

深掘り! 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

保険事故発生は請求時点

ロング・テイル問題を取り除く

今回は、損害賠償請求 どの損害賠償では、保険 ベース(以下、請求ベース)について深掘りした 時間です。これを事故 発生ベースといっています。

請求ベースでは、保険 《事例》

事故は「損害賠償請求が 月1日〜1年間」

行われた時点」と定義さ 月1日〜1年間

れます。一方、火災保険 第2契約(平成26年1 月1日〜1年間)

や自動車保険などほとん 月1日〜1年間

日となり、第1契約で保 険金が支払われます。一 方、請求ベースの場合に は、事故日は平成26年2 月1日となり、第2契約 で保険金が支払われま す。

《問1》請求ベースは賠 償請求を発生させた時 点から、第1契約が 適用されるまで、第1契 約が適用されるまで、第 2契約の保険期間満了 まで、請求ベースでは 「遡及日」が設定され、 遡及日より前に発生し た事故は免責となります。 (事例では、第1契約の 始期が遡及日となるため 有責)

《問2》②の賠償請求が 平成27年2月1日(有効 契約のない期間)に起 された場合には、保険金 が支払われるか?

《答2》請求日時点で有 責な存在意義があるの で、賠償請求が起すこ とは、請求ベースは事 故発生ベースに比べて わかりやすいですが、ど の ような存在意義があるの でしょうか?(特に次号の 接続問題は複雑です)

請求ベースは、アメリ カ保険危機がきっかけで 生まれました。1970 年代、アスベスト健康被 害や環境汚染による賠償 問題において、事故原因 が発生してから何年も経 った後に賠償請求が起 こされる事態が多発しまし た。当時の契約は事故発 生ベースだったので、保 険会社は何年も前の契約 で保険金を支払うことにな りました。元々の契約 で想定していた収支予測 を大きく裏切る結果とな り、決算にも重大な悪影 響を与えました。賠償責 任保険(特にPIL保険) は長期間に及ぶ支払可能 性リスクを内包してお り、「ロング・テイル(長 いしっぽ)」問題といわ れます。

損害賠償の請求ベース

〈33〉

新日本保険新聞

「法人営業は、保険を売 り に行っていない」

5000の法人を訪問し、 生懸命、説明させていた だく たり着いた結論として、皆 様にお話ししている大切な ことです。これを初めて聞くと、 『?』と頭の中が混乱されて いる方や、「営業は慈善事業 じゃない」と反論される方 もしばしば。それもそのはず、 自身の価値観の、まるで反対 のことを言われるのですか ら、このような戸惑いプラス 少し怒りの反応になるのも分 かります。さらに「そんなこ とよりも、どう売ってきただ らか教えてくださ」という方 もおられるのです。

ここである受講生からのメ ールを紹介いたします。

「昨晚、ある社長様に会う 機会がありました。そこでト ークをしたのですが、」も うすでに準備済みとの回答。 結果に打ちのめされまし

なることが多く、場合によ っ て、億単位というお話もある でしょう。要は、「多額の保 険料を任せられる人」になら なければなりません。そこを、 いろいろ考えます。断られる スキを与えないようにする 『押しの手営業』、どこま でいっても人対人、押し倒し の『お断り営業』、こう言え ばどう切り替えし、外堀を埋 めてしまえという『応酬ト ーク営業』、社長の必要保障額 や事故後の賠償金額などを導 きだし、相手が辞意している ことに気がつかない『独りよ がりの理詰め営業』、さらに、 これらすべての『あわせ技ス ペシャル』なんていうのもあ るでしょう。しかし、このよ うな『売』が満載の営業手 法で、多額の保険料を任せて いただくのでしょうか?

「お金が動くポイント(決 算前)で、決済権がある人(経 営者)に、相手の悩み事をし て、億単位というお話もある でしょう。要は、「多額の保 険料を任せられる人」になら なければなりません。そこを、 いろいろ考えます。断られる スキを与えないようにする 『押しの手営業』、どこま でいっても人対人、押し倒し の『お断り営業』、こう言え ばどう切り替えし、外堀を埋 めてしまえという『応酬ト ーク営業』、社長の必要保障額 や事故後の賠償金額などを導 きだし、相手が辞意している ことに気がつかない『独りよ がりの理詰め営業』、さらに、 これらすべての『あわせ技ス ペシャル』なんていうのもあ るでしょう。しかし、このよ うな『売』が満載の営業手 法で、多額の保険料を任せて いただくのでしょうか?

