

# 深掘り! 保険用語

〈95〉



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutomu\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 国民相互の関係を規律する法

### 個人の契約等や家族想定したルールを規定

民法を知ると保険に関する法律です。国家対国民の関係を規律する法律は公法です。また、納税は本来の見通しが良くなり、法と公法に分かれます。今回は民法に挑戦します。

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

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 -95-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

## 私法の「一般法である民法を学ぼう!!」

民法は対等な個人が自由契約や取引を行う権利を保障する法律です。また、納税は本来の見通しが良くなり、法と公法に分かれます。今回は民法に挑戦します。

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

民法は、【私法】の「令・強制」です。公法の代表手である刑法に違は「自由・平等」です。私法の代表手は民法で

### 「これから伸びるのは、損保系」

「空気に」などのほうが一方倍、そのサービスに影響を与

10条)。

## 奮闘! 支社長

西川 新一 <112>

第一四半期6月末成績は、ベテラン社員が仕込んだ月末案件の短時間契約が実った点、景気上向きによる住宅購入での火災保険追加により、過去にない好調な売上を達成した形です。

過去と異なる「若手社員育成と売上結果双方達成」を課せられた本年度の出足としては、最高のスタートとなった。

これまでのようなベテラン中心組織ではある種自然に受け入れられていた慣習は、腑に落ちない理由で合理的に動く若手社員には通用しない。

安倍政権以降、若手や女性が社会の中心で活躍する時代である今、若手には過去に通じた単純なトップダウン指示の管理スキルでは、成果が上がらないことを実感した3か月であった。若い営業社員の自主性を尊重する方針で運営した3か月。他の支社はベテラン男性社員中心組織であり、ダイナミックな活動で大型契約を挙げた彼らとの獲得数字を比較されては、勝ち目が無いことも思い知らされたが、好調な成果を獲得した第一四半期であった。

### 日進月歩で力を付けたくましさ増す

#### 改めて若者を育成する喜びを感じる

さすがに毎日がむしゃらに力を振り絞ることも疲れを感じていたものの、若手のフレッシュなパワーだけでは、上位進出が不可能である。若手営業社員への自主性を容認し見守る体制を基本としながら、並行して即効性ある数字獲得に奔走する毎日が続いた。

そのような体制下で、6月末の及第点を大幅超過でクリアしたことで、改めて「若手部下を信頼し、組織成績が上がらない時でも、部下たちに仕事を任せ辛抱することが部下の成長を促す」ことに繋がることを痛感した。

この3か月、部下の自主性を促すために、朝礼に取る時間を長く設定し、過去実施していなかった試みとして上司が席を外し、若手だけの会話を持つ時間を設定した。当初の4月は、部下たちだけの会話は非効率かつ無駄だらけの内容であったが、部下たちに任せることにした。

その後、部下たちだけの朝礼が、日増しに高度に変化し、上司からの指示が出ない限りの典型的な指示待ち族であった部下が、責任を付与しルール通りに接することで、自己解決能力が増していった。

街中をさっそうと歩く若手社員が、日進月歩で力を付け成長したくましさが増す姿を実感し、10年後の日本を支えるビジネスマンに成長している姿を想像すると、改めて若者を育成する喜びを感じたのであった。