

# 深掘り！ 保険用語

〈 30 〉

株式会社ウインライフ



小野 力

tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 食品に「偶然なカビ」が

### 人体への悪影響が有責の条件に

前回に続き、リコール保険ではどのように保険について深掘りしたか？

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

例えば、「包装袋に小さな穴(ピンホール)が開いていた」「脱酸素材を入れ忘れてしまった」「消毒の不備があった」など。これらの原因によって食品にカビが生えた場合には、有責条件をクリアします。

## リコール保険「カビ」の取扱い

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

## 経営者の悩み事を回避する

「お客様ニーズを第一に考えよう」と多くの営業マンは、この一言を優先的に考えているはず。対象が「個人」となる、自身を含めて身近な存在であるがゆえに、頭を悩ませ、知恵を駆使して考えます。

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

## 「これから伸びるのは、損保系」

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

【カビの取扱い】  
皆さんは購入した食品にカビが生えていたらどうしますか？

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 -29-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

## 奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <44>

## 第1四半期は満足いく結果に

### 部下たちを信頼し自主性を尊重

第1四半期となる6月の成績は、月の後半に住宅建物に掛ける火災保険や景気回復に後押しされた企業の設備投資増加に伴う追い風により、満足な過程とはいえないものの、想定を上回る売上に到達し、戦力大幅ダウン下の中では満足いくレベルでの結果獲得で幕を閉じた。支社長5年目となる今年、過去4年間と異なり、戦力ダウンが顕著な中で多様な人生観を持つ部下の適性をフルに活かす組織運営に舵を切り、第1四半期の第1四半期を休みなく走り続けた。過去機能していたトップダウンではなく、部下たちの自主性を尊重する方針で始動した。支社長5年目ともなると、いい意味で「リラックス感」を保持しながら肩の力を抜き、配を振るうことができていた。

このような体制下で、及第点をクリアしたことで、改めて「部下を信頼し仕事を任せ辛抱すること」が部下の成長につながる、結果的には組織力向上の近道であることを痛感した。

この3か月、部下の自主自立を促すために、これまで以上に朝礼に取る時間を長く設定し、過去実施していなかった試みとして上司である支社長自身が席を外し、部下たちだけの自由闊達な会話の時間を持つ運営を試みたのだ。当初の4月は、部下たちだけの会話の内容は上司の私からすると、非効率・ムダが多いと感じるを得ない内容だらけであった。ところが、日を追うごとに部下たちだけの朝礼が高度な内容・積極性に満ちた内容に変わっていったのである。年度当初、上司からの指示が出ない限り、活動面において積極性など皆無に等しい意識レベルであり、典型的な指示待ち族であった彼らが、いざ上司が不在となる空間では、頼る者が不在である自分たちで自己解決・自らが創意工夫し仕事面でのアイデアを出すように成長していったのである。

私のような中間管理職の場合、若者が揃って10、20年後のキャリア形成といった将来と異なり、せいぜい5、10年後のビジョンしか描きにくい。よって短期ビジョンで物事を進め、見がちとなってしまい、成績においても短期間勝負となりがちで、若手育成が後回しになりがちである。しかし、この3か月の間、改めて人を育成することが組織を伸ばす要素であり、組織の主役は20、30代の若い世代であることを感じた。若者の日々自信にあふれていく顔色を見ることで、管理職としての最も幸せな満足感を体感したのである。