

深掘り！ 保険用語

〈111〉



株式会社ウインライフ

小野 力

✉️ info@maia.eonet.ne.jp

全ての取引先が付保対象

補償付の与信管理ツールの役割も

今回は、「取引信用保証」について深掘りしたいと思います。

取引信用保証とは、売掛債権が取引先の倒産等によって回収できない場合にその損害を補償する保険です。

倒産とは、裁判所や金庫管理人の宣告によるもので、破産手続開始の決定がなされた状態を指します。

取引信用保証は、倒産だけでなく、関与のない第三者の倒産等も補償対象となります。この点は十分注意する必要があります。

取引信用保証には、倒産だけでなく、関与のない第三者の倒産等も補償対象となります。この点は十分注意する必要があります。

取引信用保証には、倒産だけでなく、関与のない第三者の倒産等も補償対象となります。この点は十分注意する必要があります。

売掛債権の損害を補償する取引信用保険

底にあると思われる。望みなどを保険会社に提出します。保険会社は信用状況を審査し取引先ごとに与信枠を決定します。信用状況によっては契約者の希望する与信枠が設定できないこともあります。セロ回答もありません。

取引信用保証には、倒産だけでなく、関与のない第三者の倒産等も補償対象となります。この点は十分注意する必要があります。

取引信用保証には、倒産だけでなく、関与のない第三者の倒産等も補償対象となります。この点は十分注意する必要があります。

プラスに焦点を

先日、1週間で5回の研修講師をさせていただき、多岐にわたる質問をいただきました。素敵な出会いがあり、多くの質問をいただきました。1週間でしたが、同じ内容の質問を別の会場でもいただきました。「営業マンの想いの差で結果が大いに異なる」ということを思い知らされたことがありました。

A「あなたは40代後半のベテラン営業マン。自身の経験を元に、長く保険の世界に身を置くつもりですか？」

A「苦戦中です」

私「理由は何ですか？」

A「コロナで人と会うことが難しくなったのが原因かと」

私「でも、その中でも加入して下さるお客さまもいますよね？」

A「確かに。でも、他社に比べ保険料で勝てないし」

私「そうですか...」

A「そして、新商品も数年出てきて、PRでやる商品

私「売れないことがうれしいですね」

私「売れない理由を一生懸命に話して下さりましたが、売れない理由の解決策にはなりませんでした。そんな目新しい商品ではないし、従来の火災保険よりも少し高くなるのですが、会社の存続に必要な商品なので、私も喜んでお伝えしています」

私「喜んでもらえる商品を提供するのは幸せですね」

B「はい。うれしいです」

私「もう一つおススメしたくない理由は何ですか？」

B「コロナで人と会うことが難しくなったのが原因かと」

私「でも、その中でも加入して下さるお客さまもいますよね？」

A「たぶん、あなたも営業マンは最強です。あなたも幸せになれてよかったです」

B「はい。ありがとうございます」

私「もう一つ工夫できて素晴らしいですね」

A「たぶんBさんの違いは、プラスに焦点をあてるか、マイナスに焦点をあてるかの違い。言うなれば「思考」の違いです。欠点を長所に変える要因は、長年の経験でもなく、増ってきたテクニックでありません。時代の変化に合わせた柔軟な思考や、時代に合った売り方の価値創造と、それに伴う行動は必須と言えます。高性能なだけ価値が高くない、デザインはいいけど機能が悪い、値段は安いけど耐久性がないなど、100%の商品がない中でどこに焦点をあてて話をするかはとても大切です。「よい部分」を見つけて、それができる営業マンは、堂々として自信が内面から溢れます。結果、相手からの信用も得られるのです。

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 -111-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

奮闘！ 支社長

西川 新一 <129>

1年を締めくくる重要月である12月が終了した。

9月とは一変し、大口且つ好運な新規契約は巡り合えなかったが、支社メンバーの積み重ねた努力が実を結んだ。

ギリギリながら不可能と思われた第3四半期要請額を辛うじて突破したのである。

この達成を経て、改めて「営業成績」という生き物は、諦めないことが成果成就の最大の近道であることを実感したのである。

年が明け激闘の前月とはうってかわり、穏やかな雰囲気の中で2023年の新年挨拶回りが始まった。直後の月曜日、驚くことに金融機関通例の抜き打ち現場検査が入った。

当業界では、金融機関として金融庁による検査が5年周期で実施されているが、その補完として自社運営ルール下での社内検査が実施されている。

この検査は保険業界が売上拡大主義に奔走し、顧客利益無視の暴走を食い止めるいわばルール遵守の状況を金融庁が牽制するものであり、その前段として

新年早々に抜き打ちで社内検査受ける

「ランク2」で昨年のリベンジを果たす

最終日当日、検査官からの検査結果概略が支社長である私へ、事前に通知された。結果は「ランク2」という上位2〜3割に位置する好成績だったのである。

上司である部長からは、劣い言葉を受け、昨年を知るメンバーからは、「リベンジを果たした」ところの笑顔を確認した。改めて営業現場では、必死に成果を追い求めその努力が実を結ぶことが、モチベーションアップとなり組織のさらなる活性化を産むことを実感した月となったのである。

自社検査も重要な役割として位置付けられている。

また、社内とは名ばかりで、金融庁検査入検時にも、保険会社としてのルール遵守状況が適性と判断されるべく、社内検査とは言うものの、非常に厳しい質問やルール解説を求められる。そして、営業現場としては営業成績がいくら優れていたとしても、本検査で不合格を取ると支社長は一切評価されぬという戦々恐々の行事なのである。

前年、半不合格(ランク1)5の中で、ランク4)状態に陥っていた当支社は、本年検査では重箱の隅を突かれることなく、各項目を調べられた。

一方、支社長昇進時から、本検査での失態は支社長自らの進退に直結する認識を持っていたこともあり、昨秋からの事前準備が奏功し、致命的な不備発生なきまま検査最終日を迎えた。