

深掘り！ 保険用語

< 84 >



株式会社ウインライフ

小野 力

<E-mail>

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

新旧交換控除(NFO)の算定方法②

混乱するNFO算定方法

中古市場が確立した物に適用なし

前回に続き、「新旧交 換控除(以下、NFO)」(名称は仮称)について深掘りしたいと思います。

【1/2NFO】

前回のNFO算定方法として【単純NFO】に「1/2」を乗じて算定する方法。「1/3」額に占める比率を乗じて算定する方法。再調達価(定量化の試

【新価損率NFO】

【a】に「修理費」がも鑑定人の実感により近数値になり、現場感覚にしっくりなじむとされ「√」に根拠はない。

【ルートNFO】

【中古市場が確立した物】

【a】に「修理費」がも鑑定人の実感により近数値になり、現場感覚にしっくりなじむとされ「√」に根拠はない。

【部分NFO】

【大型工作機械の修理】

【トリビア】『損害額の査定は鑑定人が行います』と査定担当者から言われた経験はないだろうか？

【ルートNFO】

【中古市場が確立した物】

【a】に「修理費」がも鑑定人の実感により近数値になり、現場感覚にしっくりなじむとされ「√」に根拠はない。

新たに顧問契約がスタートした代理店の方から、こんな意見がありました。「机上の空論は聞き飽きました。知識を上乗せしたいわけではないのです。僕が聞きたいのは単純明快。どうすれば法人営業で成果が出るのか？ その『コツ』を教わりたい。それだけです」

おそろしくなんでもビジネスでも同じだと思うのですが、これらの「コツ」は極めてシンプルです。『うまくいっていることはそのまま続けて』、『うまくいかなければ方法を『うまくいかなければ方法を』と変える』というだけのこと。結果が出ていることはシンプルに、やり方などを変えなくていいだけです。変化をさせればい

【部分NFO】

【大型工作機械の修理】

【トリビア】『損害額の査定は鑑定人が行います』と査定担当者から言われた経験はないだろうか？

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 -84-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

【部分NFO】

【大型工作機械の修理】

【トリビア】『損害額の査定は鑑定人が行います』と査定担当者から言われた経験はないだろうか？

法人営業で成果を出すコツ① “継続する”

戦後の日本を代表する経営者の一人、本田宗一郎氏。世界的な自動車メーカーであるホンダ技研工業を一代で築いたこと知られ、たくさんの方々が「失敗する勇気」を「リネ」に根拠はない。

【部分NFO】

【大型工作機械の修理】

【トリビア】『損害額の査定は鑑定人が行います』と査定担当者から言われた経験はないだろうか？

《各NFO算式での損害額例》

再調達価額[c]1000万・時価額700万(契約時の減価償却率30%[a])	100万	300万	600万	()内はNFO率
修理費[b]	100万	300万	600万	算式
単純NFO	70万(30%)	210万(30%)	420万(30%)	
1/2NFO	85万(15%)	255万(15%)	510万(15%)	[a]×1/2
新価損率NFO	97万(3%)	273万(9%)	492万(18%)	[a]×[b]/[c]
√NFO	90万(9.5%)	250万(16.4%)	460万(23.2%)	[a]×√[b]/[c]

奮闘！ 支社長

西川 新一 <100>

人の育成が組織が伸びる最大の要素

組織の主役はすでに若手社員だと痛感

果たした部下を見つめた時、部下を信頼し、組織成績が短期間で上げられない可能性があることも、部下達を信じ、彼らに仕事を託して、管理職としてしりとり待つことの大切さを痛感した。

この3か月、部下の自主自立を促すために、これまで以上に朝礼に取る時間を長く設定するとともに、過去実施していなかった試みとして、上司が席を外し、部下達だけの会話を待つ時間を設定し、自立する組織空間を演出した。

そうすることによって、どちらかといえば控えめだった部下達から、次々と意見が飛び交い、上司の私にはない若者ゆえのピュアで斬新な会話に満ちあふれていた。そして、いつしか朝礼時も上司としての助言を控え、部下達だけの朝礼とする運営が、日増しに高度な内容・積極性に満ちた内容に変貌を遂げていったのである。

改めて、この3か月間は、人を育成することが組織が伸びる最大の要素であり、組織の主役はすでに20代・30代の若手社員なのだ痛感した時期であった。

若手社員たちの自信にあふれていく顔色を見られることは、管理職として本当に感無量であり、人の成長の先にのみ、組織の永続的成長が存在することを、改めて学んだのであった。

「これから伸びるのは、損保系」