

深掘り！ 保険用語

<126>



株式会社ウインライフ 小野 力

<E-mail> tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

被災者救済目的の火災ギルド 世界初の公営保険は

ハンブルク火災金庫

前回は続き、「火災保険の歴史」について深掘りしたいと思います。

火災保険は17世紀に英国で産声を上げました。それ以前には人々はこの災難にどのように備えたのでしょうか？

【火災ギルド】

ヨーロッパでは13世紀頃から火災被災者の救済を目的としたギルドが多く結成されました。メンバーの家屋が焼失した際には、ギルドのメンバーが再建費用を分担して拠出しました。1591年

17世紀に産声を上げた火災保険の歴史

保険が設立されました。応じたようです。しかし、偽の免許状が発行されるなど、悪用されることも多々あり、次第に廃れるようになりまし

【火災食免許状】

ヨーロッパでは15世紀頃から組織化された慈善事業が大きな役割を果たしました。火災被災者は役場や教会に届出て「火災食免許状」を発行してもらいます。その免許状を持って、教会や有力者を回って寄付を募るという習慣が広く行われてきました。ヨーロッパでは口頭時代から続く「フレス・オブリージュ(高貴な者は義務を伴う)」という伝統があり、有力者は半ば義務的に寄付に

【村八分】

江戸時代に主に農村部で行われた習慣です。村の掟を破った者や家を仲介した者が罰せられる制約です。村社会での10個の交際事のうち、8割(八分)から排除する意味だといわれています。しかし、残り2割も文字としての記録に残っていない相互扶助の習慣や制度があったのだと思います。地縁・血縁を

基礎として自然発生的に相互扶助が行われているため文書として残されることも、その必要性もなかったのでしょうか。

ロンドン大火は火災保険が生まれる大きな契機となりました。同時期の1657年に発生した明暦の大火は江戸をほとんど焦土と化しました。しかし、日本では英国と異なり火災保険が生まれることはありませんでした。

当時の英国は、私有財産制・貨幣経済・資本主義経済が著しく発展した時期でした。東インド会社をはじめ多くの会社組織が作られ、英国中が投資熱に沸き返りました。その結果、南海泡沓事件というバブル経済崩壊を経験します。経済発展に伴い農村から都市へ人口が流入し、地域共同体の解体が起きました。一方、日本ではまだまだ農業が産業の中心であり、農村部を中心に人々は良くも悪くも地域共同体に依存していました。

水島一也博士は、近代的な保険制度成立の条件として「貨幣経済の発達による自然経済の崩壊、分業の発達」「経済的自己責任原則と私有財産制度の確立」を挙げておられます。この経済的基盤の差が火災保険誕生に決定的だったと思われる

新日本保険新聞

外資系P生命で20年間、業績を上げ続けているAさんと個別コンサルでのお話です。「見込採算のため経営者が集まる飲み会に足しげく通っている」といいます。ぜひ営業手法のソフトチェンジがしたいです」というリクエストのもと、私が経験したノウハウを日々伝授しております。

ノンコネ・ダイレクトで、延べ7500社の経営者を訪問し、数字を作ってきた実体験からお話をさせていたと、基本的に「商品が売れるか売れないか？」は、商品の内容やサービスの質とは、あまり関係がありません。

皆さんもお客様の立場に立つと分かると思うのですが、商品を買わない理由は、

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 -129-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

商品が売れない理由は2つだけ

商品に対し、「あまり興味がない」「お金がない」といふだけで、基本的には、知見や知識とはあまり関係がありません。

おいしいお寿司屋さんがあったとしても、魚が嫌いな人は行かないだろうし、綺麗なウェディングドレスを作っているデザイナーがいても、結婚する予定がないと買わないです。

それだけ素晴らしいサービスも、興味があったり、欲しい状態でなかったりすれば、買いません。そして、どんなに興味があっても、どんなに欲しかったら買わないのです。

本当によく聞かれるのが「赤字の法人に保険を売る方法ありますか？」の答えは一択。「お金のない状況の人に売らなさい」です。

そこでまずAさんにお話し

商品に「興味がない」といふ点、保険を扱っていても答えは同じ。対象にすべし。相手によってノウハウは異なるのです。大富豪から二トまで、全てを客々を徹底的に明確にすることでした。闇雲に会いに行くシステムからの大きなシフトチェンジです。

例として伝えたのが、「徐々苑」と「吉野家」。吉野家に行っている人に、どれだけ徐々苑のお肉の質がいいか？を説明しても行かないです。逆に徐々苑に行っている人に、どれだけ吉野家の方が安くて早いのか？を説明しても行きません。徐々苑が吉野家を見て、「うちより客が多い！うちの方がおいしいの！」って言っていると思いませんか？(笑)

同じお肉を扱っているお店でも「顧客の対象」は異なりだと思えます。

「これから伸びるのは、損保系

奮闘！ 支社長

西川 新一 <149>

苦渋を味わった部下が上期MVP候補に 上期要請額達成に向け最後の1週間で全力で

9月は、上期終盤戦となる中旬に祝日があり、営業日数が短く多忙な月となり、8月末までの要請額への抱えた借金を、上期末でプラスマイナスゼロに着地させることを求められる時期でもある。

今以上に営業成績の綿密な進捗管理が必要となり、上半期決算として保険料の売上要請額に加え、代理店網登録数や営業効率指標(売上利益率)に関する成果も残さねばならない。

そして、上記3つの柱に、総合査定として、全国および各地域ブロックごとの序列がつけられる。

本序列にて、同じ職性を持つ社員でありながら給与水準に大きな差異が発生することのみならず、部長より「力量不足」と判断された支社長においては、否応なしに戦力外通告として次年度の転勤を覚悟せねばならない厳しい現実を受け止める時期でもある。

当支社としては「保険料の売上要請額」達成面における8月末ブレイキに頼る中、上記の他2項目については、驚くほど順調な積上がりを見せていた。理由としては新規売上獲得において、なんとこれまで当支社

でブレイキとなっていた筆頭社員が、テンポのよい姿勢を発揮しながら、次々と新規契約獲得を進めていったのである。

当該社員は、昨年度の前勤務地において、行動姿勢・獲得成果双方とも、ほぼゼロ評価に近い社員であり、短期間で前任地を追われた社員であった。私の中では彼が当支社で唯一といえる苦渋を味わった過去を持つ社員として、その貴重な経験を見抜き、彼に対する年間目標を9月に挽回させよう」と年初に鼓舞していたのである。

結果として9月中旬には、顕著な成績を残した彼に上期MVP社員候補として社長も参加する「代表社員慰労式典への参加通知」も届く程の評価を得ることとなった。

悔しさを体感した部下が着任後半年間の時を経て結果を出したことは、嬉しい出来事であり「部下のやる気が発揮され成功を体感し成長していく姿」を支援することができ、上司としての喜びを感じた瞬間となった。

本喜びと平行し、最重要項目である「支社として保険料の売上要請額を達成させる」のミッションについては、部下達の仕掛けが見事に当たり、続々と大口成約の朗報が舞込み、最終週時点で目標達成の確率が半々にまで近づいた。

支社長として部下総動員の采配を振るうと共に、喫緊課題である要請額達成に向け、緊張に満ちた最後の1週間で戦おうと決意するのであった。