

深掘り！ 保険用語

〈18〉



株式会社ウインライフ 小野 力

世界中で共通の約款を使用

貿易の仕組みに重要な役割果たす保険

今回は、外航貨物保険 %です。シェアが低いことについて深掘りしたいと思います。

外航貨物保険はマリン種目に分類されます。損保協会によると2012年度のマリン種目の正味収入保険料は233.7億円。種目構成比は3.2%です。シェアが低いこととあり馴染みの薄い方も多いと思います。今回は、私が初めて外航貨物保険に取組んだときの「驚き」を皆さんにお伝えたいと思います。

外航貨物保険では世界中で共通の約款が使われています。約款に使われる言語も英語と決まっています。準拠法も英国法とされています。貿易には国際的な取り決めや慣習があり、貿易取引条件を定めた「インコタームズ」、代金決済に関わる「信用状統一規則」など、外航貨物保険はこれらの仕組みの重要なパーツであり、国や保険会社によって内容がバラバラだと困るというのがその理由です。約款を定めているのは、英国の保険業者協会です。このため、協会貨物約款 (Institute Cargo Clauses) 以下、ICCと呼ばれるのが一般的です。ICCは補償範囲が広い方から(A)(B)(C)の3種類があります。約款は共通ですが、料率はフリーです。ノンマ

外航貨物保険について

実際の取り決めや慣習があります。貿易取引条件を定めた「インコタームズ」、代金決済に関わる「信用状統一規則」など、外航貨物保険はこれらの仕組みの重要なパーツであり、国や保険会社によって内容がバラバラだと困るというのがその理由です。約款を定めているのは、英国の保険業者協会です。このため、協会貨物約款 (Institute Cargo Clauses) 以下、ICCと呼ばれるのが一般的です。ICCは補償範囲が広い方から(A)(B)(C)の3種類があります。約款は共通ですが、料率はフリーです。ノンマ

リン種目のような「参考純率」はありません。③地震危険・戦争危険も担保！

ICC(A)(B)では地震危険も担保されています。1995年の阪神大震災で神戸港は大きな被害を受けましたが、ICC(A)(B)が付保されている貨物は補償されました。同じマリン種目でも国内向けの運送保険や「輸出FOB保険」では地震危険は免責で、戦争危険も「協会戦争担保約款」を付帯する係者が分担して負担するという制度です。簡単に

「フリカン」にしましうという事です。「投げ荷(船を軽くするために貨物を投棄すること)などが共同海損とされます。④保険料にも関税！

輸入業者のお客様の外航貨物保険を取扱うと「デビットノート(保険料請求書)」の発行を求められます。お客様は輸入申告に際して税関にデビットノートを提出しなければいけません。【輸入品価格十運賃十保険料】の合計金額に対して関税が課せられるためです。

⑤船会社の責任は？

ところで、皆さん「事故の際には船会社が補償してくれないの？」と思いませんか。船会社が十分な補償をしてくれれば保険は必要ありませんよね。実は、船荷証券に関する国際条約によって船会社の責任は相当に制限されているのです。十分な補償は期待できないので、外航貨物保険が必要となるのです。

「売れる営業マンと売れない営業マンは何が違うの？」と聞かれます。数多くの営業マンと接している、というところで頂くことの多い質問です。普通に答えるのであれば、「第一印象が大切」「目標設定ができる人」「自己啓発に動かし引き出しの多い人」などと答えるのが妥当なのかもしれません。しかし、どれも私の中で「最も大切なこと」ではありません。今回は、「売れない」と「売れた」の両方の実体験を元に、「売れる営業マンが身につけている大切なこと」について書きたいと思えます。

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 -17-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

営業台本で得られた大きなもの

「売れる営業マンと売れない営業マンは何が違うの？」と聞かれます。数多くの営業マンと接している、というところで頂くことの多い質問です。普通に答えるのであれば、「第一印象が大切」「目標設定ができる人」「自己啓発に動かし引き出しの多い人」などと答えるのが妥当なのかもしれません。しかし、どれも私の中で「最も大切なこと」ではありません。今回は、「売れない」と「売れた」の両方の実体験を元に、「売れる営業マンが身につけている大切なこと」について書きたいと思えます。

「売れる営業マンと売れない営業マンは何が違うの？」という反応は、営業をする大義名分には十分すぎるものでも抱いたものです。保険営業も好きでなく、成果が出なかつたことは言うまでもありません。このころは「保険を売っていい」と心から思えるメンタルを得ることができたのです。

その後、営業から身を引こうと決意し会計事務所に入社します。しかし、ほとんどの出向を命じられたので「また保険営業」最大の絶望感でした。しかし、そんな絶望と引き換えに、今回は大きなギフトが待っていたのです。それは、経営者に与えるトークが散りばめられた営業台本でした。40分ほどのトークができるそれを頼りに営業する毎日。「なるほどね」とあ

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

「売れる営業マンと売れない営業マンの違い？」それは、「売る許可を自分に出せているかどうか？」「残念ながら「売ることを許す」ことには、他人から与えてはもらえません。あくまでも自分自身で許可を出すしか方法はないのです。ここがクリアになれば、いかなる努力も努力を磨く前に、「売ることを肯定する」ことができるのです。

共同海損は英語で「Average」となり「平均」です。共同海損は損失を「平均」という意味で使われるようになったのです。保険の歴史を感じませんか！

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <32>

社員資格号数を部下に開示

部下の将来に大きな影響及ぼす

例年この6月は、翌月からの新給与体系に反映される社員資格号数を部下に開示するシーズンであり、中間管理職である支社長としては、頭の痛い季節である。当社の人事査定制度は、前年度末に同じ資格号数の社員一人一人に対し、直属の上司が組織評価の持ち点内で配点し、その点数結果に基づき、相対評価として序列が付され、給与や昇進に直結する資格号数が決定していく仕組みである。年に一度その年の成績が5段階(AからE)で付され、その結果を向う1年背負うとともに、退職金の基礎額にも影響し、いわゆる出世にも影響する可能性も秘め、その1年間に及ぶ年収面でも上位と下位者間で30%程度の格差が発生する。

つまり、上司である支社長の配点次第で、その部下の将来に及ぼす影響は、想像を絶するほど大きい。特に配慮した説明が必須となる。また、部下自身は、査定期間にあたる4月～3月の間、査定結果の進捗について、一切の途中経過を知らされることがなく、比較が困難な他課支社の同期などと自らの成果獲得状況を「頭のなかで比較しながら、自分の置かれている相対査定状況を気にかけ業務を進めるため、想定評価を下回った場合、一定数の部下たちは落ち込むこともあるのが一般的である。

さらに、優秀な同期が集まった支店とそうでない支店の間でも、あくまで各支店に相対的な査定が実施されるため、それまで優秀との評価を得ていた社員が、1年後には同じ評価層において最低の評価に至ることもあり、相対評価の厳しさがダイレクトに反映される。本年においては、前年度頑張りがながら運悪く成果を挙げられなかった中堅女性社員に対して、厳しき査定結果を前面で告げねばならず、その落胆ぶりを想像するだけでも心が切り刻まれるものであった。

一方、同様の頑張りを見せ且つ運にも恵まれ、好成績を残した若手社員には、最高のランクを通知することができ、彼の喜ぶ表情を見た瞬間は「中間管理職しか味わえない喜びを感じた瞬間」であり、改めて支社長冥利につきるものであった。そして、改めて中間管理職である支社長がなすべき最大の仕事は、激動の将来において、現実の厳しさを伝えながら、それを受け前向きに受け止め、タフな社員を輩出する仕組みを作ることであると痛感したのである。