

深掘り! 保険用語

< 22 >

株式会社ウインライフ



小野 力

<E-mail>

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

付保方法には2つのパターン

個別付保と共用部分一括付保

「区分所有建物」後編を付保。

区分所有建物の共用部分の火災保険は2パターンあり、付保方法が異なります。

【個別付保方式】各区分所有者が専有部分と共用部分の共有持分

【共用部分一括付保方式】管理組合等が共用部分全体を一括して付保

この事故以降、損保業界は共用部分一括付保方式を積極的に推奨するようになり、現在では、共用部分の火災保険は「共用部分一括付保」が一般的で、専有部分と接している共用部分も併せて復旧費

が取得価格を上回ることもあります。高層階であるために取付け費用、仮設費用、搬入費用などが割高となるからで、高層階専有部分の評価に際して考慮が必要だと思われ、火災保険のマニュアル等でも触れられていないようです。

「壁心基準」での付保に合理的な理由があるかと考えます。マンションの高層階が旧法をもっています(区分所有法第61条)。

「トリビア」 マンションの床面積は3種類あります! ①登記簿の床面積は内法(上塗)基準。ただし、昭和38年以前では、壁心基準。

されるようになります。この事故では70戸以上に損害が発生し、壁・床スラブなどの躯体部分の復旧費用が高額になりました。しかし、個別付保方式だったため共用部分の保険金額が、実際の保険額を大きく下回っていました。全損とみられる5戸のうち2戸は無保険だったそうです。その結果、支払保険金が復旧費用から大きく不足する事態になりました。

この事故以降、損保業界は共用部分一括付保方式を積極的に推奨するようになり、現在では、共用部分の火災保険は「共用部分一括付保」が一般的で、専有部分と接している共用部分も併せて復旧費

が取得価格を上回ることもあります。高層階であるために取付け費用、仮設費用、搬入費用などが割高となるからで、高層階専有部分の評価に際して考慮が必要だと思われ、火災保険のマニュアル等でも触れられていないようです。

「トリビア」 マンションの床面積は3種類あります! ①登記簿の床面積は内法(上塗)基準。ただし、昭和38年以前では、壁心基準。

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <36>



組織長としての去就を問われ、かつブロック管轄役員も一人ひとりの組織長達成結果を注目する節目が9月である。当社は、かつての成績苦常連の組織の面影はなく、今年で4年連続の上半期要請額達成をかけた9月となった。前月もふれた「超大口も売上減項目」という劣勢でスタートした9月ではあったが、例年の集中力・効率性・そして好運も無い込み、またしても、神がかり的な月末余裕を持って超過した。

3年前実現させた「10年振りの要請額達成」からはや3年、今回も新鮮な気持ちで目標達成に組織として立ち向かっての達成であったが、その要因を振り返ると、8月下旬の9月の目論みは、通常であれば無理だろうと脳裏では計算していたものの、支社長自身が日々発する言葉の中で、「必ず達成できる」という職場のムードを保ち続け、たかが勝因であった。結果、その雰囲気の後押しのおかげで、統々と幸運な案件が誕生しては成約に至る好循環が続き、好結果に繋がったのであった。

10月に入り、当社は下半期に突入した。指標や目標値の再設定や非営業面での業務(人事や総務)等が、統々と本社指示で押し寄せ、中間管理職の支社長は、営業時の多忙と同じレベルで気の休まらない日々が続いた。そして、この時期には組織所属メンバーが、自らの支社組織のモチベーションやパフォーマンスを、支社長人物像評価等を評価する「支社査定」が公表される。この査定は、営業成績・事務不備管理等の表面的成績には現れない組織の裏(内面)を評価するものさしであり、いわば支社長が丸裸にされ、人物面・マネージャード性を評価される制度である。当支社でも、支社所属メンバーが8月時点で専用画面で入力し、上記項目を5段階で評価することとなっていた。入力結果は、どのメンバーがどの評価で入力したかは、誰も知ることはできないシステムとなっており、各営業支社長は本評価で、自分がどのように評価されているかを否心なしに知らされてしまう。10月下旬、本システムが開示されたが、中身としては、自分が想定している組織の欠点以外にも、部下が組織長に要求する項目として、「男性・女性社員間の協調性醸成が十分」と記載され、組織としてはまだまだ発展途上であることが記されたものであった。

下期早々、新たな課題を突き付けられたが、改めて難題克服に立ち向かうことを誓った。

なぜ“暗記”が必須なのか

先日、「法人営業は暗記できる」プログラムについて友人と話をしていたら、彼がつぶやきました。「社長心が開くオープンニングトーク。心が開く、こんなトークができた最高よね」と。会話の冒頭で、心をつかめた時、『つかみはOK』と言いますが、この「つかみ」で結果が決まるというよりも、営業トークにとって重要な瞬間です。

