

深掘り！ 保険用語

〈37〉



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

地震保険の割引制度について②

耐震等級と免震建築物割引 両方とも品確法に基づいて

前回に続き、地震保険の耐震性能(割引率10%)の割引について深掘りしたいと思います。

《耐震等級割引》耐震等級を有している建物に対する割引です。耐震等級1は、建築基準法で定め「新耐震基準」と同等

耐震等級とは、「品確法」(住宅の品質確保の促進等に関する法律)で規定されている耐震強度の基準です。「住宅性能評価書」を確認資料として「新耐震基準」と同等

前回は、地震保険の耐震性能(割引率10%)の割引について深掘りしたいと思います。

《耐震等級割引》耐震等級を有している建物に対する割引です。耐震等級1は、建築基準法で定め「新耐震基準」と同等

耐震等級とは、「品確法」(住宅の品質確保の促進等に関する法律)で規定されている耐震強度の基準です。「住宅性能評価書」を確認資料として「新耐震基準」と同等

めぐるトラブルから住宅購入者を守る目的で平成11年に制定されました。品確法には2つの大きな柱があります。

①新築住宅の10年保証
品確法以前には、欠陥の補修を請求できる「瑕疵担保期間」は契約で自由で定められていました。業者側が有利となることが多く、契約では2年とされているケースが多く、欠陥が見つかることも購入者が泣き寝入りすることが後を絶ちませんでした。品確法では、新築住宅について

②住宅性能表示制度
住宅の品質・性能を共通の基準でランク付けする制度です。例えば、「耐震性能」優れた家と言われ、消費者にはそれを要です。平成25年度に住宅性能評価を受けた二戸

めぐるトラブルから住宅購入者を守る目的で平成11年に制定されました。品確法には2つの大きな柱があります。

①新築住宅の10年保証
品確法以前には、欠陥の補修を請求できる「瑕疵担保期間」は契約で自由で定められていました。業者側が有利となることが多く、契約では2年とされているケースが多く、欠陥が見つかることも購入者が泣き寝入りすることが後を絶ちませんでした。品確法では、新築住宅について

②住宅性能表示制度
住宅の品質・性能を共通の基準でランク付けする制度です。例えば、「耐震性能」優れた家と言われ、消費者にはそれを要です。平成25年度に住宅性能評価を受けた二戸

新日本保険新聞

先日こんな質問がありました。「毎日時間に追われて仕事をしている。報われない」とは言えませんが、『ガマン』とは何を指すのでしょうか？

「ガマン」は、絶対にならない」といって自己犠牲感が非常に強いです。泊研修の初日が終わり、お酒も入りちょっとリラックスした懇親会の席での本音でした。

保険業界だけでなく、多くの人が『ガマン』をして過酷にしているような気がします。電車でも寝ているサラリーマンは、回りに気遣いできる余裕すらないように感じます。人によっては飲み会や休日ですら憂鬱で、家でも気が休まらず、『こんなに我慢しているのに報われないなんて、やっつけられないよ』そう思うのももつともです。私自身も何度もつらい思いを体験しました。それでも僕は声を大にして言いたい！『ガマンして

めぐるトラブルから住宅購入者を守る目的で平成11年に制定されました。品確法には2つの大きな柱があります。

①新築住宅の10年保証
品確法以前には、欠陥の補修を請求できる「瑕疵担保期間」は契約で自由で定められていました。業者側が有利となることが多く、契約では2年とされているケースが多く、欠陥が見つかることも購入者が泣き寝入りすることが後を絶ちませんでした。品確法では、新築住宅について

②住宅性能表示制度
住宅の品質・性能を共通の基準でランク付けする制度です。例えば、「耐震性能」優れた家と言われ、消費者にはそれを要です。平成25年度に住宅性能評価を受けた二戸

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 -36-
問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

本末転倒にならない努力の仕方

私を例でお話ししましょう。私は研修の中で、数多くの営業マンと時間を共にしました。MDRTのTOTに短期間で到達した経験のすべてをシェアし、熱意と情熱は120%です。すると「契約が取れなかった！ 本末転倒だ」と言われることもありました。『「相手が欲しいものを提供する」は、バランスが崩れ、長続きせず、自分の目的達成の欲求を満たせない』の仕方ができれば、きっと『ガマン』する必要は多々ありません。

多くの人が、努力をするために「目的を求めます。要だということ。つまり「新しいことも重要なエッセンスを要する」とか「長期休暇をとって家族とクルーズ旅行」とか「高級外車に乗りたい」とか、とにかく「自分が欲しい目的」がないと努力は始まらないということなのです。

私を例でお話ししましょう。私は研修の中で、数多くの営業マンと時間を共にしました。MDRTのTOTに短期間で到達した経験のすべてをシェアし、熱意と情熱は120%です。すると「契約が取れなかった！ 本末転倒だ」と言われることもありました。『「相手が欲しいものを提供する」は、バランスが崩れ、長続きせず、自分の目的達成の欲求を満たせない』の仕方ができれば、きっと『ガマン』する必要は多々ありません。

「あれから伸びるのは、損保系」

「あれから伸びるのは、損保系」

五重塔は昔から地震で倒壊しないことが知られていました。制震構造を採用しているとも言われています。昔人の建築技術の高さを象徴しています。

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <50>

毎年3月は決算月ということ、上司からの叱咤激励が飛び交う季節であり、あっといふ間に時間が経過した。そして、当支社でも新年度を迎え、転勤や昇進で新たな気持ちで各社員達が、スタートを切る季節である。当支社は、総合職異動者0名、女性事務職1名転出と、ほぼ前年度通りと変わらぬ雰囲気のまま、4月がスタートした。ただし、女性事務職1名が念願の昇進を果たし、4月からは上位役職者として始動している。上司としては長年当支社を陰で支えてくれた社員ゆえに、昇進発令の時は感極まるものがあり、本人もつらさと目に涙を浮かべる表情を見せ、なおさら喜びが湧き出した瞬間であった。

支社長6年目の新年度始まる

「人を育てる」重要を感じる毎日

も、成績如何によっても1〜2年で更迭されてもおかしくない支社長任務について、不運好運を繰り返して、部下の支えで支社長6年目を任ぜられた。そして、この5年間の支社長成績を振り返ると、5年前まで続いた当支社成績不振の恒常化については、この5年で代理店設置要請額・保険料売上要請額双方で、会社内の平均値以上を叩き出すことにも成功した。本結果は、5年前までは想像もつかなかった着地点であり、会社生活20年以上を経過した中でも、忘れられない5年間である。改めて「やればできる」と「過去の偉大な支社長諸先輩が築いた地盤があったからこそこの結果である点」を実感した。それにもまして、何よりうれしく感じるのは、5年前にスタートした日本一平均年齢の若いメンバーの面々の不可能を可能とする「人の成長」を、目の前で保られたことである。入社20数年が経ち、今になって、自らの新入社員時代に当時の上司や諸先輩に計り知れない迷惑や心配をかけながら育てて頂いたことへの「恩」について、育てる側の当事者の立場として感じる事ができています。改めて、組織で「人を育てる」ことの重要性や難しさを感じる毎日であり、本心に面づく永遠に答えの出ないものなど痛感する。4月下旬、2016年度も厳しき「営業要請額」が課されたが、自らの上司力向上を目指し、困難な目標達成に挑もうと誓ったのである。