

深掘り! 保険用語

〈40〉



株式会社ウインライフ

小野 力

〈E-mail〉

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

自転車は「軽車両」に区分

年間で約5千件の自転車加害事故

今回は、自転車について「電動アシスト自転車」は原動機付自転車として扱われるが、通常の自転車は「軽車両」として扱われる。道路交通法によると、自転車とは「ペダル又はハンドルのクラッチを用い、かつ、人の力により運転する二輪以上の車」と定義されています。最近、国内で原動機を使用

道路交通法上の自転車の取扱い

この条件から外れると自転車ではなく、原動機付自転車になります。自転車は、運転免許も必要ありません。小さな子供でも運転できる便利な乗り物ですが、道路交通法上は「車両」の一種である「軽車両」に区分されます。道路交通法では「車両は〇〇をしなければならぬ」という規定が多いのですが、この場合には、自転車も自動車と同じルールが適用されています。自転車の交通違反検挙数は、「平成26年・8070件」から「平成27年・1万2018件」に増加しています。法改正に伴い取締りが強化されていると見られます。ちなみに、平成27年の道路交通法改正では、悪質な違反を繰り返す自転車運転者には、断踏切内立入2911件、酒酔い運転も148件摘発されています。

「目からウロコ」だらけの商品があったとして、お客様はどう思うでしょうか。「保険料70%OFF」、「無診査で高額保障」、「入院時の診断書は不要」などという、「目からウロコ」が落ちっぱなしの商品であったとして、はたしてお客様は提案を受け入れてくれるでしょうか。誰からも聞いたことがないような情報、常識を超えた値引き率、保険の非常識とも言えるような斬新な商品内容、新発見に次ぐ新発見の、意外なご褒美の提案を受け入れてくれるでしょうか。このような「目からウロコ」ばかりで構成されている提案

大きなYESが取りにくい時代

「目からウロコ」だらけの商品があったとして、お客様はどう思うでしょうか。「保険料70%OFF」、「無診査で高額保障」、「入院時の診断書は不要」などという、「目からウロコ」が落ちっぱなしの商品であったとして、はたしてお客様は提案を受け入れてくれるでしょうか。誰からも聞いたことがないような情報、常識を超えた値引き率、保険の非常識とも言えるような斬新な商品内容、新発見に次ぐ新発見の、意外なご褒美の提案を受け入れてくれるでしょうか。このような「目からウロコ」ばかりで構成されている提案

「これから伸びるのは、損保系」

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <53>

部下を相対的に5段階評価

7月から昇給昇進の処遇変わる

営業界では、各社とも7月給与から昇給昇進対象者の処遇が変更される。従って、6月は毎月からの新給与体系に反映される社員資格番号を部下に開示する。シニアであり、中間管理職である支社長としては、昇進を果たせなかつた社員への対応で頭の痛い季節である。当社の人事査定制度は、前年度末に同じ資格番号の社員一人一人に対し、直属の上司が組織評価の持ち点内で配点し、その点数結果に基づき、相対評価として序列が付けられ、給与や昇進に直結する資格番号が決定していく仕組みである。年に一度その年の成績が5段階(AからE)で付され、その結果を向う1年背負うとともに、退職金の基礎額にも影響し、いわゆる出世にも影響する可能性も秘め、その1年間における年収面でも上位と下位者間で30%程度の格差が生ずる。

つまり、上司である支社長の配点次第で、その部下の将来に関わる昇進や給与増減に大きな影響を及ぼすものであり、低い査定額に対しては、支社長として、特に配慮した説明が必要となる。また、部下自身は4月〜3月の査定期間の間、査定結果の進捗について、一切の途中経過を知らされることなく、比較が困難な他課支社の同期などと自らの成果獲得状態を比較しながら、自分の相対査定状況を気にかけ業務を進めるため、想定評価を下回った場合、一定数の部下たちは落ち込むこともあるのが一般的である。

さらに、優秀な同期が集まった支店とそうでない支店の間でも、あくまで各支店にて相対的な査定が実施されるため、それまで優秀との評価を得てきた社員が、1年後には同じ評価層において最低の評価に至ることもあり、相対評価の厳しさがダイレクトに反映される。本年においては、前年度、頑張りがながら運悪く成果を挙げられなかった中堅女性社員に対して、厳しき査定結果を面前で告げねばならず、その落胆ぶりを想像するだけでも心が切り刻まれるのであった。一方同様の頑張りをみせ且つ運にも恵まれ、好成績を残した若手社員には、最高のランクを通知することができ、彼の喜ぶ表情を見た瞬間は「中間管理職しか味わえない喜びを感じた瞬間」であり、改めて支社長責務に尽きるものであった。そして、改めて中間管理職である支社長がなすべき最大の仕事は現実の厳しさを伝えながら、前向きに受け止め、タフな社員を輩出する仕組みを作ることであると痛感したのであった。

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 -39-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com