保険を『売り』に行くから打ちのめされる

「これから伸びるのは、損保系」

「お金が動くポイント(決 算前)で、決済権がある人(経 営者)に、相手の悩み事をし て、億単位というお話もある でしょう。要は、「多額の保 険料を任せられる人」になら なければなりません。そこを、 いろいろ考えます。断られる スキを与えないようにする 『押しの手営業』、どこま でいっても人対人、押し倒し の『お断り営業』、こう言え ばどう切り替えし、外堀を埋 めてしまえという『応酬ト ーク営業』、社長の必要保障額 や事故後の賠償金額などを導 きだし、相手が辞意している ことに気がつかない『独りよ がりの理詰め営業』、さらに、 これらすべての『あわせ技ス ペシャル』なんていうのもあ るでしょう。しかし、このよ うな『売』が満載の営業手 法で、多額の保険料を任せて いただくのでしょうか?

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 -32-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <47>

支社長5年目としての去就を 問われる激動の9月は、戦力大 幅ダウンで諦めを想定した今春予 想を覆し、連年の要請額達成た けでなく、当ブロック内第 1位という見事な結末で 幕を閉じた。要請額達成の 要因を振り返ると、組織内 の全戦力を結集し、地道な 営業活動の蓄積によるも のであり、組織の歩みと は、1人の100歩よりも 100人の1歩がいかに 堅実で、力強いものである かを痛感させられた上半 期となった。

また、8月下旬の9月 目論み時、通常であれば 無理だろうと脳裏では計 算していたものの、支社 長自身が日々発する言葉 の中で、「必ず達成でき る」思いが、職場のムード を保ち続け、組織の長が 決して諦めないことの重要性も 実感した9月であった。10月に 入り、当社は下半期に突入した。 指標目標値の再要請や非営業面 での業務が、続々と本社指示で 押し寄せ、中間管理職の支社長 は、営業面での多忙と同レベル で、気が休まらない日々が続く。 そして、この時期には、組織所 属メンバーが、自支社組織のモ チベーションやハラスメントの 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 現れない組織の内面を評価する 指標であり、いわば支社長が裸 にされ人物面・マネージャー適 性を評価される制度である。当 支社では、支社所属メンバーが 9月時点で専用画面で入力し上 記項目を5段階で評価すること となっていた。入力結果は、ど のメンバーがどの評価で入力し たかは、誰も知ることができな いシステムで、各営業支 社長は自分がどのように 評価されているかを否応 なしに知ることになる。

10月下旬、本システム が開示されたが、中身とし ては、自分が評価していた 「組織長としてやや配慮に 欠けている」との結果が明 示。想定はしていたもの の、成果優先の半年であっ たことは否めなく、退社時 刻にメリハリがない点や 男女社員間の融和が不十分 である点の負目目を感じて いた。弱小戦力で組成 される支社では、ハード な要請額を達成させる厳 しき行動管理とゆとり確 保は相反するものであり、 上半期勝ち取った良好な結果の 代償が、上記の厳しい組織評価と なった。下期早々、上記組織内労 働環境改善という、営業目標と は異なる「難題」が突き付けられ た形であり、改めて支社長職の難 しさを感じさせられた形となっ たが、怯まずに立ち向かうことを 誓ったのであった。

やや配慮に欠けるとの結果

「支社査定」で支社長の人物・適性評価

「支社査定」で支社長の人物・適性評価

10月下旬、本システム が開示されたが、中身とし ては、自分が評価していた 「組織長としてやや配慮に 欠けている」との結果が明 示。想定はしていたもの の、成果優先の半年であっ たことは否めなく、退社時 刻にメリハリがない点や 男女社員間の融和が不十分 である点の負目目を感じて いた。弱小戦力で組成 される支社では、ハード な要請額を達成させる厳 しき行動管理とゆとり確 保は相反するものであり、 上半期勝ち取った良好な結果の 代償が、上記の厳しい組織評価と なった。下期早々、上記組織内労 働環境改善という、営業目標と は異なる「難題」が突き付けられ た形であり、改めて支社長職の難 しさを感じさせられた形となっ たが、怯まずに立ち向かうことを 誓ったのであった。