

深掘り! 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

< 82 >

E-mail: tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

異例の宣言だった新型コロナウイルス 警戒フェーズ定めないほどの重大さ

今回は、「パンデミック」について深掘りしたいと思います。

パンデミックとは感染 症の世界的大流行のことです。3月11日にWHO は新型コロナウイルスについて「パンデミック」だと宣 言しました。

今回の宣言は異例のこ とだとされています。W H Oはインフルエンザに 関して警戒フェーズ(段 階)を定めています。こ れを定めていますが、こ れは新型コロナウイルスに 関して警戒フェーズを定 めていません。つまり、コ ロナウイルスのパンデミッ クは常に人類と隣り合 っています。

常に人類と隣り合わせのパンデミック

園制崩壊の一因となっ た。また、無力な教会へ て紫黒色になることから 「黒死病」の異名を持つ。 ヨーロッパのイメーシが 強いが、シルクロードの 東西交易によって2世紀 ごろ中国からもたらされ た。1331年に元(中 国)から始まった流行で は河北省の人口の9割、 約500万人が死亡。こ の流行は十数年でヨーロ ッパにも伝播。ヨーロッ プ人口の1/3にあたる 3000万人が犠牲とな った。農奴の減少により 農奴の待遇が改善され った。16世紀前半に、ア ス

園制崩壊の一因となっ た。また、無力な教会へ て紫黒色になることから 「黒死病」の異名を持つ。 ヨーロッパのイメーシが 強いが、シルクロードの 東西交易によって2世紀 ごろ中国からもたらされ た。1331年に元(中 国)から始まった流行で は河北省の人口の9割、 約500万人が死亡。こ の流行は十数年でヨーロ ッパにも伝播。ヨーロッ プ人口の1/3にあたる 3000万人が犠牲とな った。農奴の減少により 農奴の待遇が改善され った。16世紀前半に、ア ス

新日本保険新聞

コロナの影響で外出自粛を 余儀なくされ、オンラインで すべてが完結するビジネス以 外、ほぼすべてのお仕事で経 済的なダメージを受けていま す。その破壊力は相当で、こ れからも私たちは影響を受け 続けることとなります。そこ で今回は「緊急事態宣言」が 解除された今、「コロナでう まいく人(会社)」と「うま いくかない人(会社の違い)」 を書いてみたいと思います。

まず「うまいくかない人」 の方からお話ししますと、前 号でも書きましたが、「コロ ナが落ち着くまで辛抱だ」と か「コロナが終息した際はよ ろしくお願いいたします」み たいなマインドの人は、うま いくかないと思います。

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 -82-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

ゴールドラッシュで一番儲けたのは?

「元には戻らない」「今 りに来た人にサービスを提供 する状態がスタンダードだ」と いう前提で、ビジネスモデル を構築し、うまくやっていけ る状態を作ることが重要で す。

ではどうすれば? それ が 「うまいく人」の話に繋が っています。

1つの方向に人が向かう局 面に、よく例として出てくる 「ゴールドラッシュ」のお話 で説明していきます。ア メリカで昔、「金が出たぞ」とい う話が広がりました。砂 金が手に入れば成功できる! と、我先にと一獲千金を夢見 て金を掘りに出かけていきま す。で、結果どんな人がお金 持ちになったのでしょうか?

腕力勝負で掘りまくった 人? 戦略勝負でチーム運営 をとった人? テータ勝負で 効率化を図った人? どれ も違います。答えは「金を掘

りて来た人にサービスを提供 完了できるような構築して いる段階です。」

供するホテル、シャベルやロ ープなどのツールを提供した 人、銀行や税理士などがお金 持ちになったのです。その中 にも有名なのがリーバイス、 インクは? デジタルコ ンテンツの作り方は? デジタル化におけるリス クは? など、リーバイス がジーンズを売ったよう な、「オンラインでビジ ネスをする時に必要とな るものをうまく提供す る」こんな思考を持つこ とが重要です。

今は間違いなく「オンライ ン化」に人が流れています。 チャンスはあふれてい ます。あなたが持っている 財産をいかに必要とす る人たちが「これは元には戻ら ぬぞ」と気づきはじめ、今は イテムに仕上げていくの か? アンテナを張って いきます。

「オンライン化」に人が殺到 しています。自分たちの商品 やサービスを、オンラインで

これから伸びるのは、損保系

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <98>

世界中をパンデミックに陥れたコ ロナ禍、保険業界にも大きな影 響が出始めている。

生保会社においては多 額の契約者貸付が発生 し、東京中心に好景気下 にあった中小零細企業の 経営者でもある契約者 が、軒並み短期的現金調 達手段として本制度利用 に殺到した。

また、生・損保各商品 においても、ICUなど 集中治療を保障する生保 商品、コロナウイルス感 染者の来店判明後の消 毒、立入厳禁等により困 する店舗などの休業を補償 する損保商品などの開 発、ならびに、特措法に 伴う手続き遅延容認な ど、保険業界も特例対応 を開始した。

そして、他業界同様、 コロナウイルス感染防止 を目的とした出社禁止措 置と在宅業務の常態化、 リモートでの代理店会議の定着 など、非対面による業務運営を 迫られることとなった。

一方、業界としては直近好景 気に応じた営業目標設定を各社 とも取っており、当社も前年度 超えの売上にて年間目標が設定 され、厳しい年始営業活動がス タートした。

4月に入って開始された隔日 出社は、下旬には4日に1度出 社とするなど、コロナ禍による 感染リスク対応はさらに強化さ れ、代理店との対面も激減し、 新規契約の獲得活動を停止し た。

そして飲食レジャー業の急速 な経営破綻リスクによる保険料 売上げの急降下や、5月に米国 で発生した百貨店の日本版とし ての、大手老舗アパレルメーカ ーであるR社が倒産する など、世の中を震撼させ ました。

保険業界においても、 この先の見通しが暗雲立 ち込める状況下、外出厳 禁のゴールデンウィーク が終わった。

戦後最大級ともいえる 世界同時パンデミック下、組 織長としては部下の心理 的不安払拭、本業での利 益確保への活動励行が必 須だ。

2020年度は過去に なき「不安下での組織運 営」に向け、手帳が求め られることとなり、あわ せて「リモート非接触型 ビジネス」の誕生に伴い、 常識が覆る世の中で、過 去の組織長経験・手法の 変更も必要だろう。

まさに天地が逆にな る激変時代、周囲のメンバーと の協調を大切に、新たなビジネ スモデル構築、構築に向け、組 織長中心での難局打破に向けチ ャレンジを決意して6月戦へと 突入した。

「リモート非接触型ビジネス」への対応

過去の経験・手法の変更も必須

過去の経験・手法の変更も必須

過去の経験・手法の変更も必須