

深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

新潟地震きつかけに制度成立

巨大損害で政府の再保険が前提

数回に分けて地震保険... 世界全体の0.25%しか国土面積に占められていないが、日本は世界有数の地震国です。マグニチュード6以上の地震回数は全世界の20%、活火山数は7%！ 災害被害額は12...

<<E-mail>> tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

地震保険について①

の損害保険会社の総資産は2013年度末で約29兆円です。
「大数の法則」が働かない
1回の地震災害が巨大である反面、地震災害の頻度も多く、数百年とない単位で考えないと大数の法則が成り立ちません。
地震損害を民間保険に... 政府は「見舞金」として保険金の1割を支払うことになりました。
日本の損害業界にとって地震損害の付保は常に宿題となってきました。当初、大正12年の関東大震災では、地震免責が社会問題となりました。当初、損害各社は地震免責を盾に支払いを拒否。これに怒った被災者の保険金支払い要求運動は暴徒化。...

街は早くもクリスマスモード。早いもので2014年も残りわずかとなり、今年最後の「ドラマ」となり、今年最後の「ドラマ」は、今年最後を飾るお話として、実績もノウハウも何も持たなかった私が、短期間で爆発的な成果を出すことができた、「最も大きな要因」についてお話し、今年を締めくくることにいたします。

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 -22- 問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

暗記で生まれる一生の財産

配役の「何を思う」や「性格からいじみ出る一言」など、詳細を想像しながら、役作りに励み、観客を魅了するまでの「なりきっている状態」になるため、「暗記」は必須なのです。
もちろん、私たちは役者ではなく素人です。最初から短期間でシナリオを暗記することは簡単ではありませんが、語る言葉や相手と魅了できるまでには、役者同様、何度も何度も復唱し、何度も何度も練習するしか道はないのです。魔法の方法を模索すること、全く反対の「見返りに思えるこのアナログ的な方法」は、「相手を魅了する」という目的と同時進行で、もう1つの変化を実感することになります。それが自分自身の「状態」が自然に書き添われていくというごまごま...

これから伸びるのは、損保系

「私はあなたに役に立ちます。私はあなたに役に立ちます。」
「私はあなたに役に立ちます。」
「私はあなたに役に立ちます。」

「トリプル」
平成7年阪神・淡路大震災の際には、地震保険からの支払保険金は783億円。平成23年東日本大震災では、1兆2984億円でした。

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <37>

11月は人事処遇・転勤構想策定

昨年不振の社員が上位評価を受ける

11月、営業所は恒例の人事処遇・転勤構想策定の時期である。プロ野球同様、ストリーク時期であり、支社長・部長・役員に至るまで、上半期業績をふまえた次年度社員配置構想を練る季節である。従って、支社長においては部下の中で現所属地勤務年数が長い者、入社年ごとに相対評価で一定の者が恩恵を受ける昇進や上期人事査定もこの時期に行われ、ほよこで付いた社員の査定結果がその年の結果として残っていく。以上から、上半期業績の人事査定は、部下の月例給与・賞与実額自体に影響を及ぼすだけでなく、部下の昇格昇進に直結し同期社員と比較し自身昇進が遅れるといったケースもありえる。
人事査定の方法は、10名いる各支社長が自らの部下を会社が設定する「部下の査定層階級」に基づき公平な目でA〜Eまでの5段階の評価を付ける初期査定を行い、後日、査定会議として半日以上時間を費やし、10名の支社長と支援部門課長間で部下の階級ごとに序列を話し合い、最終決定権を持つ部長が各社員別階級ごとの部内序列A〜Eの2次査定を決定する。従って、場合によっては、上半期の成績優秀者が集まる層は、部下に1つでも高い査定が下ることと各支社長間で、自らの部下がA評価である旨を主張するといった査定獲得討論となることも暫し、発生する。当支社においても、これまで支社長を陰で支えてきた若手中堅社員Aが属するクラスにおいて、部内他支社との高レベルの査定合戦となった。当該若手中堅社員Aは、中堅社員ではあるが、精神力、業務知識も、地味ながら安定感を持ち、前年度までの成績では目立たなかったものの、1年半にわたる前向きかつ上司のアドバイスを素直に受けとめる人物である。
査定当日、当該支社Aの所属階級9名の査定資料が各支社長へ配布されたが、同階級支社の部下たちも当該支社長Aに劣らず、一定の業績を収め激しい査定合戦が繰り広げられた。
結果、支社外に対する損得を抜きにした情報発信を繰り返す姿勢が評価され、当該支社A社員は上位B評価査定が下された。支社長として、A社員が不振下でもがき苦しんでいた昨年度の姿を思い返し、査定評価という目に見える勲章を勝ち取り、心底喜ぶAの姿を想像し自身以上の喜びを感じたのであった。そして、人間は逆境や悔しさを乗り越えてこそ成長できる点を実感すると共に、改めて支社長に託された人間力育成の重要性を感じるのであった。