

# 深掘り！ 保険用語

〈119〉



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 保険類似の無尽・頼母子講

### 地域共同体での相互扶助・金融として

今回は、「無尽(むじん)・頼母子講(たのぼこぎょう)」について深掘りして日本の保険の源流を巡ってみようと思いきや、無尽(むじん)・頼母子講(たのぼこぎょう)は、たわけではありません。運営費・車費等に当てられませんが、凶作に對する領のことも屯倉と呼びま

【無尽・頼母子講】濃い無尽を作る。無尽の講員は毎月1人当り2万円を

## 日本の保険の源流を巡ってみよう

いた相互扶助・相互金融の仕組みです。頼母子講が最初に文献に現れるのは鎌倉時代1275年で、貨幣の普及に伴って庶民の間に広まったよう

【注】無尽と頼母子講は同じ意味。講は元々仏教徒の集まりのこと。そこから人の集団を指す。

【例】Aは冷蔵庫が急に故障した。冷蔵庫は20万円であり現金一括で買うことは困難。Aは近所の仲良し9人に協力を募り、無尽を作る。無尽の講員は毎月1人当り2万円を

ただ、江戸時代になると相互扶助の要素がない無尽も増えてきます。富士山やお伊勢詣のための「富士講」「伊勢講」や賭博に近い「取返無尽」など。

1666年のロンドン大火の直後に英国では世界初の火災保険会社が設立されました。ちょうど江戸初期です。江戸でも1657年に明暦大火があったのですが、無尽・頼母子講が保険に発展することはありませんでした。

しかし、このような相互扶助の底流があったことが、明治以降になって日本に保険制度が根付く素地になったと考えられるのではないのでしょうか？

現在でも今治や山梨では無尽が盛んだと言われています。実際に無尽のお陰で助かったという経験を持つ人もいます。

【抛銀】江戸初期に行われた「冒險貸借」に似た仕組みです。しかし、江戸幕府の鎖国政策に伴って衰退し保険に発展することはありませんでした。

【トリアージ】ジャストインケースの畑代表は、わりかんが保険を「保険の原点」とされる日本古来の頼母子講や無尽を現代の手法でよみがえらせたものと説明する。

## 新日本保険新聞

8月5日に新日本保険新聞社にて「法人営業シナリオ研修」を行いました。2回目とびに「アプローチ」の考え方を

【無尽・頼母子講】濃い無尽を作る。無尽の講員は毎月1人当り2万円を

なので、経営者以外の人には絶対に向くことをしませんが、

【注】無尽と頼母子講は同じ意味。講は元々仏教徒の集まりのこと。そこから人の集団を指す。

【例】Aは冷蔵庫が急に故障した。冷蔵庫は20万円であり現金一括で買うことは困難。Aは近所の仲良し9人に協力を募り、無尽を作る。無尽の講員は毎月1人当り2万円を

## 市場には、「いらぬ声」もある

「今期の利益状況の中で対策すべきこと」を語りたいの

【注】無尽と頼母子講は同じ意味。講は元々仏教徒の集まりのこと。そこから人の集団を指す。

【例】Aは冷蔵庫が急に故障した。冷蔵庫は20万円であり現金一括で買うことは困難。Aは近所の仲良し9人に協力を募り、無尽を作る。無尽の講員は毎月1人当り2万円を

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 -119-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

## 奮闘！ 支社長

西川 新一 <137>

新型コロナウイルス感染症の5類移行後に迎えた夏も終わり、4年ぶりに国内が夏の賑わいを取り戻し、各観光地や繁華街の間でも明るい希望に満ちた秋が始まろうとしていた。

また、営業界においても、ゴールデンウィーク時の自動車生産体制縮小後の2Qは生産増強に向けて、一部の業者での複雑な話題も発生したものの、登録台数の回復による自動車新規台数増加傾向にて、保険料増加への明るい兆しが見え始めた。

当支社では恒例の上平期営業成績獲得に向け、9月中旬に、営業終盤戦を迎えていた。

8月末までの累計要請額に対し、わずかな貯金状態ながら、9月成績における大型新規案件は散見されず、不安を抱えた9月始動であったが、9月中旬に驚愕の事態が発生した。

なんと、当支社における最有力得意先経由で獲得していた上場企業の契約所管部門役員より、2024年問題等の業務再編を理由に、当支社における年間の最大契約を更新しない旨のメールが突如送信されてきたのであった。

本契約は、上記両社のトップが同級生という絆を礎に、長年の双方企業の関係維持の証として更新され続けた「安定的な契約」であっただけに、この計報を聞いた瞬間、同得意先の営業担当者も、その場で愕然と立ち尽くすしかなく、当支社においては甚大な痛手となったのであった。

さらには、並行して当支社が所属する営業本部も、今年度は成績不振に見舞われており、当部長にいても、部の中心である当支社による成績牽引が頼みの綱状態だっただけに、この突如の計報に部長も愕然と肩を落とした。

営業支社長として、入社以来この最大のピンチともいえる状況に直面することになったのであるが、驚くことに、これまでほとんど受け身であった周囲のメンバーが、組織の窮地を悟り、目の色を変え奮闘する姿勢を見せ始めたのだ。

改めて、人は逆境になると力を発揮し始めるケースを体感した瞬間、そして、他メンバーへの思いやりを各々が保持していたことを実感した瞬間でもあった。

残された10日間、自身も組織長としてメンバーと団結して目標到達へ歩むと決意を決めた瞬間であった。

## 人は逆境になると力を発揮するもの

### 組織の窮地を悟り目の色を変えて奮闘

営業支社長として、入社以来この最大のピンチともいえる状況に直面することになったのであるが、驚くことに、これまでほとんど受け身であった周囲のメンバーが、組織の窮地を悟り、目の色を変え奮闘する姿勢を見せ始めたのだ。

改めて、人は逆境になると力を発揮し始めるケースを体感した瞬間、そして、他メンバーへの思いやりを各々が保持していたことを実感した瞬間でもあった。

残された10日間、自身も組織長としてメンバーと団結して目標到達へ歩むと決意を決めた瞬間であった。

「これから伸びるのは、損保系」