

深掘り! 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

<14>

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

死亡と後遺障害が損害の対象

算定は過失相殺で任意保険基準が多い

今回は無保険車傷害に ありません。 無保険車傷害は昭和51年(1980年)の「無保険車傷害(TMC)」を基礎として創設されました。被保険者が他人を死傷させ、被害者(加害者)が死亡または後遺障害を負った場合、任意保険(自動車損害賠償責任保険)が適用されます。任意保険の賠償責任を負担するが、任意保険の賠償責任を負担しない場合(過失相殺)は、任意保険の賠償責任を負担しない場合があります。

無保険車傷害は「賠償義務者が法律上負担すべきものと認められる損害賠償責任の額」を被保険者に支払います。対象となる損害は死亡と後遺障害によって被った損害です。傷害による損害については対象外です。加害者が不明な場合(ひき逃げなど)にも適用されます。

無保険車傷害について

無保険車傷害は「賠償義務者が法律上負担すべきものと認められる損害賠償責任の額」を被保険者に支払います。対象となる損害は死亡と後遺障害によって被った損害です。傷害による損害については対象外です。加害者が不明な場合(ひき逃げなど)にも適用されます。

無保険車傷害の算定は、任意保険(自動車損害賠償責任保険)の賠償責任を負担するが、任意保険の賠償責任を負担しない場合(過失相殺)は、任意保険の賠償責任を負担しない場合があります。

新日本保険新聞

ノウハウも自信もなかった私が、たった2年半で、保険料9億円を獲得したノウハウ、それは売れる営業合本を暗記して、そのトークをお腹に落とし込んだから。非常にシンプルなのに手法は、商品・業界を限定することがありません。

「コトバ」と接します。言いたいことをどう表現しているのかわからず、モヤモヤしている方々に「こんな表現はどうでしょう?」と提案してきます。

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 -13-
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

伝わる文章制作のメソッド

「コトバ」を紡ぐ最初のステップは、頭の中にある感情をオープンにすることがポイントです。元はさえない営業マンだった僕は、このような意見に同意することなど到底できません。歌に置き換えて考えてみても、リズムやメロディもめっちゃくちゃで、気分が上がるので、口歌詞が変化する歌を、誰か感動して聴いてくれるというのでしょか? 毎回、天性の勘で瞬時にできる天才もいるのかもしれませんが、多くの場合はもう少しまく伝えられたらなあ〜というような悩みを抱えているのでしょか? 頭の中は、お客さんと思う気持ちでいっぱいなのに、こんな思いがあるのであれば、少しの準備でうまく表現することは可能です。では、いっただろうすばいのでしょか?

「これから伸びるのは、損保系」

「コトバ」を紡ぐ最初のステップは、頭の中にある感情をオープンにすることがポイントです。元はさえない営業マンだった僕は、このような意見に同意することなど到底できません。歌に置き換えて考えてみても、リズムやメロディもめっちゃくちゃで、気分が上がるので、口歌詞が変化する歌を、誰か感動して聴いてくれるというのでしょか? 毎回、天性の勘で瞬時にできる天才もいるのかもしれませんが、多くの場合はもう少しまく伝えられたらなあ〜というような悩みを抱えているのでしょか? 頭の中は、お客さんと思う気持ちでいっぱいなのに、こんな思いがあるのであれば、少しの準備でうまく表現することは可能です。では、いっただろうすばいのでしょか?

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <28>

他の金融業界同様、当保険業界では1・2月にかけて、繁忙期の狭間に強制的に長期休暇を取らざるを得ない。これは、当金融業界は恒常的な長時間勤務に類する業界であり、労働基準法の観点からも、7・8月同様1・2月を夏場とならぶりフレッシュアップと称している。このため、管理職を含めた全社員が、連続5日間の休暇取得が原則必須となり、本休未取得社員がいる課支社は、営業成績上大きな減点を課せられる仕組みとなっている。

次年度の戦力について意見具申

年に一度の社員転勤発令の時期

また、この時期は次年度戦力について、会社上司に対して戦力補強や部下現職適性への意見具申が認められる時期でもあります。支社長3年目となり、今年もわがままの範囲を超えないレベル、かつ、他支社とのバランスにおいて、戦力補強を要請した。その理由は、直近期中異動した部下の穴埋めが急務であり、その後任として、ベテラン域の男性社員を呼び込んだかったのである。なぜなら、当社男性社員すべてが若手であり、先輩社員となるとその上が私となるため、どうしても頼れる兄貴的存在の人物が必要だからである。

「コトバ」を紡ぐ最初のステップは、頭の中にある感情をオープンにすることがポイントです。元はさえない営業マンだった僕は、このような意見に同意することなど到底できません。歌に置き換えて考えてみても、リズムやメロディもめっちゃくちゃで、気分が上がるので、口歌詞が変化する歌を、誰か感動して聴いてくれるというのでしょか? 毎回、天性の勘で瞬時にできる天才もいるのかもしれませんが、多くの場合はもう少しまく伝えられたらなあ〜というような悩みを抱えているのでしょか? 頭の中は、お客さんと思う気持ちでいっぱいなのに、こんな思いがあるのであれば、少しの準備でうまく表現することは可能です。では、いっただろうすばいのでしょか?