

深掘り! 保険用語

< 57 >



株式会社ウインライフ

小野 力

<E-mail>
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

故意でないことを含め立証

いかなる事実を立証すべきか3つの学説

前回は続き、「盗難」 生ずること。 ①免責事由に該当しない ②の立証責任は保険 会社を負うこととなりま

一般的に保険給付がな されるためには次の2つ の条件を満たす必要があ ります。

①契約で定められた保 険事故によって損害が発 生すること。

②免責事由に該当しな ないこと。

一般的に保険給付がな されるためには次の2つ の条件を満たす必要があ ります。

①契約で定められた保 険事故によって損害が発 生すること。

②免責事由に該当しな ないこと。

「盗難」 生ずること。 ①免責事由に該当しない ②の立証責任は保険 会社を負うこととなりま

一般的に保険給付がな されるためには次の2つ の条件を満たす必要があ ります。

①契約で定められた保 険事故によって損害が発 生すること。

②免責事由に該当しな ないこと。

一般的に保険給付がな されるためには次の2つ の条件を満たす必要があ ります。

①契約で定められた保 険事故によって損害が発 生すること。

②免責事由に該当しな ないこと。

盗難事故で負う被保険者の立証責任

足り、その火災が自らの 故意でなかったことまで を立証する必要はないと せん。もし、保険会社が その火災事故が被保険者 の故意であると考えらる のであれば、その事実を立 証しなければならぬとい うのは保険会社ということ になります。

「盗難」 生ずること。 ①免責事由に該当しない ②の立証責任は保険 会社を負うこととなりま

一般的に保険給付がな されるためには次の2つ の条件を満たす必要があ ります。

①契約で定められた保 険事故によって損害が発 生すること。

②免責事由に該当しな ないこと。

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <71>

当業界は1〜2月にかけて、繁 忙期の狭間に強制的に長期休暇 を取得する習わしがあり、他金 融業界同様に、長時間労働抑制 ・プライベート時間確保 による心身健全を図る意 図がある。

業務の視点見直しや再 来ビジョンを想像する期 間としては、非常に有意 義な休暇制度である。ま た、個々の社員が抱える 事務未処理事項について も、不在時の一斉書類確 認業務も内々で実行され ている。組織としてのヒ ユーマンリソースを洗浄で きる位置づけでもある。 このため、管理職を含め た全社員が連続5日間の 休暇取得が原則必須となり、未 取得社員がいる課支社組織は営 業成績上、一定の原点が課せら れる仕組みとなっている。

過酷な状況下のもと

明らかに強みを増した団結心

急務であり、次年度はベテラン 域の男性社員を呼び込みたいと いう意図があったのである。

なせなら、当支社男性社員す べてが若手であり、どうしても 頼れる兄貴的存在の人物が必要 だったからである。さらには、 女性社員の中でも、年齢上位の 1名の体調も優れない状態に陥 り、いつ欠員状態になっても不 思議ではない状況であったから である。当方の目から見ていて も、この女性社員は支社にも貢 献を果たしている人物であり、 なんとしても戦力補強を図り、 組織力向上で支社全体を少しで も楽な労働環境に導いて あげたいほど、各メンバ ーが労働は過酷な状況に なりつつある。

ただし、このような過 酷下で得たものがある。 それはコミュニケーション ションである。戦力が弱い反 面、皆で協力しようとい う空気が自然と職場に漂 うようになり、昨年末と 比べ、職場の団結心は明 らかに強みを増し、最近 の若い人においても互い が人間味を持った会話を 増加させ、各人の表情は むしろ活気に満ち溢れているこ とを痛感したのである。

よ受講生から聞かれるこ とがあります。それは、「M DRITのTOTにまでなれた 秘訣は?」「ブレイクするの に何が一番きっかけになりま したか?」というものです。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

心のブレーキを外す

かは一生涯懸命に変わる時がく る。頑張れ!と。結果、押 しの姿勢でいくことが営業の 必須スキルだと思ひ込んでし まった。この時期です。ちな がらセールスをしていま せんか?」

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

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 -57-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

「これから伸びるのは、損保系

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。

「一言でお答えするのはとても 難しいと思うのですが、そ んな時に私はこう答えていま す。「保険を売っていいん だ」という自分への許可が出た からです」と。