がいました。

営業素人からTOTへ! 真似して伸びる 暗記営業のススメ 有限会社ミライズ 片岡隆太 -110-

失敗してもいい、チャレンジしよう!

「売れるのがすべてじゃないよね」。お金がない状況、体験したことのないこと、見ただけのもの、聞いた話のこと、それだけ...
「失敗も経験していないのだから、チャレンジしたこともないのだから、批判を受けることもないのだから、知らなかったら聞いたら聞いて、経験したことがないなら聞いたら聞いて、経験したことがないなら聞いたら聞いて...
「成功がすべてじゃないよ」、「誰でもできるよ」、「あなたにはできないよ」と言っている人は、成功を成功の集客法は認めない」と言っている人は、成功を成功の集客法は認めない」と言っている人は...

奮闘! 支社長

西川 新一 <128>

当業界では通常、秋のこの時期は翌年度の組織人員構想が練られる時期であり、部下の家族事情や将来就きたい部門の希望確認に加え、上司が部下の現業務での相性を判断し、役員へ提言する貴重な時期である。
特に、上期人事査定は部下の成績によって翌年の給料や昇格の基礎となる社員別にも直結するため、各支社長とも、会社全体の目と自らの支社組織の目という両観点から、社員一人ひとりの会社における評価を下すという大事な業務を遂行する時期でもある。
当支店の人事査定は、全固有数の大所帯で、対象が300名を超える人数が対象となり、各社員階級ごとに、否応なしに1位〜最下位までの順位付けを行わねばならない。
そして、この順位は、単年度給与・賞与のみならず、グレードの高い赴任地への転勤可否や毎年積み重なっていく退職金基礎支給額、あるいは将来の昇進スピードへの影響等さまざまな重要な人生に多大な影響を与えていくものである。
人事査定の方法は、多数の各支社長が自らの部下を会社が設定する初期査定を行い、後日、

支社長として満足いく結果に至らず

査定結果を糧に這い上がる社員に期待

他の支社長と共に2次査定が行われ全社員のランクが決定される。
従って、階級によっては、上半期の成績優秀者が集まることもあり、自らの部下によりよき評価を得ようと、各支社長間で高評価獲得にむけたせめぎ合いが起ることもしばしばである。
この際、本評価の通知を受けた部下は、当然、上記のごとく会社人生を左右する結果を告げられるわけであり、高評価の者はよいが自らの思いを下回る低評価通知を受けた部下のモチベーションは下がり、その後、営業活動に支障をきたすこともあるからである。
11月下旬に査定会議が実施され、当支社では社員5名の評価を用意し他支社との競合に臨んだ。
結果は、営業成績・他支社への振る舞いにおいて、部内でも折り紙つきの前評判を得ている部下1名は高評価を得たものの、他4名は実力相応ながら、相対的には低評価の結果となった。
上記結果を受けた際、支社長として、満足いく査定に至らなかった社員たちが、自らに厳しい目標を課し業務へ邁進した姿を思うと、組織の長としてはいたたまれない気持ちにもなる。
ただし結果がすべての営業では、むしろ前回の出来事であり、上記を糧に這い上がる社員が多いほど、強い会社となることを意味する。
改めて支社長の重責を噛みしめ、部下との面接に向かうのであった。

「これから伸びるのは、損保系」