# 深掘り！保険用語〈42〉

株式会社ウインライフ
小野　力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

## 保険デリバティブについて

### 保険法の適用対象外に
### 証券業務で代理店は扱えない

今回は、保険デリバティブについて深掘りしたいと思います。

損保ジャパン日本興亜が「富士山噴火デリバティブ」を開発し、今年6月から販売を開始しました。富士山噴火デリバティブは、気象庁が富士山について噴火警戒レベル3以上および噴火の発生を発表した場合に、1口年間30万円のオプション料に対して1000万円の受取金を支払う仕組みの金融派生商品です。

保険デリバティブの特徴として、①トリガーイベント（定められた条件を満たす噴火等）が発生すれば、受取金を自動的に支払うこと、②事故査定、損害の証明を行う必要がないことが挙げられます。

【メリット】損害調査業務の必要がなく迅速な支払いが可能。

【デメリット】財物損壊や利益損失が発生していてもトリガーイベントをクリアしない場合には、受取金は出ない。

保険デリバティブは、保険法の適用対象外となるため『被保険利益』『実損てん補』や『利得禁止原則』といった保険特有の規制の抜け道になる恐れがあります。例えば、大阪に住む私が富士山噴火デリバティブを利用して受取金を取得すれば、単なる賭博行為になってしまいます。富士山噴火デリバティブにおいて、投機目的での購入はできないという縛りを設けているのはこのためです。また、財務諸表をベースに受取金の上限を設定し、受取金と実際の損害額が乖離しないための仕組みも導入されています。

主な保険デリバティブとしては、「天候デリバティブ」「地震デリバティブ」があります。天候デリバティブは、気温・降水量・日照時間などをトリガーイベントとする保険デリバティブです。地震デリバティブは、選定したポイントでの一定規模以上の地震発生をトリガーイベントとする保険デリバティブです。2008年にAIGグループ破綻の原因となったクレジット・デフォルト・スワップ（CDS）は信用保険に類似した機能を持つ保険デリバティブの一種とされています。

保険デリバティブは法律上の定義もなく、保険会社によって内容や取扱のスタンスが大きく異なります。用語も統一されていません。東京海上日動では、「受取金」を「決済金」、「オプション料」を「プレミアム」と呼んでいます。そもそも引受を行っていない保険会社もあります。

改正保険業法によると、保険デリバティブは保険会社の固有業務ではなく、付随業務の中の証券業務に該当します。証券業務の資格を持った社員が取り扱うそうです。

保険会社の固有業務でないため、銀行や証券会社が保険デリバティブを取扱うことも可能です。実際、2007年に野村証券が地震デリバティブを利用した300億円規模の補償をJR東日本向けに開発し販売しています。

保険ではないため、当然保険代理店が取扱うことはできません。取扱保険会社に確認したところ現時点では紹介手数料もないそうです。

《トリビア》
保険デリバティブは、保険制度を利用しないリスク・ヘッジの手段であるART（代替的リスク移転）の一種とされています。1999年にオリエンタルランドが地震のARTとしてCATボンド（大災害債券）を発行したことは有名です。
◆CATボンド：高金利の一方、地震や台風などの災害が発生した場合には元本がき損する債券。

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　−41−
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

## 鍛錬した自分を信じる

甲子園球場で、夏の全国高校野球の熱戦が繰り広げられている8月の半ば、朝日新聞にこんな記事が紹介されていました。タイトルは『「まだだめだ」→「もう いける」』。ベスト8まで進出した強豪校、鳴門高校の快進撃を支えた、「前向き思考」についての素敵なストーリーです。

徳島では頭一つ飛び抜けていた鳴門でしたが、甲子園では2年連続の初戦敗退。メンバーは「甲子園に出るだけではなく、甲子園で勝つこと」を意識して練習に励み、昨秋・今春と徳島県大会を制しました。ところが、四国大会では1勝もできずに敗退。選手たちは痛感しました、「このままでは夏の甲子園では勝てない…」と。

そこでチームが掲げたスローガンが、『まだ だめだ』。ベンチのホワイトボードに記した言葉を胸に、「自分たちはもっとできる！」と向上心や謙虚さを忘れることなく、体と心を限界まで鍛え抜きました。

迎えた夏の徳島大会。史上初の5連覇の重圧がのしかかる中、あそこまで鍛錬した自分たちを信じよう…、選手たちは自然と、「もう いける」と口にするようになったのです。ホワイトボードの言葉は、「まだ だめだ」から「もう いける」に書き変わりました。そして迎えた甲子園。結果は全国ベスト8。『もう いける』の自信が、結果を生み出す要因となりました。

