

深掘り！ 保険用語

＜129＞



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

通勤は使用者の支配下でない

使用者のための行為であるが…

今回は、「通勤災害」についての深掘りしたいと思います。

通勤災害は、労働者の通勤による傷病または死亡とされます。ここに言う通勤とは、就業に関する合理的な経路および方法により住居と就業の場所

つて食材を買った。

【通勤△】買物中は通勤ではないが、合理的な経路に戻ってからは通勤。

【通勤○】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

「通勤災害」について

あるため業務となる(出

張かどうかは各社の出張

規定により判断)。

【通勤○】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

【通勤△】通勤は1日1回だけという制限はない。

奮闘！

支社長

西川 新一 <155>

今年も毎年恒例の2月末日人事発令の時期が到来し、対象社員に昇格や転出内示が例年同様発表された。

総合職社員については、戦力補強意見書が実行、人員維持を引き込むことに成功し、エリア社員については、支社内ナンバー2の社員と交替で、他部門からのパート社員が赴任する人事異動となった。

例年と比べ、支社長としてはある意味予測通りの異動内容であり、他支社と比べて人員の出入りが少なく、4月以降の戦力ダウンを気にせずに次年度スタートが可能なる内容であった。

年間査定結果については、努力が実った者・実らなかった者・努力結果双方とも不十分で終わった者に分別されるのが一般的である。

それぞれ部下との個別面談での会話や、過去における活動を振り返ることで、改革心と強い達成意思を常時安定して発揮し続けた者は、優良な結果につながった異動となった。

今回の査定においては、全般

ほぼ働きに応じた人事査定に一安心

新年度スタートに向けて新たな部下の成長にトライ

的に、ほぼ働きに応じた人事査定に至り、納得されるであろう待遇を確保し、次年度給与ランクへ導くことができた点、上司として、上記評価を部下に通知される5月に、部下が喜ぶ姿が今から楽しみな結果となったのである。

一方、4月に転入するエリア社員は、育休を終えたばかりの境遇にあり、生活維持の観点から幼い子3人を抱えながら、営業職としての業務を果たす役割が職責である。

この社員は、育休から復帰1年目の本年は、現在所属している職場においては、育児・事務から営業職への転換と体力的、精神的ともに、ハードな環境下で苦しみながら業務を続けていることもあり、組織としても通常社員とは異なる気づきが必要である。

また、上記同様に総合職社員については、希望する勤務地域、職務内容とは異なり、当支社配属となる中堅社員であるため、都会営業部門である当社勤務という異動結果について、本人としては決して満足のゆくものではないと推測される人物である。

3月下旬、当営業年度も終了間近を迎え、3月末目標超過に向けてまい進することにも、前記のようなこれまでにない「特殊な事情」を抱えた新年度スタートに向けて、新たな部下の人物の成長にトライすべく、気を引締めなければならぬ月末となった。

彼らの行動力や熱意はすばらしく、「これから何をしていくか？」と、決意を込めて話しかけてみる。すると、「決算書の改善の知識を元に、財務体質改善のアドバイスや、相続や社会保険の知識を活かした提案です」と、これまでにない「Aさんの特性を活かしたノウハウではない。Aさん自身も感覚的に分かっているのに、ノウハウや知識にしがみついている…」と感じました。

Bさんは、外資系保険会社出身で、今は兼業代理店に営業をしています。3年前にシリース研修を受けていたとき、月日が流れ、今は個別コンサルをしています。この3年で最も成果が出ているノウハウは、Facebook広告からの集客で、「1アポに

Aさんは、損保会社の元研修生。持ち前の行動力で独立開業を勝ち取りました。当年の研修生優待者表彰の場で出会い、私の話に共感してくれた彼は、仲間にも共有したいと支店と交渉し、地元でのシリース研修開催にまでこぎつけました。

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 -134-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

せっかく学んでも、変わらない理由とは？

彼らの行動力や熱意はすばらしく、「これから何をしていくか？」と、決意を込めて話しかけてみる。すると、「決算書の改善の知識を元に、財務体質改善のアドバイスや、相続や社会保険の知識を活かした提案です」と、これまでにない「Aさんの特性を活かしたノウハウではない。Aさん自身も感覚的に分かっているのに、ノウハウや知識にしがみついている…」と感じました。

知識的な学びも、経験的な行動も、それによってなりたてた自分、進みたい自分の「感覚」をイメージできるかが大事で、これをイメージできるその方向性も、あなたの「感覚」が決めていきます。新しい学びや行動は、「知識を増やす」ためではなく、「自分の感覚をつくる」ためのもの。この差は重要で、

「これから伸びるのは、損保系