

深掘り！ 保険用語

＜105＞



株式会社ウインライフ

小野 力

＜E-mail＞

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

サイバー攻撃事件が多発

損保協会も特設サイトを設置

今回は、「サイバー」しています。サイバー「スク」について掘り下げてみたいと思います。

サイバー攻撃に関する事件が多発し、社会全体として大きな脅威とな

っています。損保協会は「サイバー保険特設サイト」を設けて啓発を強化

『徳島・鳴門の病院にサイバー攻撃』(日経6月20日)

サイバー攻撃により電子カルテや院内のLANシステムが使用不能となった。徳島県内では昨年10月にも町立病院がランサムウェアによるサイバー攻撃により電子カルテが閲覧できなくなり2か月間にわたって業務に支障が出た。

サイバー攻撃と言いつつ「サイバー」攻撃と「サイバー」攻撃は別。サイバー攻撃は「サイバー」攻撃と「サイバー」攻撃は別。サイバー攻撃は「サイバー」攻撃と「サイバー」攻撃は別。

サイバーリスクと保険の取組みが課題

『サイバーリスクと保険の取組みが課題』

サイバー攻撃等による不正アクセス、②要配慮個人情報(健康情報など)、③財産的被害の可能性のある情報(口座番号など)、④千人を超える個人情報です。①②③に関しては件数に関わらず報告対象です。

サイバー攻撃等による不正アクセス、②要配慮個人情報(健康情報など)、③財産的被害の可能性のある情報(口座番号など)、④千人を超える個人情報です。①②③に関しては件数に関わらず報告対象です。

新 日 本 保 険 新 聞

先日、某保険会社の表彰式が、私の地元で行われました。お世話になっている方が初受賞されたということで、お祝いをすることになったのです。

「せっかくの晴れ舞台。お祝いしよう」と思いつつ、失敬は避けたい。という気持ちでお店選びをスタートさせました。

皆さんの行動も同じだと思いますが、パソコンで「神戸・ランチ・和食」と検索してみると、「食ベロケ」的なサイトに入り、評判や口コミをしっかりと参考にして、いいお店を予約することができました。

「こんな簡単に調べることができるなんて、いい時代だな」と、満足げに物思いにふけっていると、「ふっ」と気がついたのです。それが今月のテーマ。「情報がはびこる時代。最近の失敗を避け

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 -105-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

成功は、失敗経験の上にある

『成功は、失敗経験の上にある』

『成功は、失敗経験の上にある』

『成功は、失敗経験の上にある』

『これから伸びるのは、損保系』

『これから伸びるのは、損保系』

『これから伸びるのは、損保系』

奮闘！ 支社長

西川 新一 <123>

6月は各社とも新年度スタートダッシュ成否を分ける第1四半期の節目であり、1年のスタートダッシュとなる。

また、夏季休暇時期前の上期分岐点として、ライバル各社がしのぎを削る季節でもある。5月末時点での当支社年度計画実績は、前年度と比較しても不安が残るスタートであり、さらには6月以降の大型売上が見込めるプロジェクトも生み出せていない状況となっている。

さらに、当部全体においても、同業他社との競争が一層激化していること、部を管轄する役員が複数人の役員を抜いて抜擢された新任常務となったことが重なり、役員から部長への売上要請圧力が前年度と比にならないほど強まっていた。

そして、そのシワ寄せがダイレクトに我々支社長への要請数字として課される中、現場のムードはかつてないほどデブリリしたものである。一方、上記緊張感にあふれる職場ではあったが、上司として前年度のメンバーの評価が予想を超え、当支社メンバーの多くが優良な成績を獲得できたのだ。

後輩や部下の成長に支社長として喜び感じる 困難に対し組織一丸で挑戦しようと決意

この6月は、前年度年俸査定結果を部下に伝える月であり、中間管理職である支社長としては、相対評価のあり方をうけ、努力が結果に表れず5段階評価の低位層成績が付く部下へも厳しき結果を伝えねばならない時期でもある。部下によっては、この6月の査定結果によって、その日以降の仕事へのやる気・忠誠心に影響を及ぼしかねない会社からの宣告を受けることも散見される。

今回の査定通知においては、前年度当支社の全メンバー各自が遂行すべき業務を見事にこなしていた点が、組織内で評価されるであろう点は、支社長としては予想していた。しかし、6月中旬に届いた通知内容では、予想をはるかに上回る全メンバーの高評価通知であったのだ。

ベテラン・若手問わず、上記全メンバーへ好成績を通知でき、1人ひとりの喜ぶ顔を見ることができた点、「上司である支社長にしか味わえない喜びであり、言い換えれば親が合格した子供に合格通知を渡せる幸せにも似た感覚」でもある。

今回の査定通知を通じ、改めて自らの査定を超える喜びとして、自身が教えた後輩や部下が育ち、その成長を形として感じることもできる幸せを体感でき、改めてこの厳しき時代に支社長を任される喜びを感じたのであった。そして、困難が広がる6月以降の営業戦線に対し、組織一丸で挑戦しようと決意したのであった。