

深掘り! 保険用語

〈29〉



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

各社で有・無責が異なる

発生のおそれも補償対象となる商品も

今回は、リコール保険について深掘りしたいと思います。

リコール保険を調べてみると、こんなにも各社によって商品内容が違うものかと驚きます!

【主なりコール保険】

- 主要約タイプ
 - ・生産物回収費用保険 (三井住友・A・I・U)
 - (東京海上日動・損保ジャパン日本興亜)
 - ・生産物品質保険 (三井住友・A・I・U)
 - (東京海上日動・超ビシネス保険)
- 特約タイプ
 - ・生産物回収費用(損保ジャパン日本興亜・商売繁盛)
 - ・リコール費用補償(三井住友・ビジネスプロテクト)
 - ・生産物回収費用(損保ジャパン日本興亜・商売繁盛)

以下、中小企業PL保険の充実補償リコール特約(以下、充実リコール特約)の内容を軸として、リコール保険を概観して行こうと思います。

【充実リコール特約で有責とされる事故】

生産物に瑕疵があり、対人・対物事故が発生させ、または、発生させるおそれがある場合に保険事故となります。ただし、①行政庁への届出の新聞、テレビ、ラジオ等で②行政庁からの回収命令のいずれが必要であること、③第三者による異物混入の脅迫・加害行為

また、A・I・Uのリコール保険では、「発生のおそれ」が確実である場合には、行政庁への届出や社告がなくても有責判断されます。

【C】食品の消費期限の誤表示

充実リコール特約では、「消費期限・賞味期限・使用期限」等の誤表示を「事故発生のおそれ」があるものとみなすという規定があります。しかし、リコール保険の中には同様の規定のないものもあります。その場合、次のような事例で差異が生じます。

『販売したクッキーの消費期限が実際よりも1日長く記載されていた。』

充実リコール特約と同様の約款を探ると、リコール保険では有責ですが、それ以外のリコール保険では、「1日長く記載されたこと」が事故発生のおそれを生じるか否かによって有無の判断が変わります。クッキーのような焼き菓子では消費期限を1日過ぎたくらいでは事故発生の可能性は低く、無責という判断になると思われる。

「ボタンの掛け違い」皆さんもこの言葉のような状況になってしまったことが、少なからずあるのではないのでしょうか。言うまでもなく、この言葉の意味は、対処の方法を誤り、そのことが原因であつたらぬ都合が生じたり、双方の間で食い違いが生じたりすることを言います。当然のことながら、このままの状態では「いざ関係を築く」ことは難しく、ましてや「信頼の仲」に発展することなど到底不可能。唯一の改善策は、「掛け違ったボタンを掛け直す」これしか策はありません。しかし、「法人が取り組むたい営業マン」と「経営者の思考」を考えると、同じような状況に陥ってしまっていることが何と多いことか。今日も「いざ」を「いざ」の苦手を...

「ボタンの掛け違い」皆さんもこの言葉のような状況になってしまったことが、少なからずあるのではないのでしょうか。言うまでもなく、この言葉の意味は、対処の方法を誤り、そのことが原因であつたらぬ都合が生じたり、双方の間で食い違いが生じたりすることを言います。当然のことながら、このままの状態では「いざ関係を築く」ことは難しく、ましてや「信頼の仲」に発展することなど到底不可能。唯一の改善策は、「掛け違ったボタンを掛け直す」これしか策はありません。しかし、「法人が取り組むたい営業マン」と「経営者の思考」を考えると、同じような状況に陥ってしまっていることが何と多いことか。今日も「いざ」を「いざ」の苦手を...

経営者の悩み、衝撃の事実!?

