

深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

「E-mail」 tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

日本初の引受は官営火災保険

明治政府が保税倉庫を対象に

今回は、明治期の保険は居留外国人のみが対象... 保税倉庫(輸入貨物の保管)の火災保険を政府が引受けました...

黎明期であった明治期の保険業界

政府が産業政策を推進(後払方式)とした。生命表を使用し近代的位置を占めるようになった。M12年に東京海上(現・東京海上日動)が海上保険を専門に扱う保険会社として設立された...

僕はノウハウも自信もなかった状態から、わずか1年半後でMDRTのTOTになりました。こう話す、ものすごいセールス技術が存在する...

営業素人からTOTへ！ 真似して伸びる 暗記営業のススメ 片岡隆太 -120-

〇〇だけでは想いは伝わらない

と、いつも元気に話しかけてくれる店員さんが商品を渡してくれる時に「こんにちは」と言ってくれたので、「ここしかない」と思い、「何で5年ですか?」と聞いた...

「あれから伸びるのは、損保系」 5周年。これも皆さまからの愛顧のお陰です。ありがとうございます。

奮闘！ 支社長

西川 新一 <138>

勝ち組支社としてのゴールを目指した9月未上半期結果は、かろうじて営業目標の要請額をクリアできた。

及第点未満の「支社査定」に愕然

部下目線での傾聴と自己変革へのチャレンジを誓う

一方、エリアの営業社員からは、あきらめることなく次訪を繰り返すという粘りが身につき始め、上司としては指導のし甲斐がある半年でもあった。下期に入る10月は、人事総務法令遵守活動の報告等、続々と本社からの指示が押し寄せる季節でもあり、組織所属メンバーが、自らの支社組織のモチベーション等を評価する、「支社査定」も公表される時期であるが、後日、その結果である今期の「支社査定」を受け取り、愕然とすることになった。それにはなんと、昨年比、「組織特色として上昇志向の低い集団」という、及第点未満の評定であったのだ。