

深掘り！ 保険用語

< 72 >

株式会社ウインライフ



小野 力

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

原則、債権質対象の請求権に制限なし

保険金支払いで相当額の債務減額

今回は、火災保険の「質権設定」について深掘りしたいと思います。

【火災保険を質権設定する】という形のないものを質権として扱えるのか？

【質権設定の「質」は】質屋の「質」と同じものだろうか？

今回は、火災保険の「質権設定」について深掘りしたいと思います。

【火災保険を質権設定する】という形のないものを質権として扱えるのか？

【質権設定の「質」は】質屋の「質」と同じものだろうか？

火災保険を質権設定するとは？

ものが「質権質」です。火災保険の質権設定もこの質権質の一種です。

【火災保険を質権設定する】という形のないものを質権として扱えるのか？

【質権設定の「質」は】質屋の「質」と同じものだろうか？

「生保の白地契約は“大変”は本当？

今までの、感覚、業界の常識に意識をおこころい

「生保の白地契約」は大変、勝手な壁を作ってしまう、小さく狭い「共感スポット」だ、という印象があるかも知れない。

【生保の白地契約】は大変、勝手な壁を作ってしまう、小さく狭い「共感スポット」だ、という印象があるかも知れない。

「これから伸びるのは、損保系」

「王」と言われる。

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <87>

支社長には頭の痛い季節到来

現実の厳しさ伝えながらも前向きに

月間、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がなく、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己の頭の中で比較しながら、自分の置かれている相対査定状況を気にかけて業務を進めるため、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いた社員が、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、前年度頭張りながら連年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ものであった。一方、同様の頭張りを見せかけた連年も恵まれ、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、改めて支社長冥利につきるものであった。

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、激動の将来において、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る。

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 -72-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com