

# 深掘り！ 保険用語

〈53〉



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## ‘97年に日本向けに販売開始

### セクハラのみから現在は補償拡大

今回は、「雇用慣行賠償 責任保険」(以下、雇用賠償) 請求されるリスクをカバーする保険です。

日本では、AIGUが米国のEPL保険を日本向けにアレンジして1997年に販売を開始しました。当時は国内よりも北

米など海外でのリスクをカバーするための保険商品という意味合いが強

く、補償対象地域も全世界とされていました。

1999年の改正男女雇用機会均等法で、事業主に「セクハラ防止義務

## 職場でのハラスメント等による賠償を補償

が課せられました。セクハラで企業が訴えられるのは遠い海外だけの話とは言えなくなった訳で、傾向にあります。

【雇用賠償の特徴】

【損害賠償請求ベース】

【免責事項】

【免責事項の個別適用】

## 目先の得よりも

れば、仕事はやるだけ損だ」という思考となります。

「懐かしいなあ〜」なんて思う人も多いのではないのでしょうか(笑)。どちらのケースも、彼の主張は、目の前のこと(お金の単位)だけを考えると、「得」をしているように、正しい選択に感じるかもしれません。しかし今後彼は、同じような場面を遭遇すると、目の前の得だけを考える思考パターンが「習慣化」されてしまうということがあります。

「これから伸びるのは、損保系」

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 -53-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

## 奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <67>

今年の9月は、営業終盤戦となる中旬から下旬にかけて祝日が存在する層となっている。また、前月記載のとおり、8月末までの対要請額への抱えた借金を、上期末で十一セ口に着地させることを求められる9月となっている。

## 新規売上で筆頭社員が奮闘

### リベンジで上期MVP社員候補に

今以上に営業成績の綿密な進捗管理が必要となるとともに、上半期決算として、保険料の売上要請額に加え、代理店網登録数や営業効率指標(売上利益率)に関する成果も残さねばならない月である。そして上記3つの柱に添って、総合査定として、全国及び各地域ブロックごとの序列がつけられる。すなわち営業支社長としては、組織運営の手腕における序列が、また、部下である営業社員にとっては、部内の営業社員としての序列が言い渡され、次年度人事配置にも影響を及ぼす月となる。本序列で、同じ職制を持つ社員でありながら給与水準に大きな差異が発生することのみならず、部長より「力量不足」と判断された支社長において

は、否応なしに戦力外通告として次年度の転勤を覚悟せねばならない厳しい現実を受け止める月がこの9月だ。

当支社戦況としては、「保険料の売上要請額」の達成面における8月末のブレイキに瀕する中、上記の他2項目については、驚くほど順調な積み上がりを見せていた。理由としては新規売上の獲得で、なんとこれまで当支社のブレイキとなっていた筆頭社員が、テンポよくかつ物怖じしない姿勢を發揮しながら、次々と新規契約獲得を進めていったのである。当該社員は昨年度の前勤務地で、行動姿勢・獲得成果双方とも、ほぼゼロ評価に近い社員であり、短期間で前任地を追われた社員であった。私の中では彼が当支社で唯一といえる苦汁を味わった過去を持つ社員として、その貴重な経験を見抜き、彼に対する年間目標を「9月に挽回させよう」と年度初めに鼓舞していたのである。結果として見事に功を奏し、9月中旬には顕著な成績を残した彼に上期MVP社員候補として、社長も参加する「代表社員賞」授与式への参加通知も届くほどの評価を得ることができた。

私が残した成果ではないながら、傷ついた社員が着任後6か月間のリベンジ期間を経て結果を出したことは、最もうれしい出来事であり、「部下のやる気を引き出し、成功を体感し成長していく」姿に手を貸すことができ、上司としての喜びを感じた瞬間となった。