

深掘り！ 保険用語

< 32 >



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

船着場のコーヒー店が発端

海運の情報交換の場から発展

今回は、ロイズについて、コーヒー店はテムズ河の船着場の近くにあったので深掘りしたいと思えます。海運に関する船主、荷主、商人などが出入りし、貴重な情報交換の場になりました。そのことが功を奏し、ロイズでの保険取引は盛んになりました。

【始まりは「コーヒー店」】1688年頃に英国ロンドンで、エドワード・ロイド氏が開いた「ロイズ・コーヒー店」がロイズのルーツです。ロイズは保

険引受を行わず、取引場の提供と海運に関する正確な情報発信に専念した。そのことが功を奏し、ロイズでの保険取引は盛んになりました。

【ロイズは保険引受を】1800年代中頃にはロイズの海上保険市場において、意外に思われる方も多く、2011年時点では82%の引受額を担っています。

【ロイズ危機】1980年代にロイズの減少はロイズの保険引受能力の低下に直結します。従来、ロイズは個人にのみ出資者の資格を認められていたが、引受能力を回復させるために、1994年に法人資本の導入に踏み切ります。現在では、ロイズの出資金の約9割は法人資本だと書かれています。

ロイズの歴史と仕組み

なりました。1871年には英国国会でロイズ法が制定されて、「ロイズ保険組合」として法人化されます。

保険引受額が巨額になるに連れて、一つの保険契約を複数の商人や銀行家が引受けるようになり、そのうち、ロイズの下部に引受けた金額と自らの署名を行うことが慣行となりました。現在でも、保険引受のことを「アンダーライト(下部の署名)」と言っているのはこのこと由来しています。

【ロイズは保険引受を】1800年代中頃にはロイズの海上保険市場において、意外に思われる方も多く、2011年時点では82%の引受額を担っています。

【ロイズ危機】1980年代にロイズの減少はロイズの保険引受能力の低下に直結します。従来、ロイズは個人にのみ出資者の資格を認められていたが、引受能力を回復させるために、1994年に法人資本の導入に踏み切ります。現在では、ロイズの出資金の約9割は法人資本だと書かれています。

新日本保険新聞

映画やドラマの登場人物に財をなしたスタッフがアニメ感情移入し、魂を揺さぶられるような経験をしたこと、あのシーンで、アニメが去る自分とラッシュバックをうけて世界の王様になったし、涙ぐんでしまうシーンに出くわしました。作品名は『ANNIE』、ミュージカルの名作を現代版にリメイクし、この春上映された作品です。『幼少の頃、孤児になるも、両親を迎えに来てくれると信じ、日々暮らすアニー。そんなある日、事故にあいそうなることを、市長候補の男スタッフが助けられます。彼女の存在が選挙戦に有利になると考えたスタッフは、彼女を引き取って一緒に暮らさしめじます。アニーとの触れ合いの中、本当に大切なことは何かに気づいていく。笑いあり、涙ありの感動作品です。

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 -31-
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

最初の舞台、僕の想い

「はさらけに質問します。」「カドが一枚もないときは、ハッターリをかます！」。問答は、力強い口調でスタッフは答えます。さらに「誰だろ」と勝負ができる。何かをほしと願って努力すればいい。今度はアニーを論じよう。もう営業はやりたくない。」「会計士になろうと考え入社した会社は、ノンノネ・ダイレクト営業を行う、会計事務所系保険代理店でした。絶望感の中、毎日電話を回す日々。それでも、騙しだまされてきた日、転機が突然やってきます。営業マンが全員退職。電話担当から、訪問担当へいきなりの配置転換。以前の私でしたら「どつすばいなんだ」と頭を抱え立ち去ると思うのですが、この過酷な半年の間で、『ハッターリ』をかます

「あれから伸びるのは、損保系」

あれから十数年。最初は『ハッターリ』から始まった法人提案も5000社を超えませんでした。今では、「法人営業が

「ハッターリ」をかます」

「ハッターリ」をかます」

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <46>

今年の9月は、久方ぶりに終盤での営業日数が不足する魔のシルバウィークを抱え、当社・営業界のみならず、苦しい上半期終盤を迎えることが想定されていた。従って、これまで以上に営業成績の周到な管理が必要とされ、かつ、メンバー変更が多数の当支社においては、緊張感ある上半期決算期を迎えていた。

さらには、8月末累計でも大きな減収に陥り、事態が一転してドロ沼状態に陥りつつある当支社であるが、これまで優良成績維持が常であった当支社において、是が非でも挽回せねばならない大きな9月となった。

この9月は、「保険料の売上要請額(第一の柱)」に加え、第二の柱となる「戦力代理店登録数」や第三の柱である「営業効率指標(売上に対する利益率を%化した指標)」に関する成果を残さねばならない時期である。そして、上記3つの柱に応じた総合査定として、全国及び各地域ブロッコなどの序列がつけられる。

連年の優秀支社射程圏内に

部下のやる気引き出し好成绩

すなわち、営業支社長としては、組織運営の手腕における序列が、また、部下である営業社員としては、部内の営業社員としての序列が査定される最後の成績力ウント期間がこの9月である。

双方立場とも、本序列にて、同じ職性を持つ社員の中で、給与水準に大きな差異が生じているとは無難、部長より「力量不足」と判断された際には、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がある。当支社戦況としては、「保険料の売上要請額」達成面における8月大ブレイクに類する中、上記の他2項目については、驚くほど好調な展開を見せていた。

理由としては「代理店登録数」において、当支社着任初年度男性社員が、想定外ながら物怖じしない性格を武器に、彼に高い目標を設定し、褒めて育てる育成方法を続けた結果、次々と代理店設置を成功させ、当部内で最高の成績を収めていたのである。

支社長昇任後5年目となるが、改めて「部下のやる気を引き出す」と、能力以上の結果を出すことができることを実感し、上司としての喜びを感じた瞬間となった。

そして、連年での優秀支社としての表彰も射程圏内に入る中、緊張に満ちた残り(9月、上半期末)5営業日を迎え、身が引き締まる連休を過ごすのであった。

《トリビア》
タイタニック号の保険は約80名のロイズ・メンバーが引受けていました。支払われた保険金は日本円の現在価値で約1050億円。保険料は約4億円(レイト3.75%)。(実際は200億につき15シリングの保険料)