この記事を読んだ私は、自身に起こった感情の変化を、そして「よし いける」と感じたときのことを思い出し、ただただ心にしみるのです。

会計事務所系保険代理店に入社し、法人への営業が何のことか、さっぱり分からず、シナリオを手にした私に待っていたのは、「これを一言一句完璧に暗記しなさい」と行われたロープレ研修でした。内容は非常に厳しく、その度に「言い方が違う」「語尾が違う」「ここは熱く語っては ダメだよ」という『まだ だめだ』のオンパレード。実践さながらに演じることは、知識もさることながら、お腹に落とし込むまでの意識の変革が、私にとって、苦難の連続でした。

しかし半年後、期せずしてその瞬間がやってきます。先輩営業マンの退職で、回ってきたフロント営業。今まさに最初の法人先を目の前にしての「自分との対話」は、今でも忘れられません。

最初の心の声はこうでした。「緊張するなぁ〜。自信ないなぁ〜。よし！ 行ったけれど、ダメだったと報告を入れよう。それがいい！」時間が刻一刻と迫り、「本当にそれでいいのか？」と自問自答していた際、ふと脳裏をよぎったのが、厳しかったロープレと上司からの言葉でした。「ここまで話ができたら、結果がNOでも、お前が悪いわけじゃない。その時は次の法人に行こう」と。「あれだけやった。トークはできる。よし！」。まさに、「まだ だめだ」から、「よし いける」に変わった瞬間でした。

ロープレは面倒です。少し恥ずかしいです。でもね…、知識を詰め込んで「よし いける」の勇気はなかなか得られません。「まだ だめだ」と「よし いける」はワンセット。ロープレを、「相手に伝わるか」ではなく「自分のコトバに自信がもてるか」という側面で考えてみてください。私はロープレを必死で取り組みました。自分自身の「よし いける」のために。

## これから伸びるのは、損保系

# 奮闘！新米支社長

西川　新一　<55>

## 休暇中に営業売上がぼろぼろ
### 不在時に緊張感なく9月は大苦戦に

この8月は、他業界同様、損保業界全体も通常の営業活動が停滞する「夏休み」に該当する月である。多くの社員は盆休みや連続長期休暇を消化する時期であり、支社長としても、一息つける月でもある。

当社では、通常月に実施することが難しいコンプライアンス法令項目の一斉点検や健康診断一斉受診、自動車運転適性診断、運転免許保有点検等が、間髪なく実施される。特に、代理店コンプライアンス遵守状況検査については、営業法令遵守が大前提とされる昨今の社会事情下、組織としても厳正な点検実施が求められる意味で、営業活動も停滞しがちな時期である。従い、この時期は年度始めに課せられた売上高要請額での上期目標達成への緊張感が、どうしても緩みがちとなる。

また、盆休みを支社内メンバーが交替で分散取得するルールとなっており、上司としての指示伝達事項が、浸透しにくくなるだけでなく、メンバー間の休暇入れ替え等による意思疎通が非常に難しくなるため、8月前半には細かな営業仕掛け活動の指示を男女それぞれの部下へ行った。8月初旬、私自身の売上見込みでは、7月末成績が想定以上の良好かつ順調な成績で終わり、売上要請額に対し通期累計で想定内の借金で踏ん張ることができた。従って、上期で最も対前年売上比で増収を果たさねばならぬこの8月も、通期累計でさほど厳しい局面に至ることはないと想定していた。

ところが、私が休暇明けに出社した8月下旬の出社日、1週間ほど見ることのなかった営業売上進捗数字がボロボロであった。この状況を回避すべく、上司としては部下あてに活動のいろはを徹底させたはずが、女性かつ同世代の集まりからなのか、上司不在時の活動に緊張感が見られず、対代理店への営業仕掛けが、ほぼできていない状態だったのである。早速、休暇明けに、私自身が率先して部下たちへの各種再指示を徹底、8月下旬の盛返しを目指すも急な成績向上は無理に近く、8月単月の売上要請額に対し、大幅な減収が確定。8月末累計で借金額が大幅に拡大するという一大事に陥ったのだ。中間管理職として、1年で最大の山場となる「上半期末売上要請達成」まで、残された時間は1か月強、得意先の大型倒産で巨額の穴があく大苦戦必至の9月単月が確定している中、かつてない超大逆転達成を求められる。緊張感に満ちた熱い9月が始まろうとしていた。