「消費税? 日本シリー?」このような時事ネタも、時にはヒットするかも知れませんが、また「釣りバカ日誌」的な趣味のテーマな話も、一気に親密な関係が築ける可能性があるでしょう。ただ、これらのトークは、「この忙しい時に、世間話をしに来たの?」と反応されるリスクを抱えています。あるいは、「セールストークの前振りは、」

「なぜ、暗記するんですか?」と聞かれることも少なくありません。時には、「そんなことしなくても大丈夫ですよ!」(面倒だなあ)といった反応もありません。しかし、それでも「暗記は必須です。」

想像してみてください、映画でもドラマでも、台本は必須です。

「これから伸びるのは、損保系」と宣言するからには、その

後のトークも相応のものを求めているので、警戒感を刺さるから、「誠実に頑張るから」といった根拠論でも、導入トークの特効薬にはなりません。

私のオスススは、「私はあなたの役に立ちます!」とストレートに宣言することです。いきなり?と感ずるでしょうか? あらゆる胸騒ぎがする方もいるでしょう。その反応は、ストレートな宣言の持つパワフルさを、心のどこかで知っているからです。あるいは、実際に胸を打って宣言したい! と情熱が湧き起っているのかもしれない。

しかし、情熱があれば十分かという、答えは「NO」です。利益を出し続けている、優秀な経営者を相手に「自分は役に立つ存在だ」と宣言するからには、その

「これから伸びるのは、損保系」と宣言するからには、その後のトークも相応のものを求めているので、警戒感を刺さるから、「誠実に頑張るから」といった根拠論でも、導入トークの特効薬にはなりません。

私のオスススは、「私はあなたの役に立ちます!」とストレートに宣言することです。いきなり?と感ずるでしょうか? あらゆる胸騒ぎがする方もいるでしょう。その反応は、ストレートな宣言の持つパワフルさを、心のどこかで知っているからです。あるいは、実際に胸を打って宣言したい! と情熱が湧き起っているのかもしれない。

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 -21-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

「これから伸びるのは、損保系」と宣言するからには、その後のトークも相応のものを求めているので、警戒感を刺さるから、「誠実に頑張るから」といった根拠論でも、導入トークの特効薬にはなりません。

私のオスススは、「私はあなたの役に立ちます!」とストレートに宣言することです。いきなり?と感ずるでしょうか? あらゆる胸騒ぎがする方もいるでしょう。その反応は、ストレートな宣言の持つパワフルさを、心のどこかで知っているからです。あるいは、実際に胸を打って宣言したい! と情熱が湧き起っているのかもしれない。

しかし、情熱があれば十分かという、答えは「NO」です。利益を出し続けている、優秀な経営者を相手に「自分は役に立つ存在だ」と宣言するからには、その

「これから伸びるのは、損保系」と宣言するからには、その後のトークも相応のものを求めているので、警戒感を刺さるから、「誠実に頑張るから」といった根拠論でも、導入トークの特効薬にはなりません。

私のオスススは、「私はあなたの役に立ちます!」とストレートに宣言することです。いきなり?と感ずるでしょうか? あらゆる胸騒ぎがする方もいるでしょう。その反応は、ストレートな宣言の持つパワフルさを、心のどこかで知っているからです。あるいは、実際に胸を打って宣言したい! と情熱が湧き起っているのかもしれない。

しかし、情熱があれば十分かという、答えは「NO」です。利益を出し続けている、優秀な経営者を相手に「自分は役に立つ存在だ」と宣言するからには、その

「これから伸びるのは、損保系」と宣言するからには、その後のトークも相応のものを求めているので、警戒感を刺さるから、「誠実に頑張るから」といった根拠論でも、導入トークの特効薬にはなりません。

私のオスススは、「私はあなたの役に立ちます!」とストレートに宣言することです。いきなり?と感ずるでしょうか? あらゆる胸騒ぎがする方もいるでしょう。その反応は、ストレートな宣言の持つパワフルさを、心のどこかで知っているからです。あるいは、実際に胸を打って宣言したい! と情熱が湧き起っているのかもしれない。

私のオスススは、「私はあなたの役に立ちます!」とストレートに宣言することです。いきなり?と感ずるでしょうか? あらゆる胸騒ぎがする方もいるでしょう。その反応は、ストレートな宣言の持つパワフルさを、心のどこかで知っているからです。あるいは、実際に胸を打って宣言したい! と情熱が湧き起っているのかもしれない。