

深掘り! 保険用語

<124>

株式会社ウインライフ

小野 力

<E-mail>
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

短期的には予測不能な動き

長期でみれば一定の法則性も

前回に続き、「為替リ トン・ウッズ体制は30年 スク」について深掘りし たいと思います。

1973年に主要国は 固定相場制から変動相場 制に移りました。ドル を基軸通貨として為替レ ートの安定を図ったフレ ードの安定を図ったフレ ードの安定を図ったフレ

「制度なき制度」である変動相場制

が増加。円売り・ドル買 ア通貨危機ではヘッジフ ンドが重要な役割を果 したとされる。

「国の安定度」 政治が不 安定になれば、その国の 国債などの保有者は売り が必要。そうするとその 国の通貨レートは下がる。

《市場介入》 中央銀行に よる為替相場への介入。 1985年の「プラザ合 意」は急激な円高を引き 起し、日本のバブル経済 の原因となった。

「投機マネー」 高いリタ ーンを叩き出すために特 定の通貨がターゲットに されること。アジ

新日本保険新聞

個別コンサルで圧倒的に成 果を出している代理店の方 が、僕のシナリオ研修を書店 でも導入してみてもどうか と、推薦をしていたがまし と、同じ地域でライブルが 増えるよ(笑)。と少し冗談 っぽく話してみるよ、「いや、 そういうレベルの話じゃない よ。みんな『いかに売るか』 の知識とか技術とかノウハウ ばかりに気をとられていて、 『どうやって会うか?』を大 切にしない気がする。保 険の知識と、儲ける知識は違 う。それをシナリオで仕組化 するのが一番だと、お腹に落 ちているからさ」と、めっちゃ うれしいことを言ってくれま した。

目的に合った手段を

僕が青春時代を過ごしてい た90年代、バンドブームが到 来しました。今より音楽番組 が隆盛だったころ、TVをほ くと見ていた時に、「この ボーカルより友達のほうが、 歌がうまいと思うんだけど」とか、「このバンドのギターリ ストより、楽器店の店長とか のほうが、ギターがうまいん だろうな」と思ったことが ありました。それと併せて、

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 -126-

問い合わせ先E-mail : info@mi-rise.com

「でもTVに出ているこの人 入が高いわけではない。学歴 高めたり、手数を稼い のほうが人気があるし、絶対 儲かっているよな」とも思い ました(笑)。

楽器には興味なかったの ですが、好きなバンドのCD を買うために、楽器も置いて あるCD屋さんで、「TVに出 ているバンドのギターリストよ りうまい人、たくさんいます よね?」と聞くと、店員さん といわく、「めっちゃくちゃいま と思いませんか? 頑張って ます」と教えてくれました。「や っぱり」店員さんのアンサー が、答え合わせのようで、妙に 納得したので覚えています。

「技術が高ければ収入 が高い」というわけではなく、 「技術と収入はあまり比例し ない」というわけです。ギタ リストならギターがうまい順 に収入が高いわけではないと (笑)。

「これから伸びるのは、損保系」

自分探求したいことに対 して専門分野の知識を高める ことは、素敵なことです。だ けど、「契約を取る」という 目的であれば、売れる技術を ね(笑)。

奮闘! 支社長

西川 新一 <145>

で、エリア内20数支社の成績を けん引する模範的組織に姿を 遂げていた。

5年前はエリア社員が主体で あった営業部隊は、今や、ほぼ 全てがエリア社員で構成される まで変貌を遂げていた。従い、 メンタル面・働き方の多様化な ど、過去にベテランクロバール 社員へ対処してきた慣習などは 通用せず、世の中同様、業界 でもジェンダーと多様性の受容 に柔軟な対処が不可欠な時代と なった。

そして、その真逆な位 置する短期収益獲得をミ ッションとして要求され る支社長は、過去に成功 し続けてきた組織長とは 成功プロセスが全く異な る「新ロールモデル」が 必要とされる時代に変わ った。

これまでの部下へ叱咤 激励をこぼすといった直 接的トップダウンの時代 は終焉を迎え、先進国で ジェンダー下位に沈む我 が国の管理職業務は、ベ テラン管理職にとつて も、自身の革新が求めら れている。

今や人材難・若者の多 様性を100%受諾のう え、支社長としても10年 前に通用した成功体験を すべて捨て、さらには過 去のトップダウン成功モ デルと決別しなければなら ない。

多様性を保持する個々のメン パーと1対1での対話型マネー ジメントによる成功モデルの確 立を絶対に構築しなければなら ないと決意した5月となった。

多様性の受容に柔軟な対処が不可欠な時代に

過去の成功プロセスと決別し「新ロールモデル」へ

結果、他の指標についても、 相乗効果で各メンバーの取組み が成果を生み始め、一部の種目 を除き、当支社があらゆる指標 指数」がある。