

# 深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

〈E-mail〉 tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 大成火災が債務超過で破綻 詐欺的な再保険スキームだった

前回は続いて、「ファイナイト」について深掘りしたいと思います。日頃お目にかかることのないファイナイトですが、かつて損害業界を揺るがす大事件を引き起こしました。2001年9月11日に...

## ファイナイトにからんだ大事件が発生

抱え経営破綻しました。損保3社は、米国のファイナイト(以下、FR社)という再保険プールに再保険を引受けていた。FR社は、航空再保険を中心に世界中から引受けを行っており、米国のテロ時点では航空再保険に占めるシェアが約40%だったと言われています。FR社の再保険スキームは、損保3社は共同で再保険を引き受ける枠組(再保険プール)を構成し、FR社は再保険プールからこのファイナイトは...

## 新日本保険新聞

ノンコネ・ダイレクトの手書かせていただきます。法で、のべ6000社の法人経営者と面談させていただき、その結果、営業が苦手で、後ろ向きだった僕が、MDRTのTOTにまで上り詰めることができました。この経験を基に、そのノウハウをシェアする研修を、全国各地で行っております。

「ピツや」って経営者に会うのですか？」「全体的な仕組みを教えてください」「アポのスクリーンはどんなの？」「など、皆様からの質問は多岐にわたります。

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 -76-

## 「靴」にこだわる理由

だわりがあるのが「靴」なのですが、それには、こんなエピソードがあるのです。とある法人経営者から、「自分は仕事をやるうえで、身に着るものや、アイテムの中に何でもいいので、その業界の最上級の品質をほめるもの」に身を包むことになっています。と教えてくださりました。これは、相手に不快感を与えさせないという理由もあり、それは、自己肯定感や自信を高めることが必須であるというのです。さらに「ビジネスシーンを考えると、例えば時計でも時計の最高峰を考えると、値段は青天井で手が出せない。では「靴」だったらどうでしょう。靴の最高峰は数十万。頑張れば誰でも手に入れることができます。」「これからは、長々愛用させていただきます。」「靴」にこだわる理由、早稲、時計も含めて調べてみる、誰もが認める世界最高級の時計メーカー、パテック・フィリップの最高峰は数億円。安くて数百万円、この時点を断念です(笑)。では「靴の最高峰」と言ったら、例えばイギリスの老舗メーカー、ジョンロブの最高峰は約20万円でした。尊敬できる方からの助言と、自分の足にぴったりの靴を履くこと、購入すること、大切に履くこと、結果、少しでも長く大事にしたいと思い、靴の手入れもこまめにするようにしました。ぴかぴかの靴を毎日履くというのは、気持ちがいいもので、経営者に会うときに「靴」にこだわるのは、損保系

## 奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <91>

## ハードな要請額達成の代償

日々が続く。そして、この時期には、組織所属メンバーが、自社組織のモチベーションやパフォーマンスの有無、支社長人物像評価等を評価する「支社査定」が公表される。この査定は、営業成績・事務不備管理等の表面的成績には現れない組織内面を評価する指標であり、管理職が丸裸にされマネージャー適性を評価される制度である。当支社については、支社所属メンバーが9月時点で専用画面にて入力し、上記項目を5段階で評価することになっていた。入力結果は、どのメンバーがどの評価で入力したかは、知ることができず、各支社長は本評価において自身評価を否応なしに知らされてしまう。開示され、自身としては、自分が危惧していた「組織長としてやや配慮に欠けている」との結果が明示されたものであった。成果優先の半年であったことは否めなく、傾聴姿勢や組織目標追求で温度差があり、完成度の面で課題感を感じていた。弱小戦力で組成される当支社でハードな要請額を達成させる厳しき行動管理や規律遂行はゆとり世代の若者社員には受け入れ難き価値観であり、上平期を勝ち取った良好な結果の代償が、厳しき他者評価となった。下半期早々「組織内労働環境改善」という、営業目標とは異なる「難題」を突き付けられ、改めて支社長職の難しさを痛感する10月となったが、怯まずに立ち向かうことを誓った。