4月号より3か月にわたる、相手のニーズを徹底的に考えることが極めて重要であること述べてきたが、ここから、その集大成として、この「ボタンの掛け違い」についてお話ししたいと思います。

4月号で紹介した、「経営者の本音マラソン」です。ここで、紙を一枚用意し、そこに表題を記入しましょう。今回は、「経営者が求めていることは、経営者が求めていることとは?」もしくは、「経営者の悩んでいること」です。もし、法人の経験がない場合は想像でも構いません。経営者の頭と心の中を、あなたのイメージで結構です。書きだしたら、0人以上の保険営業マンが様々な意見を書き出してくださるでしょうか。そして、いい加減、お気づきでしょうか。まさに目から鱗な、驚愕の事実を公表いたします。おそろそろ、いかがですか? 「資金繰りのこと」「利益のこと」「売掛債権のこと」「銀行取引のこと」「人材の採用や育成のこと」「工場や設備のこと」「納税のこと」中には「ゴルフのスコア」「異性問題」なんていう半ば、冗談半分、ウケねらいなことまで挙げた方もいるかもしれませんね。私

は、これらを「経営者の思考の縦軸」と読んでいて、法人の営業を行う上で、とても重要な「ことを知っている...」なファクターだと考えています。この縦軸に関する話をすると、経営者が求めていることは、経営者が求めていることとは? 「内容は充実しています」「保険を見直してみませんか?」「1日長く記載されたこと」が事故発生のおそれを生じるか否かによって有無の判断が変わります。クッキーのような焼き菓子では消費期限を1日過ぎたくらいでは事故発生の可能性は低く、無責という判断になると思われる。

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

「ボタンの掛け違い」皆さんもこの言葉のような状況になってしまったことが、少なからずあるのではないのでしょうか。言うまでもなく、この言葉の意味は、対処の方法を誤り、そのことが原因であつたらぬ都合が生じたり、双方の間で食い違いが生じたりすることを言います。当然のことながら、このままの状態では「いざ関係を築く」ことは難しく、ましてや「信頼の仲」に発展することなど到底不可能。唯一の改善策は、「掛け違ったボタンを掛け直す」これしか策はありません。しかし、「法人が取り組むたい営業マン」と「経営者の思考」を考えると、同じような状況に陥ってしまっていることが何と多いことか。今日も「いざ」を「いざ」の苦手を...

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <43>

前年度年俸査定結果を伝える

厳しい査定結果に落胆の部下も

第1四半期末の6月は、前年度年俸査定結果を部下に伝えるシーンであり、中間管理職である支社長は、前年度の成績がおもむくなく、部下に対して、厳しき査定結果を伝える必要のない時期でもない。査定期間にあたる4月3月の間、査定結果の進捗について、部下各人は一切の途中経過を知らされることなく、成績比較が困難な他課支社同期などと自らの成果獲得状態を己の中で比較し、自身の相対査定状況を気にしながら、業務に邁進する。

また、優秀な同期が集まった部支店とそうでない部支店の間でも、あくまで各支店にて相対的な査定が実施されるため、過去勤務地では優秀との評価を得てきた社員が、1年後には劣等生の烙印を押されることもある。そして、上司としては、プライドや期待感を持つ部下へ、彼らの1年間進捗した業務の対価として想定する査定結果に対し、想定未達の査定結果を突き付けられた場合、多くの部下が落胆のあまりの肩を落

とし、翌日以降の業務にも影響を及ぼすことも時折発生する。当社の人事査定制度は、中間管理職未満の全社員を複数層(部長・主査・副主査の各クラス)に分け、各層を個人ごとの成績にて序列化・相対分布化させ、3月末成績を基に、翌7月以降の給料・賞与が決定される。つまり、年に1度その年の成績が5段階(AからE)で付され、その結果を向こう1年背負うことになる。退職金の基礎額にも影響し、出世するしないのみならず、その1年間における年収面でも上位と下位者間で30%程度の格差が発生する厳しき競争社会の裏付けとなっている。

今年度においては、4月着任の複数名において前任支社長が付けた査定結果であり、自身が付けた従来の部下以上に、納得かつ合理的に査定結果を伝える必要はないが、上記メンバーに下された査定内容は厳しき数値であった。上記伝達時、過去メンバーと異なり新メンバーの1名は絶句し、想定外の低い査定結果を告げた瞬間、その場で涙を流し落胆したのであった。そして、開口一番「モチベーションダウン」を止める自信は全くない「一言を吐いた。組織内での競争・実力主義浸透が進みつつある中、このような実力主義の風土に身を置きながら、挫折や敗北を味わった社員にやる気をいかに維持して組織を運営できるか、今年度も大きな課題が突き付けられた第1四半期末となつたのである。